L'Autorité de la concurrence autorise l'acquisition d'Alsa par Dr. Oetker (Ancel) en validant un engagement qui règle de façon anticipée les questions de concurrence, en accordant à un acteur crédible du secteur une licence sur la marque Ancel.

Publié le 29 janvier 2019

Le 16 novembre 2018, le groupe Dr. Oetker a notifié à l'Autorité de la concurrence son projet de prise de contrôle exclusif de la société Alsa France (marques Alsa et Moench).

Les parties à l'opération

Le groupe Dr. Oetker est actif en particulier sur les marchés de la fabrication et commercialisation d'aides à la pâtisserie (sucres aromatisés, levures, nappages, etc.), de desserts à préparer (préparations pour gâteaux et pour desserts au lait) et de gélifiants et sucres gélifiants à destination des grandes et moyennes surfaces (ci-après « GMS »), sous les marques Ancel et Dr. Oetker. Le groupe Dr. Oetker propose également des aides à la pâtisserie et des desserts à préparer à la restauration hors foyer ainsi qu'à l'industrie agro-alimentaire (essentiellement à la boulangerie-pâtisserie), via les marques Dr. Oetker et Sébalcé.

Les actifs cibles sont présents sur les marchés ci-dessus évoqués sous la marque Alsa pour la grande distribution et Moench pour la clientèle professionnelle.

Des risques d'atteinte à la concurrence sur le marché de la fabrication et commercialisation de desserts à préparer aux GMS

À l'issue de l'opération, la nouvelle entité serait devenue le leader sur le marché de la fabrication et la commercialisation de desserts à préparer aux GMS, avec une part de marché nettement supérieure à 50 %. L'opération aurait réuni les deux principales marques de ce marché (Ancel et Alsa) au sein de la même entité.

L'instruction a fait apparaître que Dr. Oetker etAlsa étaient les plus proches concurrents sur le marché de la fabrication et commercialisation de desserts à préparer aux GMS. Après réalisation de l'opération, les distributeurs n'auraient plus eu de fournisseurs alternatifs crédibles pour ces produits : d'une part, les autres acteurs du marché ont des parts de marché nettement plus faibles et, d'autre part, l'instruction n'a pas mis en évidence l'existence de concurrents potentiels crédibles.

À l'issue de son analyse, l'Autorité a estimé qu'en l'absence de mesures correctives, l'opération aurait porté atteinte à la concurrence sur le marché de la fabrication et commercialisation de desserts à préparer aux GMS.

Une solution clés en mains aux problèmes de concurrence identifiés : une licence sur la marque Ancel dans le secteur des desserts à préparer, concédée à Sainte Lucie dans le cadre d'un engagement, qui règle de façon anticipée les problèmes de concurrence (engagement dit de « fix-it-first »)

Afin de remédier aux risques d'atteinte à la concurrence identifiés par l'Autorité, Dr. Oetker s'est engagé à conclure une licence de marque sur les desserts à

préparer Ancel pour une durée de cinq ans, renouvelable une fois. La licence de marque, c'est-à-dire l'utilisation, exclusive en l'espèce, de la marque par un concurrent, sur l'activité de desserts à préparer Ancel permettra d'assurer l'existence d'une alternative crédible pour les distributeurs de desserts à préparer et in fine pour le consommateur et, ainsi, de garantir le maintien d'une concurrence suffisante sur le marché.

Cet engagement s'accompagne de deux engagements liés. Le premier vise à garantir la viabilité économique des actifs dans l'attente de la date d'effet de la licence de marque le 1er mai 2019. Le second consiste en la conclusion d'un contrat de sous-traitance permettant l'approvisionnement du licencié en desserts à préparer Ancel pendant une période transitoire de trois années afin d'éviter toute rupture d'approvisionnement et de permettre au licencié d'animer la concurrence immédiatement et indépendamment du développement de ses propres capacités de production.

Le repreneur proposé par Dr Oetker et agréé par l'Autorité est Sainte Lucie. Actif sur le marché de la fabrication et commercialisation d'aides à la pâtisserie aux GMS, Sainte Lucie a connu une croissance forte depuis 10 ans, développé fortement sa gamme et investi récemment dans de nouvelles capacités de production. Il apparaît ainsi être un acteur crédible, à même d'animer la concurrence sur les desserts à préparer.

L'Autorité a donc autorisé l'opération, sous réserve de ces engagements.

Qu'est-ce qu'un engagement de type « fix-it-first » ?

Le principe d'un engagement de type « fix it first » consiste en ce que le repreneur des actifs concernés par le remède (en l'espèce le licencié) soit identifié avant l'adoption de la décision de l'Autorité.

L'Autorité a déjà eu recours à des engagements de « fix-it-first » à deux reprises dans le cadre de la décision n° 09-DCC-67 du 23 novembre 2009 relative à l'acquisition de la société Arrivé par la société LDC Volailles (voir le communiqué de presse) et de la décision n° 15-DCC-53 du 15 mai 2015 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Totalgaz SAS par la société UGI Bordeaux Holding SAS (voir le communiqué de presse).

Le recours au « fix it first » permet de réduire l'incertitude et le délai de mise en œuvre de l'engagement puisqu'il supprime la période de recherche et d'agrément du licencié.

En l'espèce, Dr. Oetker et Sainte Lucie ont ainsi d'ores et déjà signé un protocole d'accord le 15 janvier 2019, qui présente les principaux termes des contrats de licence de marque et de sous-traitance. La solution retenue dans cette affaire est d'autant plus sécurisée que la partie notifiante s'est engagée, en outre, à signer lesdits contrats avant la date de réalisation de l'opération autorisée ce jour.

19-DCC-15

relative à la prise de contrôle exclusif de la société Alsa France SAS et des actifs incorporels nécessaires à la fabrication et à la vente des produits alimentaires sous marques Alsa et Moench par le groupe Dr. Oetker

Consulter le texte intégral

Contact(s)

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