



HAL
open science

Concentration dans la distribution alimentaire en Martinique : jusqu'où prendre en considération les spécificités ultramarines ?

Florent Venayre

► **To cite this version:**

Florent Venayre. Concentration dans la distribution alimentaire en Martinique : jusqu'où prendre en considération les spécificités ultramarines ?. *Revue Lamy de la Concurrence*, 2012, 33, pp.12-14. halshs-00777709

HAL Id: halshs-00777709

<https://shs.hal.science/halshs-00777709>

Submitted on 17 Jan 2013

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Concentration dans la distribution alimentaire en Martinique : jusqu'où prendre en considération les spécificités ultramarines ?

Florent Venayre*

(Revue Lamy de la Concurrence, Vol. 33, Octobre-Décembre, pp. 12-14, 2012)

Alors même que le secteur de la distribution alimentaire, et particulièrement en outre-mer, fait l'objet d'une attention soutenue du législateur¹ et des autorités de concurrence depuis de nombreuses années, l'Autorité de la concurrence vient d'autoriser une concentration en Martinique assortie de remèdes². Malgré une volonté affichée de prendre en considération les spécificités ultramarines de ce projet de concentration, l'analyse menée ne convainc pourtant pas totalement.

Le groupe Parfait exploite en Martinique l'enseigne Hyper U, mais il intervient également en Guadeloupe et dans d'autres secteurs que celui de la distribution alimentaire (distribution automobile, décoration intérieure et photographie – voir décision *op. cit.*, point 1). A la suite du placement en redressement judiciaire de sociétés du groupe Lancry, qui exploite en Martinique l'enseigne Leclerc, le groupe Parfait a proposé une offre de reprise, dont les effets sur la concurrence sont examinés par l'Autorité de la concurrence.

On sait que la pratique générale des autorités de concurrence, sur les plans français et communautaire, distingue communément, en matière de distribution alimentaire, un marché

* Maître de conférences en Sciences économiques, GDI, Université de la Polynésie française et LAMETA, Université de Montpellier I.

¹ Avec, notamment, les modifications des dispositions d'urbanisme commercial et des seuils de contrôlabilité opérées tout au long des années 2000.

² Décision n° 12-DCC-59 du 4 mai 2012 relative à la prise de contrôle exclusif des sociétés Socolma, Somacom et René Lancry (actifs du Groupe Lancry) par la société Socohold (Groupe Parfait). Sur le fondement de l'utilisation des remèdes en matière de contrôle des concentrations, voir : Bougette P. et Montet C., 2005, « Doutes sur les remèdes non structurels dans le contrôle des concentrations », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 2, pp. 9-15 ; et : Bougette P., 2011, « Négociation d'engagements en matière de concentrations : une perspective d'économiste », *Revue Internationale de Droit Economique*, dossier spécial n° 4, « Les procédures négociées en droit de la concurrence », pp. 111-124.

amont national concernant l'approvisionnement de ces structures de distribution et un marché aval local de concurrence horizontale entre les distributeurs.

En matière d'approvisionnement, si on transpose directement cette pratique des autorités, et compte tenu de la relative faible taille du marché martiniquais, on se doute que les effets d'une concentration locale sur le marché national sont marginaux.

Cependant, les circuits d'approvisionnement, en outre-mer en général, sont très particuliers puisqu'ils reposent essentiellement sur l'importation des produits par le biais d'importateurs-grossistes, qui revendent à leur tour les produits aux enseignes de distribution. L'Autorité de la concurrence a, dans son avis de 2009 sur l'importation et la distribution dans les départements d'outre-mer (DOM)³, explicité le fonctionnement de ce circuit. Ce mécanisme typiquement ultramarin a d'ailleurs souvent été vivement critiqué dans les différents territoires de l'outre-mer français au motif qu'il favorise l'établissement de prix élevés, par constitution d'une double marge : celle de l'importateur et celle du distributeur. Toutefois, il est également vecteur d'un certain dynamisme local en matière de distribution, car il permet aux surfaces commerciales de taille modeste de pouvoir s'approvisionner au même titre que les grandes enseignes, ce qui leur serait particulièrement complexe si les grandes enseignes recouraient massivement à leurs centrales d'achat métropolitaines, directement et sans intermédiaire, ou si des structures verticalement intégrées se généralisaient⁴.

Le circuit d'approvisionnement observé en général dans les territoires ultramarins a pour conséquence qu'une proportion non négligeable de l'approvisionnement des distributeurs alimentaires provient soit directement des producteurs locaux (les habitudes de consommation différant d'un territoire à un autre et s'éloignant sensiblement de celles des consommateurs métropolitains), soit de grossistes locaux qui centralisent les achats. Ainsi, dans sa pratique antérieure en matière de délimitation des marchés géographiques pertinents en outre-mer, l'Autorité a suggéré qu'il pouvait être opportun, dans certaines situations, de prendre en compte un marché propre au DOM considéré⁵. En l'occurrence, cependant, la prise en compte d'une telle restriction du marché géographique pertinent ne conduit pas à mettre en

³ Avis n° 09-A-45 du 8 septembre 2009 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation dans les départements d'outre-mer.

⁴ Sur cette bivalence des circuits d'importation-distribution en outre-mer, illustrée par le cas de la Polynésie française, voir : Montet C. et Venayre F., *La concurrence à Tahiti : Une utopie ?*, éditions Au Vent des Îles, Tahiti, à paraître.

⁵ Décision n° 10-DCC-25 du 19 mars 2010 relative à la prise de contrôle exclusif d'actifs du groupe Louis Delhaize par la société H Distribution (groupe Hoio), point 25.

évidence des effets sensibles sur la zone, l'approvisionnement local ne représentant pas une proportion suffisamment importante de l'approvisionnement global des enseignes considérées, selon l'analyse menée par l'Autorité de la concurrence.

La question du marché amont étant évacuée, l'analyse de l'Autorité se focalise alors sur le marché aval et les effets horizontaux potentiels du projet de rachat. Les autorités de concurrence ont pour pratique constante de distinguer six types différents de commerce : hypermarchés, supermarchés, commerce spécialisé, petit commerce de détail, *hard discount* et vente par correspondance. Cela dit, des porosités existent de manière générale entre ces différentes formes de commerce : l'essor de tel ou tel type de commerces n'est en effet pas sans conséquences sur l'activité économique des autres types de distribution. On a ainsi pu observer la manière dont le développement du *hard discount* en France avait rejailli sur la grande distribution traditionnelle⁶, ou encore les inquiétudes des distributeurs face à la montée des ventes par Internet. La taille réduite des territoires ultramarins peut amener à considérer que ces porosités y sont peut-être encore renforcées, selon les considérations de la disposition spatiale des surfaces de vente. Dans le cas martiniquais, l'Institut d'émission des départements d'outre-mer (IEDOM) note ainsi que : « *les hypermarchés martiniquais sont intégrés au tissu urbain de l'agglomération fayolaise (de Schoelcher au Lamentin), et sont donc, contrairement à leurs homologues métropolitaines, de véritables **commerces de proximité*** » (en gras dans le texte initial)⁷, de même qu'il relève aussi que : « *les hypermarchés et supermarchés se positionnent [...] directement en concurrence avec la grande distribution spécialisée* »⁸.

L'Autorité de la concurrence, consciente de caractéristiques ultramarines particulières, souligne ainsi qu'il « *convient de tenir compte des spécificités de la Martinique* »⁹, mais rejette l'hypothèse d'un marché géographique pertinent unique qui inclurait l'ensemble de l'île et n'accepte qu'une porosité limitée des différents types de commerces. Si elle reconnaît l'argument exposé par l'IEDOM en relevant que « *dans un certain nombre de configurations géographiques, un hypermarché peut être habituellement utilisé par certains consommateurs comme un magasin de proximité, en substitution d'un supermarché* », elle tempère aussitôt son propos en ajoutant qu'« *en revanche, la réciproque n'est presque jamais vérifiée et l'est*

⁶ Et la façon dont les autorités publiques ont pu réagir en matière, notamment, d'urbanisme commercial. Voir : Montet C. et Venayre F., 2004, « Grande distribution française : faire confiance au marché ou céder à la tentation réglementaire ? », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 1, pp. 174-181.

⁷ IEDOM, 2006, « La grande distribution en Martinique », *Les notes de l'Institut d'émission*, Juillet, p. 15.

⁸ *Ibid.*, p. 19.

⁹ Voir le point 13 de la décision.

d'autant moins que la taille de l'hypermarché en question est importante ». Cela dit, pour cette dernière remarque, il conviendrait là encore de prendre en considération les particularités du tissu ultramarin du segment des hypermarchés, beaucoup moins touché par le gigantisme que l'on peut observer en métropole, à la fois en raison de marchés plus étroits et de disponibilités foncières moindres.

Ainsi, l'Autorité effectue l'analyse concurrentielle du projet de concentration selon deux angles différents. Le premier élargit la conception des types de commerces à considérer et englobe alors les hypermarchés, les supermarchés et les enseignes de *hard discount*, mais se limite géographiquement à une zone de 15 minutes de trajet en voiture par rapport aux magasins étudiés dans le cadre de la concentration. En revanche, le second prend en compte une zone géographique plus large (l'ensemble Fort-de-France, Schœlcher, Le Lamentin, Ducos et Le Robert), mais en restreignant cette fois l'analyse au seul segment des hypermarchés.

La première analyse est rapidement évacuée, la zone et le segment retenus faisant apparaître un nombre suffisant de points de vente (31 en tout), ce qui limite la part de marché globale de l'entité fusionnée (exprimée en pourcentage des surfaces commerciales totales) et permet d'assurer que l'opération ne sera pas de nature à porter atteinte à la concurrence.

La seconde analyse est en revanche plus surprenante. L'Autorité relève que l'opération de concentration *« entraîne l'apparition d'un leader qui disposerait de quatre hypermarchés sur les neuf que compte la zone »*¹⁰ et procède alors au calcul de l'indice d'Hirschman-Herfindahl (IHH ou HHI, selon l'acronyme anglais souvent utilisé), dont la valeur atteindrait 3 877 avec un différentiel (ou « delta ») de 1 155 par rapport à la situation antérieure à la concentration. Or, comme l'indiquent ses lignes directrices, *« lorsque l'IHH à l'issue de l'opération est supérieur à 2 000 et que le delta est inférieur à 150 »*, il est peu probable de conclure à l'existence de problèmes de concurrence horizontaux¹¹. En conséquence, l'Autorité souligne qu'il n'est pas possible d'*« écarter toute probabilité de problèmes horizontaux de concurrence »*, ajoutant que : *« l'opération suscite donc des doutes sérieux d'atteinte à la concurrence par le biais d'un appauvrissement de la diversité de l'offre et une baisse de la pression concurrentielle sur les prix »*¹².

¹⁰ Point 23 de la décision.

¹¹ *Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations*, point 345.

¹² Voir également le point 23 de la décision pour les deux citations précédentes.

Or, le groupe Parfait, considérant que l'un des hypermarchés de la zone, qu'il souhaite acquérir, n'est actuellement pas rentable en raison d'une taille trop élevée, se propose de réduire sa surface de vente, actuellement de 2 800 m² (soit juste au-dessus du seuil définissant les hypermarchés), à une surface comprise entre 2 000 et 2 450 m² (qui serait donc juste au-dessous du même seuil, faisant ainsi du magasin concerné un supermarché et non plus un hypermarché). Mécaniquement, la zone ne contiendrait ainsi plus que huit hypermarchés au lieu de neuf, et le groupe Parfait n'en détiendrait donc plus que trois au lieu de quatre. Cette modification du ratio des unités de vente détenues par le groupe Parfait suffit à l'Autorité, qui indique en conclusion de cette analyse que « *l'effet de l'opération apparaît ainsi suffisamment atténué pour lever les doutes d'atteinte à la concurrence* »¹³. L'opération est ainsi finalement acceptée par l'Autorité, sous réserve du respect de l'engagement consistant à réduire effectivement la surface commerciale de cet hypermarché.

A la lecture de la décision, on reste cependant surpris par le caractère *ad hoc* du raisonnement. D'autant plus que l'Autorité avait elle-même rappelé¹⁴ que « *le critère de taille qui détermine, entre les supermarchés et les hypermarchés, l'étendue de l'assortiment des gammes, doit être utilisé [...] avec précaution, des magasins dont la surface est située à proximité du seuil qui sert à les distinguer (2 500 m²), soit en-dessous, soit au-dessus, pouvant se trouver, dans les faits, en concurrence directe* ». L'argument de la réduction de la surface de vente d'une des grandes surfaces acquises par l'opération joue donc un rôle dans la décision de l'Autorité qui semble être d'une portée allant au-delà de la réalité effective du marché concerné. On voit mal comment la simple diminution de quelques petites centaines de mètres carrés de surface de vente viendrait bouleverser le paysage concurrentiel du marché martiniquais de la distribution. Si l'opération de concentration ne pose pas de problèmes horizontaux de concurrence après ces légers travaux, c'est vraisemblablement qu'elle n'en posait pas avant. Ou alors, au contraire, si l'opération posait des problèmes avant les travaux, elle devrait continuer à en poser après ces modifications marginales. Dans l'hypothèse d'une absence de travaux, il aurait donc été intéressant que la décision allât dans l'analyse concurrentielle au-delà du simple calcul de l'indice d'Hirschman-Herfindahl, pour s'assurer que l'opération ne puisse effectivement pas causer de difficultés concurrentielles.

Le raisonnement mené interroge plus généralement sur la place que devraient occuper les considérations propres aux spécificités des territoires ultramarins dans les analyses

¹³ Point 24 de la décision.

¹⁴ Au point 10 de sa décision.

concurrentielles. Sur un marché tel que celui de la Martinique – mais l’argument est valable d’une manière générale pour l’ensemble des petites économies insulaires –, on peut ainsi s’interroger sur la pertinence du maintien d’une forte segmentation des différents types de commerces, puisque la simple transformation d’un petit hypermarché en un gros supermarché suffit à faire basculer l’analyse des risques concurrentiels de l’opération. Nous l’avons vu, l’Autorité reconnaît régulièrement, dans la présente décision comme dans d’autres antérieures¹⁵, le principe selon lequel les économies ultramarines peuvent nécessiter des grilles d’analyse se différenciant sensiblement de celle appliquée en métropole en matière de contrôle des concentrations. Elle avait également montré, dans son avis sur les mécanismes d’importation et de distribution dans les DOM¹⁶ que ces derniers présentaient des caractéristiques différenciées de celles des circuits métropolitains, susceptibles d’avoir des effets également différents en terme de concurrence. Mais cette reconnaissance de principe ne conduit pourtant pas l’Autorité, dans la présente décision, à définir réellement une grille d’analyse propre à la situation martiniquaise. La portée de la décision s’en ressent malheureusement et cette dernière laisse une impression diffuse d’inachevé. On aurait par exemple souhaité avoir des éléments plus précis quant à la définition des zones de chalandise des magasins, s’éloignant peut-être de celles communément utilisées sur le territoire métropolitain et permettant de déterminer les marchés géographiques. Il aurait également été instructif de développer l’étude des pressions concurrentielles susceptibles de s’exercer d’une forme de commerce à l’égard d’une autre, qui ne s’apparente peut-être pas non plus aux distinctions classiques que retient la jurisprudence des cas métropolitains et qui permet de qualifier les marchés de produits. Notre propos n’est pas de remettre en cause le bien-fondé de l’autorisation accordée par l’Autorité de la concurrence dans cette opération de concentration martiniquaise, mais de constater qu’il manque encore la réelle prise en compte des spécificités des marchés ultramarins, allant au-delà de quelques réflexions sur l’opportunité de les intégrer à l’analyse.

D’une manière plus générale encore, on sait que le contrôle des concentrations repose sur un arbitrage entre le risque concurrentiel de l’opération et les gains d’efficacité qui

¹⁵ Et notamment la décision n° 10-DCC-25 du 19 mars 2010, *op. cit.*

¹⁶ Avis n° 09-A-45 du 8 septembre 2009, *op. cit.*, repris dans le volume : Autorité de la concurrence, 2011, *Outre-mer – Dynamiser la concurrence, au service de tous*, Paris, La documentation française, Collection Déclac, et qui est utilisé comme une base importante de l’actuel projet de loi relatif à la régulation économique outre-mer et portant diverses dispositions relatives à l’outre-mer (voir l’étude d’impact réalisée en juillet 2012).

peuvent en être attendus¹⁷. Mais l'exiguïté des territoires insulaires, et les handicaps de compétitivité auxquels ils sont exposés¹⁸, ne peuvent sans doute pas permettre de jouer la carte de la sécurité comme il serait possible de le faire pour des territoires plus grands, ou mieux intégrés dans des échanges économiques plurinationaux. La dimension de l'efficacité économique des concentrations doit vraisemblablement prendre une ampleur particulière en outre-mer, ce qui nécessiterait par ailleurs une surveillance renforcée des risques comportementaux par rapport à ces risques structurels. Certes, on ne peut pas attendre d'une décision de contrôle des concentrations, telle que celle discutée ici, de résoudre définitivement la question complexe de l'arbitrage risque concurrentiel/efficacité en outre-mer, et qui constitue une problématique trop générale par rapport au cas d'espèce. Mais quelques pistes auraient pu être instructives, de même qu'une réflexion de l'Autorité, propre à l'outre-mer puisqu'elle y développe sensiblement son activité ces dernières années, permettrait sans doute de (re)connaître plus concrètement les caractéristiques des économies ultramarines et aiderait à la compréhension générale des mécanismes qui y sont à l'œuvre.

¹⁷ Bougette P. et Venayre F., 2008, « Contrôles *a priori* et *a posteriori* des concentrations : comment augmenter l'efficacité des politiques de concurrence ? », *Revue d'Economie Industrielle*, n° 121, pp. 9-40.

¹⁸ Venayre F., 2012, « Interventionnisme public et handicaps de compétitivité : analyse du cas polynésien », Document de travail de l'Agence française de développement, n° 121, Mars.