

## LE CAS - ÉDITION 2012

La société MONTAGN'HOTELS, filiale à 85 % d'un grand groupe hôtelier présent dans plus de 28 pays, notamment en Europe, a créé, à partir du début des années 2000, une chaîne d'hôtellerie du même nom qui a rapidement connu le succès, notamment grâce à l'ouverture d'établissements par des franchisés. Au total, ce sont quarante établissements qui sont exploités sous cette enseigne dans les stations des Alpes et treize dans les Pyrénées.

Par ailleurs, l'enseigne, initialement localisée en France, s'est ultérieurement développée dans d'autres pays d'Europe et, en particulier, en Autriche et en Allemagne. Cette nouvelle stratégie a été initiée par une petite équipe de dirigeants jeunes et très motivés.

Le succès, immédiat auprès de la clientèle de skieurs, a été facilité par la conclusion d'« *accords de partenariat privilégié* » avec la société d'exploitation des remontées mécaniques dans la plupart des stations alpines. Ces contrats, d'une durée de 10 ans, permettent notamment à la société MONTAGN'HOTELS de bénéficier de tarifs très bas pour les forfaits d'accès aux pistes, de sorte qu'elle propose à ses clients des séjours « *tout compris* » incluant, outre l'hébergement, le forfait ski. Sa brochure grand public indique ainsi : « *en séjournant dans un hôtel MONTAGN'HOTEL, vous êtes les rois de la montagne et vous payez votre ski-pass moins cher que nulle part ailleurs !* ».

Certains franchisés ont organisé entre eux une centrale d'achat de matériel de ski (ski, chaussures, fixation) qui fonctionne particulièrement bien.

En outre, MONTAGN'HOTELS a mis en place un système intranet permettant, à ses franchisés et aux établissements qu'elle exploite en direct, d'accéder à diverses informations, notamment quant à leur taux remplissage respectif et au tarif moyen pratiqué au cours du trimestre passé.

Un concurrent récent, la société GRANDNORD, a engagé des démarches auprès de certains franchisés français afin de leur proposer de rejoindre son réseau, à des conditions financières (redevances notamment) très intéressantes. Cependant, ses propositions se heurtent à une clause insérée dans tous les contrats de franchise MONTAGN'HOTELS ainsi libellée :

*« Le franchisé s'engage à ne pas utiliser, pendant une période d'un an à compter de la résiliation du contrat, une enseigne de renommée nationale ou régionale, déposée ou non ».*

GRANDNORD souhaite saisir une autorité de concurrence.

#### CALENDRIER DU CONCOURS - ÉDITION 2012

Le Concours se déroulera selon le calendrier suivant :

- **19 mars 2012** : dépôt du dossier de candidature, avec une consultation juridique portant sur le cas (appréciation du cas dans son ensemble et propositions quant aux procédures à mettre en œuvre).
- **2 avril 2012** : annonce des résultats : sélection de 8 équipes.
- **16 avril 2012** : date limite de dépôt d'une saisine de l'autorité de la concurrence qui aura été choisie par les candidats.
- **27 avril 2012** : annonces des résultats : sélection de 4 équipes.
- **11 mai 2012** : date limite de dépôt d'un mémoire en réponse à la saisine.
- **21 mai 2012** : annonce des 2 équipes finalistes.
- **5 juin 2012** : plaidoiries finales.