

## CONSEIL DE LA CONCURRENCE

### Avis n° 01-A-08 du 5 juin 2001 relatif à l'acquisition du Groupe GTM par la société Vinci

---

Le Conseil de la concurrence (formation plénière),

Vu la lettre du 21 février 2001, enregistrée le 21 février 2001 sous le numéro A 331, par laquelle le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie a saisi le Conseil de la concurrence, en application des dispositions de l'article L. 430-1 du code de commerce, d'une demande d'avis relative à l'acquisition, par la société Vinci, du Groupe GTM ;

Vu le livre IV du code de commerce, et notamment ses articles L. 430-1 à L. 430-4, et le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié, pris pour l'application de l'ordonnance n° 86-1243 du 1<sup>er</sup> décembre 1986 ;

Vu les observations présentées par la société Vinci, par le Groupe GTM et par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Les rapporteurs, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement et les représentants des sociétés Suez, Vinci et du Groupe GTM entendus ;

M. Jacquot, directeur général de la société Bouygues Construction, et M. Leforestier, président de la société Parcofrance, entendus conformément aux dispositions de l'article L. 463-7 du code de commerce ;

Adopte l'avis fondé sur les constatations et les motifs ci-après exposés :

### **I. - Procédure**

Les parties, dans leurs observations écrites, ont émis une réserve sur le non respect, en l'espèce, du délai qui leur est imparti par l'article L. 430-7 du code de commerce pour répondre au rapport établi par les rapporteurs. Elles ont relevé que le rapport leur avait été notifié le 2 mai 2001 dans l'après-midi, de sorte qu'elles disposaient, pour y répondre, d'un délai expirant normalement le dimanche 3 juin et dont le point d'aboutissement s'est trouvé reporté au mardi 5 juin à minuit, le lundi de Pentecôte 4 juin étant férié. Elles observent qu'en raison de la programmation de la séance pour le 5 juin, elles ont déposé leurs observations le 31 mai 2001 au soir, soit cinq jours pleins avant la fin du délai, afin de permettre au Conseil d'en prendre connaissance.

La présidente, en début de séance, a offert aux parties la possibilité de déposer des observations complémentaires jusqu'au 6 juin 2001 à midi et celle de tenir, le cas échéant, une continuation de séance le 7 juin 2001, à 14 heures, pour recueillir leurs observations orales complémentaires.

En fin de séance, les parties ont fait connaître qu'elles n'estimaient pas nécessaire d'utiliser l'option qui leur était offerte. Le Conseil en a pris acte.

## **II. - Les entreprises parties à l'opération**

### **A. - La société Vinci**

La société Vinci est la société de tête d'un groupe réunissant plus de 750 filiales opérant dans quatre métiers principaux : le bâtiment et les travaux publics (41 % du chiffre d'affaires), les travaux d'équipement et d'électricité (31 %), les travaux routiers (23 %) et les concessions d'infrastructure et de stationnement (5 %). Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de plus de 9 milliards d'euros en 1999 dont 61 % en France, 18 % en Allemagne et 8 % en Grande-Bretagne. Présent dans plus de cent pays, Vinci se situe au deuxième rang des groupes français de construction derrière Bouygues et devant GTM.

Le pôle BTP a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 3,8 milliards d'euros, dont 53 % en France. Ce pôle est organisé en France autour de trois sociétés principales : Sogea, Campenon Bernard SGE, Freyssinet.

Le pôle travaux routiers a réalisé un chiffre d'affaires de 2 132 millions d'euros en 1999, dont 66 % en France et 30 % en Allemagne. Ce pôle est constitué par la société Eurovia, qui regroupe les sociétés Cochery Bourdin Chaussée et Viafrance, troisième entreprise routière française après Colas et Entreprise Jean Lefebvre.

Le pôle concessions est constitué principalement par les sociétés Sogéparc et Sogéa. Avec l'acquisition de Sogéparc en 1999, Vinci est devenue leader en France dans le domaine des délégations de stationnement public. Le total des activités de stationnement de Sogéparc représentait, en 1999, un chiffre d'affaires annuel de 240 millions d'euros. Le groupe Vinci détient 31 % de la société Cofiroute, seule société privée concessionnaire d'autoroutes en France, et 33,3 % de la société Consortium Stade de France, chargée d'exploiter le Stade de France jusqu'en 2025.

Le pôle équipement a réalisé un chiffre d'affaires de 2 892 millions d'euros en 1999, dont 65 % en France. Il regroupe autour de la société GTIE plusieurs activités, notamment la construction et la maintenance de réseaux électriques, la conception et la réalisation de réseaux de communication, l'isolation thermique et la protection incendie.

### **B. - Le Groupe GTM**

Le Groupe GTM, est la société de tête d'un groupe intervenant dans quatre principaux domaines d'activités : les travaux routiers (30,2 % du chiffre d'affaires), l'équipement industriel (30,2 %), le BTP (29 %), les concessions d'infrastructures (6,3 %). Avec un chiffre d'affaires de 7 823 millions d'euros en 1999, dont 61 % en France, le groupe se situe au troisième rang des groupes français de construction.

Dans le domaine des travaux routiers, la filiale Entreprise Jean Lefebvre, deuxième entreprise routière française, a réalisé un chiffre d'affaires de 2 359 millions d'euros en 1999, dont plus de la moitié à l'étranger.

Le pôle électricité et industrie, qui regroupe les sociétés Entreprise Industrielle, GTMH, Delattre-Levivier et Entrepose, a représenté un chiffre d'affaires de 2 368 millions d'euros en 1999.

Le groupe est présent dans le secteur du BTP par l'intermédiaire de la société Dumez-GTM, à l'international et pour les grands projets, et par celui de la société GTM Construction pour la France. GTM Construction détient de nombreuses filiales, intervenant dans une ou plusieurs régions. L'activité se partage pour moitié entre le bâtiment et les travaux publics. Ce pôle d'activité a réalisé un chiffre d'affaires de 2 270 millions d'euros en 1999.

Dans le domaine des concessions (parcs de stationnement, Cofiroute, autoroutes et ouvrages d'art, aéroports), le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 492 millions d'euros en 1999.

### **III - L'opération soumise au Conseil**

#### **A. - Modalités et objectifs de l'opération**

A la suite d'une offre publique d'échange amicale clôturée le 18 septembre 2000, la société Vinci a acquis 97,44 % du capital et 97,30 % des droits de vote du Groupe GTM (ci-après GTM), opération qui a abouti, le 19 décembre 2000, au vote des assemblées générales extraordinaires des deux sociétés approuvant la fusion par absorption de GTM par Vinci. Cette opération réunit, au sein du même groupe, l'ensemble des filiales respectives de Vinci et du Groupe GTM, à l'exception du pôle électricité et industrie du Groupe GTM qui a été rétrocédé le 6 octobre 2000 au groupe Suez. L'opération a, notamment, pour effet de conférer à Vinci la détention directe ou indirecte de la majorité du capital et des droits de vote de la société Cofiroute et de la société Consortium Stade de France.

Le chiffre d'affaires 2000 du nouveau groupe Vinci s'élève à 17,3 milliards d'euros et son activité s'organise autour de quatre pôles : le pôle Vinci Routes, dont le chiffre d'affaires atteint 5,3 milliards d'euros, le pôle Vinci construction, qui réalise un chiffre d'affaires de 7,1 milliards d'euros, le pôle concessions, à travers ses activités de stationnement (Sogéparc et Parcs GTM), la détention de 65 % de Cofiroute et de 66 % de Stade de France, pour un chiffre d'affaires de 1,342 milliard d'euros, et le pôle Vinci Energies-Information dont le chiffre d'affaires est de 3 milliards d'euros.

L'opération confère au groupe une taille critique et une puissance financière accrue, renforce sa présence sur des activités à " *cash flow* " récurrents (concessions) et contribue à une plus grande diversification par métiers et au plan géographique et à une meilleure répartition des risques. Selon Vinci, l'opération devrait permettre de réaliser des synergies estimées à 100 millions d'euros avant impôts à partir de 2003, voire 2002. Celles-ci proviendraient de l'amélioration des marges, de la suppression des doublons, des économies sur les achats, de l'optimisation logistique et de l'impact marketing.

Cette opération est la conséquence du désengagement du secteur du bâtiment et des travaux publics du groupe Vivendi (ex Compagnie générale des eaux) et du groupe Suez, qui était le principal actionnaire du Groupe GTM avec 49,5 % du capital et 64,9 % des droits de vote. Le choix stratégique de Vivendi,

actionnaire majoritaire de Vinci depuis 1988, de se développer dans le secteur de la communication l'avait antérieurement conduit à céder progressivement la majorité du capital de Vinci pour ne plus détenir que 16,7 % du capital et 29,2 % des droits de vote. L'acceptation, par le groupe Suez, de l'offre publique d'échange sur le Groupe GTM initiée par Vinci, traduit sa volonté stratégique de se recentrer autour de quatre pôles d'activité (énergie, eau, propreté et communication) et de se développer dans le secteur des services à l'industrie ("*facilities-management*").

A l'issue de l'opération, le groupe Vivendi détenait 8,61 % du capital de Vinci (9,29 % des droits de vote) et le groupe Suez, 17,04 % (18,39 % des droits de vote), après avoir cédé environ 7 % du capital. Le 24 avril 2001, le groupe Suez a annoncé que sa participation était ramenée à 1,3 % du capital.

## **B. - Contrôlabilité de l'opération**

Par lettre du 4 août 2000, la Commission européenne a informé le groupe Vinci que l'opération qui lui avait été présentée ne remplissait pas les conditions de seuil prévues à l'article 1 du règlement n° 4064/89, les deux entreprises concernées réalisant plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires dans un seul pays.

Aux termes de l'article L. 430-2 du code de commerce "*la concentration résulte de tout acte, quelle qu'en soit la forme, qui emporte transfert de propriété ou de jouissance sur tout ou partie des biens, droits et obligations d'une entreprise ou qui a pour objet, ou pour effet, de permettre à une entreprise ou à un groupe d'entreprise d'exercer, directement ou indirectement, sur une ou plusieurs entreprises une influence déterminante*".

L'offre publique d'achat, en tant qu'elle emporte transfert de la majorité du capital du Groupe GTM, constitue une opération de concentration au sens de l'article L. 430-2 du code de commerce.

Aux termes de l'article L. 430-1 du code du commerce : "*Tout projet de concentration ou toute concentration de nature à porter atteinte à la concurrence, notamment par création ou renforcement d'une position dominante, peut être soumis, par le ministre chargé de l'économie, à l'avis du Conseil de la concurrence.*

Ces dispositions ne s'appliquent que lorsque les entreprises qui sont parties à l'acte ou qui en sont l'objet ou qui leur sont économiquement liées, ont soit réalisé ensemble plus de 25 % des ventes, achats, ou autres transactions sur un marché national de biens, produits, ou services substituables ou sur une partie substantielle d'un tel marché, soit totalisé un chiffre d'affaires hors taxes de plus de sept milliards de francs, à condition que deux au moins des entreprises parties à la concentration aient réalisé un chiffre d'affaires d'au moins deux milliards de francs".

Par ailleurs, l'article 27 du décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 précise que : "*Le chiffre d'affaires pris en compte à l'article 38 de l'ordonnance (article L. 430-1 du code de commerce) est celui réalisé sur le marché national par les entreprises concernées et s'entend de la différence entre le chiffre d'affaires global hors taxes de chacune de ces entreprises et la valeur comptabilisée de leurs exportations directes ou par mandataire vers l'étranger*".

Le chiffre d'affaires consolidé réalisé en France par Vinci en 1999 s'élevait à 36,1 milliards de francs et celui de Groupe GTM à 31 milliards de francs. Le seuil exprimé en chiffre d'affaires étant atteint, la présente opération peut être soumise à l'examen du Conseil.

## **IV - La délimitation des marchés concernés par l'opération et le bilan concurrentiel**

### **A. - Présentation générale**

En 1999, le secteur du BTP a représenté 669 milliards de francs de chiffre d'affaires. Après plusieurs années de crise, qui ont pesé sur les profits et réduit le nombre des entreprises, ce secteur connaît, depuis 1997, une période de croissance significative (3,3 % en 1998, 6,2 % en 1999, 5,8 % en 2000).

La distinction entre les différentes activités du bâtiment et des travaux publics est complexe eu égard à la diversité des réalisations ainsi qu'à la multiplicité des techniques et des matériels mis en œuvre. L'ensemble des activités concernées présente toutefois des caractéristiques générales communes : les activités en cause ne sont pas industrielles, c'est-à-dire que les chantiers sont forains et que chaque réalisation est unique ; il s'agit d'activités d'organisation et de main d'œuvre, qui reposent principalement sur la détention d'un savoir-faire technique et sur la capacité à gérer les chantiers et à en assumer les risques. Les métiers sont faiblement capitalistiques. La notion de risque est fondamentale, notamment dans le domaine des travaux publics, où l'évaluation du coût des travaux est délicate et la réalisation des chantiers peut donner lieu à des impondérables d'ordre technique, météorologique ou géologique.

La demande émane, d'une part, des collectivités publiques qui consultent les entreprises par le biais d'appels d'offre, d'autre part, d'une multitude d'opérateurs privés. Elle peut porter sur des projets mis en œuvre soit en corps d'état séparés, soit en entreprise générale.

En France, la structure de l'offre, dans le secteur du BTP, se compose de trois strates : les grands groupes, les entreprises moyennes indépendantes et les PME. La taille de l'entreprise conditionne fortement l'orientation de son offre et le marché qu'elle vise.

Les quatre majors du BTP présents en France sont Vinci, Bouygues (15,8 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 1999), Eiffage (6,245 milliards d'euros) et Spie (2,77 milliards d'euros en 2000). Ces groupes se sont constitués par croissance externe, en acquérant, notamment, des entreprises en difficulté, et disposent d'un réseau d'entreprises sur tout le territoire.

Les entreprises moyennes indépendantes, dont les chiffres d'affaires oscillent entre 400 millions et 5 milliards de francs sont, pour la plupart, des entreprises familiales, telles Léon Grosse, Gagnereaud, BEC, Rabot-Dutilleul, Fayat, Gagnereaud, Demathieu et Bard, Razel. Le reste de la profession est constitué d'un tissu de PME locales dont la plupart sont spécialisées par métier.

Pour les grands projets, qui représentent environ 8 % de l'activité du secteur, de grands groupes européens de construction sont susceptibles de répondre à la demande des clients français. Ce sont, notamment, le groupe

suédois Skanska qui a réalisé un chiffre d'affaires de 11 milliards d'euros en 2000, les allemands Hochtief (13 milliards d'euros en 1999), Bilfinger et Berger (4,6 milliards d'euros), Philipp Holzmann (6,1 milliards d'euros), les anglais Amec, qui détient la moitié du capital de Spie (5,8 milliards d'euros), Balfour Beatty (4,6 milliards d'euros), Carillion (2,7 milliards d'euros avec plusieurs filiales en France), les espagnols Dragados (3,9 milliards d'euros), ACS (2,7 milliards d'euros) et Ferrovial (2,7 milliards d'euros). Toutefois, dans les faits, ces groupes ont obtenu peu de chantiers (aérogare à Roissy, lots du TGV, port de Monaco).

#### **B. - L'existence d'une clause de non concurrence entre le groupe Suez et la société Vinci**

L'offre publique d'échange s'est déroulée à titre amical et a fait l'objet d'un protocole d'accord entre Vinci et Suez, signé le 13 juillet 2000. Aux termes de l'article 8 " *pendant une durée de 5 années, Vinci s'engage à ne pas exercer directement ou indirectement d'activités dans les domaines de la distribution de l'eau et de la propriété en France et à l'étranger* ". Cette clause, qui est sans rapport avec les produits et services faisant l'objet de l'activité du Groupe GTM et qui n'est pas destinée à garantir la valeur des actifs de cette dernière société, n'apparaît en aucune manière nécessaire à la réalisation de l'opération. Elle est destinée à protéger Suez de la concurrence potentielle de Vinci dans ses métiers traditionnels et présente un objet manifestement anticoncurrentiel, prohibé par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

#### **C. - la transparence du marché**

La demande s'exprime principalement dans le cadre d'appels d'offres publics ou privés. A de nombreuses reprises, le Conseil a estimé dans des affaires contentieuses " *qu'est de nature à fausser le jeu de la concurrence entre des entreprises autonomes et à tromper le maître d'ouvrage sur la réalité et l'étendue de la concurrence entre les soumissionnaires au marché le fait, pour des entreprises ayant entre elles des liens juridiques ou financiers mais qui disposent de leur autonomie commerciale, de présenter des offres distinctes ou concurrentes après s'être concertées pour coordonner ces dernières ou pour les élaborer en commun* ". Or, à de nombreuses reprises, le Conseil a constaté que des sociétés disposant d'enseignes distinctes, mais appartenant au même groupe se présentent devant les maîtres d'ouvrage comme disposant de leur pleine autonomie commerciale et comme faisant des offres concurrentes, alors qu'elles se sont, en fait, concertées pour coordonner leur proposition. Le Conseil a également pu observer à propos des mêmes affaires que les maîtres d'ouvrage sont très imparfaitement informés de l'appartenance de telle ou telle société au même groupe et donc peu alertés sur les risques qui peuvent en résulter pour la concurrence. Tel a été notamment le cas dans les décisions suivantes : n° 96-D-07 du 6 février 1996, n° 95-D-41 du 6 juin 1995, n° 95-D-25 du 4 avril 1995.

Dans les avis qu'il a rendus sur la réforme du code des marchés publics, le Conseil a demandé que les entreprises qui, dans le cadre d'un appel d'offres, se trouvent en concurrence avec d'autres sociétés appartenant au même groupe, déclarent auprès du maître d'ouvrage leurs liens juridiques et financiers.

Le nouveau groupe Vinci conserve dans la construction, hors grands projets, les deux pôles GTM Construction, d'une part, et Sogéa Construction, d'autre part, sans que cette organisation soit justifiée par une complémentarité géographique ou technique, les deux entreprises étant présentes par l'intermédiaire de leurs filiales sur l'ensemble du territoire. Il en résulte une opacité accrue sur les liens unissant les différentes entités juridiques du groupe intervenant sur les marchés du bâtiment, de nature à tromper les maîtres

d'ouvrage, privés ou publics, sur la réalité de la concurrence. Cette structure de marché, qui résulte du cumul des enseignes des deux groupes, désormais sous un même contrôle, et de l'absence d'identification de leur appartenance à un groupe commun, le groupe Vinci, est susceptible d'affaiblir la concurrence. Le Conseil considère que l'adoption par les différentes sociétés et enseignes qui composent le nouveau groupe Vinci d'un identifiant unique et commun, par exemple sous la forme d'un logo, serait une mesure favorable à la réduction de l'opacité sur la composition du groupe Vinci et à la circulation d'une information fiable et fidèle sur les liens juridiques ou financiers entre les différentes enseignes ou sociétés composant cet immense ensemble. Cette exigence est sans incidence sur les structures juridiques que le groupe décide de se choisir, mais garantit une transparence saine du marché. La même observation vaut pour le secteur des travaux publics et celui des travaux routiers.

#### **D. - LE SECTEUR DU Bâtiment**

Selon les usages auxquels sont destinés les bâtiments, on distingue le résidentiel, d'une part, qui inclut les maisons individuelles et les immeubles de logement, et le non résidentiel, d'autre part, qui comprend notamment les bureaux, les bâtiments industriels et commerciaux, les bâtiments destinés à l'enseignement et aux services de santé.

Une autre distinction consiste à considérer séparément le gros œuvre, qui concerne la construction de la structure lourde du bâtiment (viabilisation du terrain, fondations, murs et planchers, couverture), et le second œuvre, qui concerne l'habillage et les équipements internes de la structure (revêtements, réseaux d'alimentation divers, isolation) et fait appel, notamment, aux métiers de la peinture, de la plomberie et de l'électricité, du génie thermique et électrique, de la menuiserie ou encore du montage des ascenseurs.

Pour la construction d'un bâtiment, deux formules peuvent être choisies par le maître d'ouvrage : soit le chantier est divisé en plusieurs lots séparés, soit il est confié dans sa totalité, en entreprise générale, à un intervenant qui assume la responsabilité de l'ouvrage et le pilotage de tous les corps d'état qui interviendront, et sous-traite les lots qui ne relèvent pas de son métier de base. En principe, la partie gros œuvre de l'ouvrage représente, en moyenne, selon l'importance des équipements techniques du bâtiment et les types de revêtements choisis, entre 35 et 50 % du coût total du bâtiment.

Les professionnels rencontrés ont souligné qu'il n'existait pas de barrières techniques, technologiques, réglementaires ou financières à l'entrée sur ce secteur. Il existe 260 000 entreprises de bâtiment dont 140 000 sans salariés et 1 620 qui ont plus de 50 salariés. Dans le secteur plus restreint du gros œuvre, on recense 64 256 entreprises. Les entreprises de moins de 50 salariés représentent près de 92 % du nombre total des entreprises, emploient près de 73 % des effectifs et assurent près de 64 % de l'activité. Les entreprises de plus de 50 salariés réalisent près du tiers du chiffre d'affaires avec environ 22 % des effectifs. Sur ce marché coexistent ainsi une myriade de petites structures familiales, un nombre restreint de grands indépendants (tels Léon Grosse, BEC, Fayat) et les quatre majors.

Les entités de construction des groupes Vinci et GTM sont en majorité des entreprises de gros œuvre qui sous-traitent le second œuvre à des PME locales. Les parties à l'opération ont indiqué qu'elles n'intervenaient pas dans la construction de maisons individuelles. En conséquence, compte tenu de ces éléments, le marché concerné par l'opération dans le secteur du bâtiment peut être considéré comme celui du

gros œuvre des bâtiments non résidentiels et des logements collectifs.

En 1999, le chiffre d'affaires hors taxes du secteur du bâtiment pris dans son ensemble s'est élevé à 582 685 millions de francs. En 1999, Vinci a réalisé un chiffre d'affaires global bâtiment de 7 505 millions de francs, GTM de 5 109 millions, soit en cumul 12 614 millions de francs.

La part de marché du nouvel ensemble peut être appréciée à différents stades selon le niveau d'analyse retenu. En travaux neufs, après avoir écarté les maisons individuelles, le marché s'élève à 180 365 millions de francs. En "*entretien-amélioration*", sur la base d'une estimation de la part du logement collectif de 40 %, le chiffre d'affaires peut être estimé à 73 108 millions de francs, auquel s'ajoutent 118 700 millions au titre de "*l'entretien-amélioration*" hors logement, soit au total 191 808 millions. Ces chiffres incluent à la fois le gros œuvre et le second œuvre. En conséquence, il est proposé d'évaluer la part de marché du nouveau groupe sur la base d'une estimation de la part du gros œuvre, avec une hypothèse basse où le gros œuvre est estimé à 35 % du total, et une hypothèse haute où cette part est évaluée à 50 %. Les données, ainsi corrigées selon les critères précités, aboutissent aux parts de marché suivantes pour le nouvel ensemble Vinci :

- marché du bâtiment neuf non résidentiel et des logements collectifs, pour un chiffre d'affaires Vinci de 9 694 millions de francs : 5,4 % second œuvre inclus ; hors second œuvre : 15,4 %, avec une part de gros œuvre à 35 %, 10,7 % avec une part de gros œuvre à 50 % ;
- marché de l'entretien amélioration du bâtiment non résidentiel et de logements collectifs pour un chiffre d'affaires Vinci de 2 920 millions de francs : 1,5 % second œuvre inclus ; 4,3 % avec le gros œuvre à 35 % et 3 % avec le gros œuvre à 50 % ;
- marché du bâtiment non résidentiel et de logements collectifs, neuf et entretien-amélioration confondus pour un chiffre d'affaires Vinci de 12 614 millions de francs : 3,4 % avec le second œuvre inclus : 9,7 % avec le gros œuvre à 35 % et 6,8 % avec le gros œuvre à 50 %.

Compte tenu des parts de marché détenues par le nouvel ensemble quelles que soient les hypothèses retenues, l'opération n'apparaît pas, sous réserve de ce qui a été dit sur la transparence du marché, de nature à créer ou renforcer une position dominante.

#### **E. - le secteur des travaux publics**

Le secteur des travaux publics recense, en 1999, 7 397 entreprises, très spécialisées puisqu'elles réalisent en moyenne 74 % de leur chiffre d'affaires dans leur activité principale. Ce ratio dépasse 90 % pour quatre spécialités : les travaux électriques (96 %), les voies ferrées (95 %), les travaux routiers (93 %) et les fondations spéciales/forages (92 %). Il tombe à 46 % pour les travaux souterrains.

Le chiffre d'affaires des travaux publics s'est élevé, en 1999, à 163 338 millions de francs se répartissant à hauteur de 69 % en commande publique dont 43 % pour les collectivités locales, 18,7 % pour les entreprises publiques (dont SEM autoroutes 4,8 %), et 7,8 % pour l'État (dont 90 % pour le secteur routier). Le secteur privé représente 31 % de la demande dont 20 % d'entreprises et 11 % pour les particuliers.

La grande majorité des travaux publics sont des marchés locaux réalisés par des entreprises intervenant sur le territoire d'une à quelques communes, d'un département ou de deux à trois départements. Tous les grands



groupes ont ainsi mis en place, au travers de structures, filialisées ou non, un maillage d'implantations locales, en prenant la précaution lors du rachat d'une PME de conserver sa raison sociale de façon à bénéficier de la réputation qu'elle a acquise localement et des liens tissés avec la clientèle locale. Ce besoin de proximité par rapport aux chantiers explique que la possibilité de pénétration du marché français des travaux publics par des entreprises étrangères reste très marginale, sauf à planter localement des filiales, à racheter des entreprises françaises implantées localement ou à s'associer avec un français.

La nomenclature des activités établie par la FNTP (Fédération nationale des travaux publics) distingue douze catégories principales de travaux : les travaux routiers, les terrassements généraux, les travaux souterrains, les travaux de pose de canalisations à grande distance et de réseaux de canalisations industrielles, les travaux de la filière eau, les travaux électriques, les fondations spéciales, les travaux en site maritime, les voies ferrées, les ouvrages d'art et d'équipement industriel, les ouvrages d'art et d'équipement industriel en construction métallique, les travaux de génie agricole.

Si l'on tient compte des caractéristiques particulières de chaque activité, notamment quant aux besoins qu'elles cherchent à satisfaire, et du niveau de spécialisation constaté, les secteurs à fort taux de spécialisation (au moins 75 %) pouvant être considérés comme des marchés distincts, on peut caractériser quatre marchés spécifiques et un marché de génie civil général regroupant plusieurs sous-secteurs.

Le premier de ces secteurs est celui des travaux de voies ferrées, hors terrassements et ouvrages d'art. En 1999, le chiffre d'affaires de cette activité a atteint 3 372 millions de francs, réalisé par 67 entreprises dont le taux de spécialisation est très élevé (95 %). Au sein des groupes Vinci et GTM, seules deux entreprises issues de Vinci (Sogéa et Sobéam) sont dédiées à cette activité. L'opération ne modifie donc pas la structure du marché.

Le deuxième de ces secteurs est celui des terrassements exécutés à l'air libre, soit qu'ils constituent par eux-mêmes un ouvrage, tels que déblais ou remblais routiers, digues et canaux, soit qu'ils permettent la réalisation d'autres catégories de travaux tels que, notamment, routes, voies ferrées ou ouvrages d'art. Ils visent à la préparation des sites pour aplanir et consolider les sols des voies de communication, élaborer les tranchées pour la voirie et les réseaux divers. Ils exigent des investissements importants en matériel technique dont l'immobilisation représente de lourdes charges financières. Cette activité a représenté, en 1999, un chiffre d'affaires de 24 849 millions de francs, réalisé par 2 768 entreprises, avec un taux de spécialisation de 75 %.

Les filiales dédiées à cette activité du groupe Vinci ont réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 1 601,4 millions de francs en 1999, soit 6 % de l'activité de ce secteur. Pour le Groupe GTM, cette activité s'est élevée à 807,1 millions de francs, soit 3,2 %. En cumul, l'activité du nouvel ensemble représente donc 9,6 % du marché, niveau qui ne modifie pas sensiblement la structure de ce marché.

Le troisième de ces secteurs est celui des fondations spéciales. Ce secteur recense 175 entreprises avec un fort taux de spécialisation (92 %), qui ont réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 3 430 millions de francs. Au sein du groupe Vinci, la société Botte intervient dans ce secteur, pour un chiffre d'affaires de 127 millions de francs en 1997, soit près de 4 % de ce marché. Le groupe GTM, qui détenait près de 49 % du capital de la société Solétanche-Bachy, spécialisée sur ce créneau du marché, s'est partiellement désengagé

de ce secteur en 1999 en réduisant sa participation à 19 % et en retirant de son périmètre de consolidation cette entreprise. La concentration ne change donc pas la structure de ce marché.

Le quatrième de ces secteurs est celui des travaux de réseaux, canalisations et autres, en souterrain. Cette catégorie de travaux comprend deux sous-ensembles, celui de la pose de canalisations à grande distance et les réseaux de canalisations industrielles pour le transport de tous fluides, hors gros œuvre de génie civil, d'une part, celui des travaux dits de la filière eau, pour les besoins des agglomérations urbaines et rurales, des collectivités et industries, en eau, fluides divers et assainissement, d'autre part. Ce type de travaux se caractérise par une certaine mixité dans la mesure où ils associent la mise en place de canalisations et de systèmes de traitements, mais aussi du génie civil divers, lequel représente un chiffre d'affaires estimé à 2 343 millions de francs.

Avec 1 012 entreprises recensées, ces travaux ont représenté en 1999 un chiffre d'affaires de 29 382 millions de francs dont 6 848 millions pour les réseaux et 22 534 millions pour la filière " *eau et environnement* ". Le taux de spécialisation est de 81 % en 1999. Les filiales du Groupe GTM dédiées spécifiquement à ces activités (Entrepose et Entreprise Industrielle) sont expressément exclues de l'opération. D'après les données communiquées par les parties, l'activité résiduelle du nouvel ensemble dans cette catégorie de travaux est de 57 millions de francs pour l'adduction d'eau, 912 pour l'assainissement, 924 pour les canalisations, soit un total de 1 893 millions de francs. Le nouveau groupe représente ainsi 6,4 % de ce marché.

Le génie civil général regroupe trois grandes catégories de travaux. En premier lieu, les ouvrages d'art et d'équipement industriel, réalisés à l'air libre, qui consistent notamment en barrages, ponts, ouvrages de croisement à plusieurs niveaux, passages souterrains, génie civil d'usines, génie civil de stations de traitement des eaux, réservoirs. Ce domaine d'activité recense 401 entreprises, d'un niveau de spécialisation est estimé à 75 %, qui ont réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 12 582 millions de francs.

En deuxième lieu, les travaux souterrains, qui consistent dans la réalisation par creusement d'ouvrages souterrains de circulation, d'adduction ou d'évacuation d'eau, de stockage. Ce domaine d'activité recense 90 entreprises qui ont réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 3 704 millions de francs, dont le niveau de spécialisation n'est que de 46 %.

En troisième lieu, les travaux en site maritime ou fluvial, notamment des jetées, phares et balises, murs de quai, appontements, piles et culées de ponts, écluses, ouvrages de protection, revêtements de canaux. Ce domaine d'activité recense 112 entreprises, qui ont réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 2 010 millions de francs, avec un niveau de spécialisation voisin de 70 %.

En cumul, le génie civil général ainsi délimité a représenté en 1999 un chiffre d'affaires de 18 296 millions de francs dont 69 % pour les ouvrages d'art. Si l'on inclut le génie civil divers de l'activité de la filière eau et assainissement, soit 2 343 millions, on aboutit à un montant global de 20 639 millions. En majorité, il s'agit de travaux géographiquement localisés. Les ouvrages d'art sont le plus souvent réalisés par des entreprises de la région, à peine un tiers étant réalisé par des entreprises extérieures, notamment en raison des coûts du transport du matériel et des hommes et du fait que les collectivités locales privilégient les entreprises locales ou régionales.

Les parties ont fourni un chiffre global de leur activité travaux publics, hors terrassement et routes, de 3 241 millions de francs pour le Groupe GTM et de 4 109 millions pour le Groupe Vinci. Ces chiffres doivent être retraités en extrayant les données relatives, notamment, aux fondations et aux travaux de la filière eau et canalisations. Il en résulte, sur le marché ainsi délimité du génie civil général, un chiffre d'affaires de 3 046 millions de francs pour le Groupe GTM, soit une part de marché de 14,7 %, et de 1 874 millions pour le Groupe Vinci, soit une part de marché de 9,1 %. En cumul l'activité du nouvel ensemble s'élève donc, pour 1999, à 4 960 millions de francs, représentant une part de ce marché de 23,8 %.

Les parts de marché du nouveau groupe restent modestes sur tous les marchés de spécialisation. Cette part est plus significative en génie civil général, sans toutefois dépasser 25 %. En conséquence, la concentration ne confère pas, sous réserve de ce qui a été dit ci-dessus sur la transparence du marché, une position dominante au nouvel ensemble sur ces marchés.

Sur le marché du génie civil général, l'activité grands travaux mérite un examen particulier, même si une définition précise de marché ou un seuil technique ou financier de détermination de celui-ci ne peuvent être donnés. Les chantiers de grands projets ont néanmoins un certain nombre de points communs : ils sont souvent réalisés sur une longue période, risqués, exigeants techniquement et complexes (viaduc de Millau, tours de La Défense, usine de Valenton, Mégajoule, Stade de France). Les barrières à l'entrée sur ce segment de marché sont nombreuses et élevées : potentiel productif en termes de personnel et en moyens techniques, capacités de gestion et d'organisation, surface financière, présence sur place. Seuls, les grands groupes sont en mesure de piloter de tels projets (Bouygues, Vinci, GTM, Eiffage, Spie). L'opération a pour effet la disparition d'une de ces entreprises et le renforcement de l'oligopole.

Toutefois, les conséquences du renforcement structurel de l'oligopole sont à apprécier au regard du fait que, sur ce type de projets, les possibilités de choix étaient déjà très limitées pour les maîtres d'ouvrages avant l'opération de concentration examinée, puisque les majors du BTP répondaient en groupement. Dès lors, il n'est pas établi que la disparition d'un groupe indépendant aura des conséquences importantes sur le fonctionnement du marché pour ces grands projets.

## **F. - le secteur des travaux routiers**

Le secteur des travaux routiers doit être décomposé en deux marchés : celui de la fabrication des produits de revêtements de chaussée, d'une part, celui des travaux de pose de ces revêtements, d'autre part.

### **1. Le marché de la pose de revêtements routiers**

Les travaux routiers, au sens de la nomenclature FNTP, concernent, notamment, la réalisation et l'entretien des corps de chaussée, des revêtements et accessoires de routes, de pistes d'aérodromes, de voies de circulation ou de stationnement assimilables à des routes. En 1999, les travaux routiers ont représenté un chiffre d'affaires de 55 682 millions de francs, dont 52 % pour les travaux neufs et 48 % pour les travaux d'entretien.

Ce marché est caractérisé par la présence de très nombreuses PME locales, des filiales et agences décentralisées des grands groupes, ainsi que les parcs départementaux de l'équipement qui exécutent des

travaux à partir d'émulsions fournies par des entreprises privées, ou par leurs propres installations. En ce qui concerne les travaux à base d'émulsion, en l'absence de producteur alternatif ou au cas où l'offre privée régionale est concentrée dans les mains des grands groupes de travaux publics, la vente de produit par les parcs peut contribuer au maintien de l'activité d'entreprises locales indépendantes de ces grands groupes.

La pose de revêtements routiers à chaud ou en béton est un métier de proximité, tant pour des raisons techniques, liées au délai de pose du produit, que pour des raisons logistiques : nécessité de disposer de la main d'œuvre sur place, obligation de réduire au maximum la durée de la gêne pour le trafic et, s'agissant de produits pondéreux, d'éviter des coûts de transports prohibitifs. Les entreprises étrangères sont donc totalement absentes de ce marché, sauf, exceptionnellement, pour de très gros chantiers de prestige qui supposent une implantation locale des moyens d'exploitation. En moyenne, 92 % des travaux routiers sont réalisés par des entreprises locales ou les agences locales des grands groupes. En 1999, 75 % des investissements, hors réseau concédé, étaient destinés aux réseaux local et départemental.

Le secteur compte 1 467 entreprises, sachant que sont identifiées comme autant d'entreprises chacune des filiales locales des grands groupes routiers. 28 entreprises comptent plus de 500 salariés et assurent 35 % de l'activité, 227 ont entre 51 et 500 salariés et représentent 42 % de l'activité, 1 212 de moins de 50 salariés représentent 23 % de l'activité. Le taux de spécialisation des entreprises de ce secteur est de 93 %. Les grands groupes disposent d'un maillage du territoire qui leur permet d'optimiser leur allocation de ressources en hommes et en matériel.

Pour le Groupe GTM, la filiale dédiée aux travaux routiers est la société Entreprise Jean Lefevre (EJL). Pour le Groupe Vinci, il s'agit de la société Eurovia, issue depuis 1999 du regroupement de Viafance et de Cochery Bourdin Chaussée (CBC). Leur pendant au sein des deux autres grands groupes de BTP sont Appia (Eiffage), qui elle-même résulte du regroupement des sociétés Gerland Routes, Beugnet et Société Chimique de la Route (SCR), et la société Colas (Bouygues), incluant les sociétés Screg, Sacer, Devaux, enfin Axima et Perier acquises en 2000. Ces sociétés spécialisées sont organisées en filiales régionales, voire locales. Dans certains départements, la filiale locale porte encore le nom de la société d'origine. Au côté de ces groupes coexistent un nombre restreint d'entreprises indépendantes importantes, nationales telle Générale Routière qui a intégré les sociétés Guintoli, Valérian et Routière Morin, ou régionales telles Malet ou CMR, et des PME locales.

Les deux premières catégories d'entreprises interviennent aussi bien sur les grands chantiers routiers de travaux neufs et de travaux importants de réfection, que pour les travaux beaucoup plus modestes de VRD (voirie et réseaux divers) pour le compte des communes au travers de leur maillage local. Les PME locales interviennent, quant à elles, pour les petits travaux d'entretien routier et les travaux locaux de VRD.

Concernant les travaux autoroutiers, sur la base des résultats d'un questionnaire adressé aux sociétés d'économie mixte autoroutières, soit ESCOTA, AREA, SAPN, SANEF, SAPRR et ASF, la part de travaux réalisée respectivement par GTM et Vinci entre 1998 et 2000 a été, pour GTM de [10-20] %, [10-20] % et [10-20] % soit une relative stabilité, pour Vinci de [moins de 10] %, [moins de 10] % et [10-20] % soit une progression, pour les groupes Bouygues et Eiffage confondus [40-50] %, [30-40] % et [40-50] % soit une relative stabilité, pour les indépendants [40-50] %, [40-50] % et [30-40] % soit un recul sensible. L'oligopole constitué par les trois grands groupes routiers représente sur ce créneau entre [60-70] et [60-70] % de

l'activité.

Sur la base des données FNTP, les positions au plan national des deux groupes fusionnés et de leurs deux principaux concurrents sont de 12,9 % pour EJL, 14,4 % pour Eurovia, 28,8 % pour Colas, 15,5 % pour Appia (le chiffre d'affaires Appia inclut la vente de granulats et d'enrobés ; les chiffres d'affaires total secteur des autres groupes incluent la vente d'enrobés). Ensemble, les quatre groupes ont ainsi représenté 71,6 % de l'activité en 1999, dont 27,3 % pour le nouveau groupe Vinci (EJL + Eurovia). La concentration du secteur, qui s'est effectuée progressivement par les rachats successifs d'entreprises locales et régionales par les majors, notamment par le groupe Colas, ainsi que l'absorption de Beugnet par Eiffage, est renforcée par le rapprochement d'EJL et d'Eurovia.

Le marché des travaux routiers se caractérise principalement par son caractère local. Des entreprises locales et régionales, y compris de taille relativement importante, y coexistent. D'un questionnaire adressé aux 94 directions départementales de l'équipement métropolitaines (hors Corse), auquel 46 ont répondu, il ressort, en premier lieu, qu'aucune DDE ne considère que la concentration affectera de façon significative les conditions de la concurrence dans le département, soit parce qu'il subsiste des solutions alternatives significatives avec les autres groupes et des indépendants (39 réponses), soit parce que la concurrence était déjà très restreinte avant l'opération et que celle-ci ne modifie pas cette situation (sept réponses émanant des départements 18, 29, 33, 36, 37, 55 et 87).

En deuxième lieu, 21 DDE ont donné les listes des travaux routiers réalisés entre 1998 et 2000, desquelles il ressort que des travaux sont attribués à d'autres entreprises que celles en cause aujourd'hui et que la part des sociétés EJL et Eurovia varie dans le temps, aussi bien à la hausse qu'à la baisse. En troisième lieu, cinq DDE ont précisé qu'il est possible de contrer la part trop importante que pourraient prendre les grands groupes, soit par l'allotissement des travaux, qui donne accès au marché aux PME indépendantes, soit parce que la DDE dispose d'une usine d'émulsion pouvant approvisionner ces PME afin qu'elles dépendent moins de ces groupes. Cette seconde possibilité ne concerne pas, cependant, les enrobés à chaud qui constituent l'essentiel du marché de l'approvisionnement en enduits bitumineux.

La DDE de la Nièvre a, pour sa part, souligné la fragilité des grands groupes indépendants. De fait, en cas de retournement du marché ou de limitation de leur capacité financière pour assurer leur développement, le risque est accru de les voir intégrer les grands groupes qui, de la sorte, s'étoffent par croissance externe tout en éliminant un concurrent local.

Par ailleurs, une constatation ressort des réponses au questionnaire : la forte tendance des sociétés routières des grands groupes, déjà souvent associées en amont dans les centrales d'enrobés, à répondre en groupement, réduisant ainsi les possibilités de concurrence pour les maîtres d'ouvrage.

Ainsi, les risques pour la concurrence dans le secteur de la pose de revêtements routiers, tiennent moins, au niveau local, à la concentration Vinci, que, d'une part, aux opérations de concentrations successives qui résultent de rachat d'entreprises indépendantes, dont la constitution du groupe Colas est une bonne illustration, et, d'autre part, à un manque de vigilance des maîtres d'ouvrages quant à la constitution des groupements entre les trois grands groupes routiers pour la réalisation des travaux. Ce comportement oligopolistique fortement structuré par association volontaire, qui a pour effet de réduire la concurrence

effective au niveau de l'offre, est déjà constaté dans certains départements.

Dans l'Allier, depuis trois ans, un groupement EJL/Eurovia/Colas/Gerland obtient systématiquement le marché d'entretien des routes nationales. Il en est de même dans l'Aube avec SCR (Eiffage), Colas et Eurovia qui, par ailleurs, détiennent conjointement les deux seules centrales fixes du département. En Dordogne, où la seule centrale existante est détenue conjointement par EJL, Eurovia, Colas et Screg, le marché annuel d'entretien des routes nationales est attribué systématiquement à un groupement Colas/Screg/EJL, alors qu'Eurovia obtient, seule ou avec d'autres entreprises, les marchés communaux ponctuels. En Gironde, la DDE souligne que les groupements sont déjà constitués depuis plusieurs années dans le domaine des enrobés, et que " *la concentration Vinci-Gtm ne peut semble-t-il, que faire croître faiblement le manque de concurrence déjà constaté* ". En Ille-et-Vilaine les marchés d'entretien en enrobés sont réalisés à 94 % par les filiales de Bouygues et Vinci. Dans l'Indre, la quasi totalité des travaux de chaussées est obtenue par des groupements associant Colas et EJL, copropriétaires de deux des trois centrales du département, ainsi que Setec, propriétaire de la troisième.

## **2. Le marché de la production de revêtements routiers**

Une chaussée se compose de couches d'assise (fondation et base) et de la couche de roulement ou d'usure. Toutes ces couches sont constituées essentiellement d'agrégats (ou granulats). Ces agrégats peuvent être liés entre eux par une " colle " ou simplement imbriqués les uns dans les autres sans liant. Les liants utilisés pour coller entre eux les agrégats sont hydrauliques (béton) ou hydrocarbonés (bitume). S'agissant du bitume, il est soit porté à température relativement élevée et constitue ainsi un enrobé à chaud qui est la technique la plus répandue, soit dispersé sous forme de fines gouttelettes dans de l'eau, on fabrique alors une émulsion (ou liant anhydre).

### *1) Le marché de l'approvisionnement en granulats*

Sur une production nationale de 399,2 millions de tonnes en 1999, l'ensemble Vinci et GTM a produit 40,1 millions de tonnes, soit 10,1 %. L'instruction du dossier n'a pas mis à jour d'éléments qui contredisent l'exposé des parties relatif à l'absence de positions dominantes locales. En Basse Normandie où, en tonnage, le nouveau groupe représenterait [30-40] % de la production, la carte produite permet de noter une relative complémentarité des sites détenus par les sociétés Eurovia et EJL dans l'ouest de la région entre le nord et le sud, le maintien d'une faible présence dans la moitié est où seule Eurovia était présente, enfin la présence d'une multiplicité de sites détenus par d'autres opérateurs.

Ainsi l'opération n'apparaît pas de nature à créer ou à renforcer une position dominante de Vinci sur ce marché.

Dans ses observations écrites, déposées le 1<sup>er</sup> juin au soir, le commissaire du Gouvernement a exposé pour la première fois des réserves, d'une part, sur la définition géographique de ce marché qui serait, selon lui, pour partie national, d'autre part, sur les effets sur la concurrence que pourrait entraîner l'opération, notamment en ce qui concerne l'importance des réserves détenues par le nouvel ensemble, les accords de coopération passés avec d'autres opérateurs et l'accès des tiers aux carrières Vinci.

Sur le premier point, il est constaté que le Conseil ne dispose pas d'éléments qui permettraient de caractériser un marché national des granulats, ni aucune position dominante de Vinci sur un tel marché et que le commissaire du Gouvernement n'a transmis au Conseil aucun élément sur cette question, ce qui suppose qu'il ne dispose pas de tels éléments. Comme l'a rappelé le commissaire du Gouvernement " *le Conseil a déjà souligné que le marché des granulats est local avec des dimensions restreintes, du fait de leur caractère pondéreux ainsi que de leur faible valeur unitaire* ".

Sur le second point, les représentants de Vinci ont fourni en séance des informations sur leur présence sur ce marché. Sur un total national de 10 milliards de tonnes, les réserves détenues par Vinci sont estimées à [...] soit [moins de 10] %. Environ 2 500 carrières sont recensées en France. 57 de ces carrières sont desservies par chemin de fer et Vinci en possède [...], soit [10-20] %. Elle détient [10-20] % des carrières d'une capacité supérieure à 500 000 tonnes et [moins de 10] % des carrières de capacité inférieure à ce seuil. Vinci a, en outre, précisé que [60-70] à [70-80] % de sa production était vendue à des tiers et qu'elle n'avait pas conclu d'accords de coopération avec d'autres carriers.

## *2) Le marché de l'approvisionnement en béton*

Concernant les liants, chaque technique correspond à un ou des usages spécifiques ; elles ne sont que marginalement substituables. La technique " *béton* " est utilisée pour des routes à grand trafic, notamment des autoroutes, ou pour des usages particuliers telles les pistes d'aéroports. Pour les routes, dans les dix dernières années cette technique ne représente que 2 % du marché, d'après les données fournies par l'Union des syndicats de l'industrie routière (USIRF), contre 98 % pour les liants hydrocarbonés. Cette très faible substituabilité est confirmée par les réponses au questionnaire adressé aux directions départementales de l'équipement. La technique béton est quasiment inexistante sur les réseaux des routes départementales et nationales, *a fortiori* pour la voirie communale en rase campagne. La forte hausse récente du prix des produits pétroliers n'a pas remis en cause la suprématie des enrobés bitumineux. A aucun moment, les maîtres d'ouvrage n'ont envisagé de recourir à la technique béton. Tout au plus, les hausses constatées ont-elles provoqué soit le report d'une partie des travaux, soit la renégociation des prix proposés, l'appel d'offres ayant été déclaré infructueux.

Les entreprises du groupe Vinci sont peu présentes sur ce marché et l'opération n'a pas d'incidence sur sa structure.

## *3) Le marché de l'approvisionnement en émulsion*

La technique de l'émulsion de bitume sert essentiellement aux travaux d'entretien et à la réalisation d'enduits superficiels sur des routes à trafic peu important. Le marché géographique des émulsions de bitume ne couvre pas plus de trois ou quatre départements, pour des motifs d'efficacité commerciale et de réduction des coûts de production, et en raison du coût de transport de l'émulsion.

Les parcs de l'équipement interviennent sur le créneau de la production des émulsions, avec douze usines leur appartenant sur un total d'environ 130 en France, dans dix départements : Aisne, Côtes-d'Armor, Ille-et-Vilaine (trois usines), Haute-Loire, Morbihan, Hautes-Pyrénées, Sarthe, Vendée, Vienne, Yonne. Elles fournissent 10 % de la production nationale, soit environ 100 000 tonnes. Cette production est exclusivement

destinée aux besoins de la DDE du département d'implantation, qui peut vendre à des communes et des tiers situés dans le même département. Les autres usines d'émulsion se répartissent comme suit : 45 % appartiennent en propre à l'une des dix grandes entreprises nationales de BTP, 39 % constituent des unités en participation communes à ces entreprises, 18 % sont détenues par des PME locales. La production totale est de l'ordre d'un million de tonnes par an.

Ces produits ne représentent que 2,5 % du total des produits bitume mis en œuvre. Il s'agit là de travaux dont le caractère local est encore plus accentué, la technique d'émulsion étant essentiellement destinée à l'entretien courant de faible importance. Il ressort des données recueillies que la concentration n'affecterait pas les conditions de concurrence sur ce secteur. D'une part, aucune des DDE ayant répondu au questionnaire n'a manifesté d'inquiétude à ce sujet. D'autre part, dans de nombreux départements, les parcs des DDE réalisent une part significative des travaux d'entretien en émulsion. Enfin, il existe dix départements où les parcs disposent de leur propre usine de production. Ainsi, les parcs de l'équipement constituent une alternative à l'offre des grands groupes.

#### *4) Le marché de l'approvisionnement en enrobés à chaud*

##### *a) Les caractéristiques du marché des enrobés à chaud*

L'essentiel du marché des revêtements routiers est constitué par les enrobés à chaud, principalement pour la réalisation de chaussées neuves ou les réfections importantes de chaussées existantes. En 1999, la production est estimée à 39,5 millions de tonnes (source USIRF). Au plan national, en volume, le nouvel ensemble Vinci représente 31 % de la production française avec 12,3 millions de tonnes pour 1999. Le groupe Colas représenterait 36 % des volumes et le groupe Appia 17 %. Ces trois opérateurs concentrent ainsi 84 % de la production, tout en étant fréquemment associés dans les centrales fixes de production.

Les enrobés sont produits par des centrales fixes ou des centrales mobiles. Les centrales d'enrobés fixes, au nombre d'environ 400 en France, représentent un investissement élevé. En moyenne, le coût d'une centrale fixe varie entre 15 et 35 millions de francs et peut aller jusqu'à 50 millions pour les plus importantes.

Pour des raisons de maintien de température et de coût de transport, le champ d'activité d'une centrale d'enrobés à chaud fixe est estimé à une zone de 40 km de rayon. Dans sa décision n° 01-D-02 du 6 mars 2001, relative à des pratiques mises en œuvre sur le marché des enrobés bitumineux de la communauté urbaine de Bordeaux, le Conseil a, ainsi, rappelé que : "*Fabriqués à de hautes températures qu'il est nécessaire de maintenir jusqu'à l'épandage, ces enrobés bitumineux sont des produits qui nécessitent des modalités particulières de transport. L'incidence du coût de ce transport est importante - de l'ordre de 50 F la tonne pour un parcours de 40 km -, de telle sorte qu'une centrale d'enrobés ne peut être compétitive que si le produit est mis en œuvre à proximité immédiate, dans un rayon d'une quarantaine de kilomètres.*". Dans cette même décision, il est relevé que les prix d'enrobés pratiqués, selon les types de produits et selon que les acheteurs sont des associés ou des tiers, varie dans une fourchette de 197 à 260 F la tonne. Ainsi, pour une distance de 40 km, le coût du transport augmente ce prix départ de 19 à 25 %.

Les parties considèrent que la concentration ne crée pas une position dominante dans les départements où le nouvel ensemble Vinci Routes représenterait au moins 50 % des tonnages produits en raison de la



concurrence potentielle résultant, d'une part, des centrales mobiles, d'autre part, de la proximité de centrales fixes de départements voisins.

Le Conseil observe que la concurrence des centrales mobiles ne peut être que faible, pour plusieurs raisons. En premier lieu, les centrales mobiles sont spécifiquement destinées à des gros chantiers qui nécessitent d'importantes quantités disponibles immédiatement sur place et à des cadences élevées. La centrale mobile est dédiée essentiellement au chantier et doit produire en continu en priorité pour lui, de façon à réduire au maximum sa durée et la gêne qui en résulte pour le trafic. Elle ne peut donc fournir d'autres chantiers qu'en cas de surplus éventuel de production ou d'arrêt momentané de la pose du revêtement. En outre, la centrale mobile fonctionne en continu et est réglée pour la formule de revêtement déterminée pour le chantier en cours.

En deuxième lieu, l'installation d'une centrale mobile ne se justifie que pour l'exécution d'un marché de travaux d'une importance suffisante, n'est efficace et rentable que pour de gros débits et essentiellement pour des travaux neufs. Sur ce point, les déclarations des responsables des DDE sont concordantes (départements 29, 36, 41, 48, 58, 61, 64, 68, 69, 85, 87, 93). Ainsi, l'installation d'une centrale mobile sur une zone n'est concevable que si son propriétaire (ou locataire) est assuré d'obtenir le marché.

En troisième lieu, le cahier des charges d'un chantier spécifique définit un type précis de revêtement quant à sa granulométrie, son épaisseur, la qualité du bitume et la teneur des différents éléments du mélange final. La centrale sera donc approvisionnée avec les produits de base dédiés à ces caractéristiques. De la sorte, elle ne peut éventuellement approvisionner que des chantiers exigeant le même type de revêtement. Enfin, la centrale mobile doit être démontée et quitter le site du chantier dès son achèvement. La concurrence qu'elle pourrait constituer est donc momentanée. Certaines DDE ont, d'ailleurs, signalé la contrainte en terme de coût que constituent la mise en place de ce type de centrales et son retrait, assorti de l'obligation de remettre le site d'implantation en son état initial.

Le caractère limité de la concurrence que peuvent susciter les centrales mobiles par rapport aux centrales fixes est confirmé par le faible tonnage qu'elles représentent et qui correspond à 13 % de la production totale selon l'indication fournie par la société Vinci soit, en 1999, [...] millions de tonnes. Sur ce total, Vinci a produit [...] million de tonnes dans ses propres centrales mobiles, soit [30-40] %.

Concernant la possible pénétration de centrales fixes installées dans des départements voisins, les parties indiquent que l'usage de camions calorifugés permet de maintenir plus longtemps à la température requise les enrobés et donc de les transporter jusqu'à 100 km de rayon par rapport à la centrale fixe où ils s'approvisionnent. Le Conseil considère, qu'à supposer même que cette possibilité existe dans certains cas, la concurrence induite par ce progrès technique apparaît fort limitée si l'on tient compte des caractéristiques structurelles et économiques des marchés locaux de production des enrobés.

En premier lieu, le coût du transport, par construction, augmente avec la distance, et la capacité compétitive des centrales, indépendamment des contraintes techniques liées au maintien du produit à température élevée, est très sensible à la distance. De plus, au coût du transport s'ajoute le coût d'acquisition de camions d'une technologie plus avancée.

En deuxième lieu, les unités de départements limitrophes, pour des raisons d'efficacité économique, privilégient nécessairement les livraisons de proximité. De plus, la liste des centrales fixes par département figurant au dossier permet de constater que, dans de très nombreux cas, les centrales situées dans des départements limitrophes de ceux où sont implantées des centrales de Vinci, sont elles-mêmes, dans leur propre département et dans leur propre zone de 40 km de rayon, soumises à la concurrence directe de centrales proches détenues en totalité ou pour partie par le groupe Vinci.

En troisième lieu, le marché des enrobés à chaud se caractérise par l'homogénéité des produits élaborés par les différents producteurs, par l'existence, comme l'a souligné la société Vinci, d'importantes surcapacités de production, par la fréquence de l'existence de centrales communes aux trois grands groupes routiers, associés à deux ou à trois et, beaucoup plus rarement, avec des indépendants, par la pratique de prix différenciés entre les associés de ces centrales et les tiers, ainsi que par le fait que les opérateurs présents sur un marché géographique sont fréquemment présents sur de nombreux autres marchés, de telle sorte que des compensations ou des rétorsions contre le comportement d'un opérateur peuvent se produire sur d'autres marchés. Ce sont autant de facteurs structurels qui restreignent l'intensité de la concurrence effective sur le marché. Ces facteurs induisent au minimum des comportements tacites de non concurrence car aucun des grands opérateurs n'a intérêt à remettre en cause les positions de ses confrères, chacun disposant de possibilités de riposte crédibles et équivalentes. Dès lors, le renforcement de l'oligopole par la disparition d'un opérateur important sur un marché géographique est de nature à avoir pour conséquence que l'équilibre non coopératif du marché sera plus éloigné de l'équilibre concurrentiel que cela n'était le cas avant l'opération. Au surplus, le renforcement de l'oligopole multiplie les risques de collusion. Le Conseil ne peut, à cet égard, que constater qu'il est saisi, de manière récurrente de pratiques d'ententes entre les principaux opérateurs de ce secteur.

La liste des centrales par département, communiquée par les parties, permet de relever que les trois groupes sont associés à trois dans 34 départements, et associés à deux dans 48 départements, étant précisé au surplus que, dans certains départements, ces associations concernent plusieurs centrales, tel le Rhône où les trois groupes sont systématiquement associés dans cinq centrales sur les douze existantes, cinq autres étant détenues individuellement par des indépendants et une par Appia. On peut aussi relever que, dans ce département, les indépendants ne sont que rarement associés aux leaders et que les associations inter groupes sont majoritairement constituées entre Colas et Vinci, soit les deux leaders du marché.

Dans treize secteurs géographiques, l'oligopole existant se trouve renforcé du fait de la présente concentration.

#### *b) Les effets de la concentration dans treize zones géographiques*

Il convient d'observer, à titre liminaire, que, si le groupe Vinci a indiqué, pour les départements qui suivent, la production annuelle des centrales ainsi que leurs capacités de production en tonnes par heure, il n'a toutefois pas communiqué les capacités en tonnage annuel, bien que la demande lui en ait été faite au cours de l'instruction, rendant ainsi difficile l'appréciation exacte des capacités réelles de production détenues par le groupe dans ces zones. Sur la base d'une estimation du fonctionnement des centrales de huit heures journalières pour cinq jours ouvrés par semaine et en neutralisant au moins quinze semaines de non fonctionnement (saisonnalité de l'activité et arrêts techniques), on parvient à une capacité annuelle estimée

de 148 000 tonnes pour une centrale débitant 100 tonnes/heure, 222 000 tonnes pour 150 t/h, 296 000 tonnes pour 200 t/h. C'est sur cette base, et en fonction du pourcentage de participation de Vinci dans chaque centrale, qu'a été estimée sa part des capacités de production dans les zones concernées. Quant à ses parts de production effective, elles résultent des données fournies au cours de l'instruction du dossier.

*b.1) Le département de l'Ain :* Vinci Routes y représente [50-60] % des tonnages réalisés, est présente dans quatre des cinq centrales du département et détiendrait [80-90] % des capacités du département. En termes de participation dans les structures locales, on relève qu'au nord, Vinci Routes détient en totalité la centrale de Lancrans et dispose de 33 % dans la centrale de Nurieux, associée à Colas et à Appia. Au sud, elle est présente à Pérouges pour la totalité et à Saint Denis du Bourg pour 30 % associée à Appia. Appia dispose, en outre, de deux centrales, au nord-est et à l'ouest (Belleville dans le département du Rhône).

Parmi les centrales des départements voisins, seules celles installées dans le Rhône, avec Appia à Belleville et SRME à Vaulx-en-Velin et Pusignan, constituent une concurrence directe, étant situées à 5-10 km de l'Ain. Dans les autres départements, Vinci détient des participations dans les centrales fixes de Mâcon (30 %, située à 5 km) et autour de Lyon, de 36 à 37 %. Les autres unités signalées par Vinci sont situées à des distances comprises entre 30 et 35 km dans des zones montagneuses en Isère, Savoie, Haute-Savoie et Jura. Concernant l'effectivité de cette concurrence périphérique, il est significatif de relever que la société Favier, au sud, ne réalise que [...] t à comparer aux [...] t de Vinci à Pérouges et à sa capacité estimée de [...] t, de même que RGL dans le Jura a produit [...] t pour une capacité de [...] t, attestant de ce fait que la possibilité technique de pénétrer la zone de Vinci n'induit pas une concurrence effective, d'autant qu'il est confronté à une centrale (Lancrans) disposant d'une capacité deux fois supérieure à la sienne.

*b.2) Le département de la Charente-Maritime :* Sur la base des pourcentages de participation qu'elle détient dans les différentes centrales, la société Vinci Routes représente [30-40] % de la production et [50-60] % des capacités. Si l'on y ajoute sa centrale de Tourriers, à 31 km à l'est, ces parts montent à [40-50] % en production et [60-70] % en capacité. Vinci est présente dans trois des quatre centrales, qui desservent l'ensemble du département, dont deux en commun avec Colas et Appia. La quatrième centrale appartient à un indépendant local, qui ne peut couvrir que le tiers central du département, où il est directement concurrencé par la centrale en pleine propriété de Vinci. La centrale fixe de la DDE est implantée à La Rochelle, ce qui limite son champ d'intervention au tiers nord du département, et elle ne produit que pour les besoins propres de la DDE.

A l'extérieur, les seules centrales suffisamment proches situées dans des départements voisins sont détenues par Vinci à hauteur de 75 % à Niort et de 66 % à Saint-Maixent, ainsi qu'à Tourriers (31 km) à 100 %. Cette unité permet d'ailleurs à Vinci de contrôler la concurrence, présentée comme potentielle par Vinci sur la Charente-Maritime, des centrales situées autour d'Angoulême, au surplus, distantes de 45 à 50 km de la limite du département.

En outre, la DDE a indiqué : " Pour la Charente-Maritime, la fusion GTM/VINCI va restreindre la concurrence pour les travaux routiers, dans la mesure où EJJ et EUROVIA ne seront plus en concurrence. A noter que COLAS est peu présent sur le secteur et intervenant plus généralement en groupement avec EUROVIA. En revanche un groupe régional Routière Morin/Guintoli est très compétitif sur le département actuellement. ". On retrouve ainsi la tendance lourde signalée précédemment où les groupes, associés en

amont dans les centrales, se présentent en groupement pour la réalisation des travaux.

*b.3) Le département du Cher :* Avant l'opération, le marché local était équilibré avec EJL, Eurovia et Colas, associées au sein d'une même centrale, réalisant chacune [20-30] % de la production, aux cotés de deux indépendants représentant le tiers restant. Désormais, Vinci Routes regroupe [40-50] % des tonnages. Dans les départements voisins, deux indépendants peuvent constituer une concurrence potentielle à l'est, soit Merlot et ERC dans la Nièvre à moins de 10 km de la frontière du département, mais ils sont eux-mêmes soumis à la concurrence directe d'une centrale à Nevers (10 km) détenue à 33 % par Vinci. Les autres centrales sont situées, pour Colas, au sud, à 30 km de la frontière du département et à 59 km de l'entrée de la zone d'un rayon de 40 km autour du Subdray. La Setec, dans l'Indre, est installée à 30 km de la frontière du département, mais est soumise à la concurrence, proche, d'une centrale dont Vinci détient 40 % des parts.

La réponse de la DDE confirme le caractère marginal de la concurrence extérieure, puisqu'elle indique que les deux centrales du département alimentent la quasi totalité des chantiers. Elle confirme aussi que la fusion ne modifiera pas les conditions de la concurrence, non parce qu'il subsiste une concurrence effective, mais du fait que cette concurrence est quasi inexistante du fait du comportement des opérateurs : " La concentration VINCI-GTM ne bouleversera pas les conditions de concurrence dans le Cher. Il y a déjà peu de réponses aux consultations et donc peu de concurrence et les entreprises nationales et locales sont souvent groupées. ". Le fait que la centrale indépendante Enrobex n'utilise pas les fortes surcapacités dont elle dispose, signalées par Vinci elle-même, confirme, dans ce département, le poids des facteurs structurels liés à l'oligopole qui restreignent la concurrence effective ; cette situation est aggravée par le regroupement EJL/Eurovia.

*b.4) Le département du Finistère :* Sur l'ensemble du département, le nouveau groupe Vinci Routes, présent dans six des onze centrales, représente à lui seul [40-50] % des tonnages produits et [40-50] % des capacités et, conjointement avec Colas, 77 % des ventes et [60-70] % des capacités. Dans le sud, Eurovia était seule présente (et majoritaire) dans les trois centrales communes, toujours associée avec Colas, mais la position du nouveau groupe y est confortée par la présence dans le Morbihan, à Plouay (10 km), d'une centrale devenue 100 % Vinci (50 % EJL et 50 % Eurovia) et à Kervignac (25 km) d'une centrale 100 % Eurovia. En tenant compte de la présence de Colas à Hennebont (12 km), Vinci représente, dans cette zone sud élargie [50-60] % des tonnages, Colas et Vinci ensemble [70-80] %. Dans le nord, le regroupement EJL-Eurovia renforce la position du nouveau groupe, présent dans trois des cinq centrales, qui détient désormais 100 % dans une centrale, 75 % dans une deuxième et 45 % dans une troisième. De la sorte, Vinci représente [60-70] % des tonnages produits et [60-70] % des capacités. Conjointement avec Colas, ces proportions sont de [80-90] % en production et [80-90] % en capacités.

Au nord, la concurrence extérieure venant des Côtes-d'Armor est très marginale, avec un indépendant implanté à 35 km, mais qui subit directement la concurrence (8 km) d'une centrale détenue à 60 % par Vinci. Au sud (Morbihan), deux centrales situées à 10 et 20 km sont détenues à 50 % et 100 % par Vinci, et un indépendant est situé à 15 km, sous la concurrence directe de ces deux unités.

La DDE du Finistère, dans sa réponse au questionnaire, a souligné les liens structurels forts existant entre les grands groupes qui, outre leurs participations communes dans les centrales, s'associent très souvent pour répondre aux consultations. Elle précise que tous les marchés d'entretien sont approvisionnés par des

centrales fixes. Elle cite un seul cas d'intervention d'une centrale mobile, spécifiquement dédiée à un chantier de construction neuve, et après obtention du marché. L'avis de la DDE sur l'opération est sans ambiguïté : " Face au pouvoir de marché actuel, on ne dispose guère de pouvoir de négociation face aux filiales des grands groupes sachant que ces filiales, d'une part sont les seules à posséder dans le département le savoir-faire exigé pour les travaux sur le réseau national, d'autre part sont toutes actionnaires des grandes centrales fixes d'enrobage installées dans le département... La concentration Vinci-GTM pourrait contribuer à réduire encore les conditions de concurrence dans le département du Finistère : en matière d'entretien, les centrales utilisées sont fixes et les marchés sur la période 1998/2000 ont pratiquement tous été attribués, généralement en groupement, à des filiales des grands groupes (Vinci, GTM et Bouygues), filiales actionnaires des centrales fixes ".

*b.5) Le département du Loiret :* Le nouveau groupe Vinci, présent dans trois des six centrales, représente [40-50] % des tonnages du département ([20-30] % EJM, ([20-30] % Eurovia). A l'est, Eurovia, face à un indépendant, représente [70-80] % des tonnages et [60-70] % des capacités. Cette situation est confortée par une centrale EJM à Avon à 30 km au nord et, à l'est, à Joigny où Eurovia est associée à Appia. A l'ouest, EJM et Eurovia étaient présentes dans deux centrales communes voisines, près d'Orléans, et Vinci Routes y devient majoritaire (43,7 %). De surcroît, ses deux associés sont Colas et Appia, de sorte que, dans cette zone, ces associés représentent [70-80] % des tonnages.

A l'extérieur, la concurrence potentielle est constituée, au sud (Loir-et-Cher) par Colas à 15 km, mais cette société est elle-même confrontée à la présence d'une unité Vinci à 15 km ; au nord-est par Sacer à Etampes (20 km), elle-même confrontée à la présence de l'unité Vinci d'Avon, au nord-ouest (Eure-et-Loir) par May à 20 km, elle-même confrontée à la présence d'une unité à Chartres où Vinci est associée. Les autres implantations signalées par les parties ne peuvent constituer qu'une concurrence marginale avec, à l'est (Yonne), une centrale à 30 km où Vinci est présente pour 45 %, au nord (Seine et Marne), deux unités à 30 et 52 km où Vinci est présente à hauteur de 30 et 25 %.

*b.6) Le département de la Manche :* Avec [60-70] % de la production et [50-60] % des capacités, Vinci Routes est devenue dominante dans ce département ([20-30] % EJM, [30-40] % Eurovia), avec deux centrales détenues à 100 %, distantes de 45 km, au centre du département, et une participation dans l'unité située au nord. De la sorte, dans une zone d'un rayon de 45 km ayant pour centre Coutances, Vinci détient désormais [90-100] % des capacités de production.

La concurrence potentielle est constituée au sud par deux indépendants en Ille-et-Vilaine à 20 km, et, à l'est (Calvados), par un autre indépendant à 10 km. Une concurrence plus marginale existe au sud avec Sacer à 31 km (Ille-et-Vilaine) et un indépendant à 30 km (Calvados). Vinci fait valoir que cinq lots sur treize des marchés de routes départementales ont été attribués à des centrales limitrophes, mais il n'est pas établi que ces lots sont localisés dans la zone ci-dessus signalée. Au demeurant, ne figurent pas dans les données fournies les marchés sur routes nationales et sur les voiries communales. Quand bien même on ajouterait pour ladite zone les tonnages réalisés par les deux unités du Calvados citées par Vinci, leur part n'excède pas [10-20] %.

*b.7) Le département de la Marne :* Vinci Routes représente [40-50] % des tonnages ([20-30] % EJM, [20-30] % Eurovia) et est présente dans cinq des six centrales du département, dont une à 100 %, une pour un

tiers, et deux où elle est devenue majoritaire avec 41 %, et toujours associée avec les groupes Colas et Appia. Le seul indépendant, Routière Morin, est très excentré au sud-est et subit directement la pression concurrentielle d'une unité des groupes leaders (5 km), position confortée pour Vinci par une unité dans la Meuse, distante de 42 km.

La concurrence potentielle serait représentée par un indépendant à l'est (Aisne), situé à 15 km. Même en incluant ses tonnages, les trois groupes associés représentent ensemble [70-80] % de la production du département. Les autres unités signalées par les parties ne peuvent constituer qu'une concurrence marginale. Au sud (Aube), la centrale est à 33 km et Vinci y est présente pour un quart. A l'est (Meuse), deux unités sont situées à 35 et 43 km où Vinci est présente respectivement pour un tiers et 100 %. Au nord (Ardennes), une unité, dont Vinci détient le quart, est située à 25 km.

*b.8) Le département de la Meuse :* Vinci Routes, présente dans les deux seules unités existantes, l'une au sud avec Eurovia, l'autre au nord appartenant en totalité à EJM, concentre désormais [70-80] % des tonnages produits ([50-60] % EJM, [10-20] % Eurovia) et [70-80] % des capacités. A l'extérieur, la concurrence possible est représentée à l'est (Meurthe-et-Moselle) par un indépendant situé à 15 km, mais qui est directement sous la pression concurrentielle de deux unités proches où Vinci est présente (100 % et 30 %). Les autres unités ne représentent qu'une concurrence marginale. Vinci détient, 30 % d'une centrale située au nord-est (Ardennes) à 37 km. Au nord-ouest (Meurthe-et-Moselle), une unité installée à 22 km appartient à Vinci. Au sud-est l'entreprise Morin (Marne) est présente à 33 km, mais, seule, face aux grands groupes dans son département (voir supra) et sous la pression concurrentielle d'une unité très proche. Cette position renforcée de Vinci est, en outre, confortée par ses positions dans la Moselle, situées entre 30 et 40 km de la Meuse.

Dans sa réponse au questionnaire, la DDE confirme la faiblesse de la concurrence extérieure en enrobés et un comportement systématique des deux leaders du marché local, Colas et EJM, qui réalisent en groupement 90 % des travaux de pose. La DDE précise, quant à son pouvoir de négociation : " Les modalités de la commande publique étant ce qu'elles sont, il n'est pas possible au maître d'ouvrage de disposer d'un quelconque pouvoir au niveau du prix des prestations lorsque l'offre locale est trop limitée, surtout si les entreprises locales capables de répondre aux appels d'offres se groupent entre elles, par exemple Jean Lefebvre et Axima. De même il est évident que l'entreprise qui possède la centrale d'enrobés proche de la majorité des chantiers d'entretien aura un avantage important pour obtenir systématiquement les marchés. La relative faible activité dans le département permet à la plus importante entreprise locale (EJM) dans les travaux routiers d'obtenir presque la totalité de la commande publique. D'autant plus que son groupe possède la plus importante carrière du département ". La concentration ne peut donc qu'aggraver cette situation dans un département où il ne subsiste que deux offreurs au lieu de trois, dont un largement dominant.

*b.9) Le département de la Moselle :* Vinci Routes, présente dans quatre des cinq centrales du département, représente désormais [60-70] % des tonnages ([30-40] % EJM, [30-40] % Eurovia) et [60-70] % des capacités. Le seul indépendant à 100 % est excentré à l'est. Dans l'unité du centre, à Saint-Avold, la situation est inchangée avec une part de 33 %. Par contre, dans les trois unités ouest, Vinci devient dominante avec des parts de 73,4 %, 85 % et 90 %. A l'extérieur, les unités les plus proches sont situées à 7 km à l'est (Bas-Rhin) et à 12 km à l'ouest, mais Vinci y dispose de 30 % et 33 % des parts de ces centrales. Les autres unités signalées par les parties sont situées au sud (Vosges et Meurthe-et-Moselle) entre 36 et 52 km de la frontière

du département, dont les deux plus proches dans lesquelles Vinci est présente (100 % et 30 %).

La carte établie par Vinci permet de constater que les unités de départements limitrophes susceptibles de la concurrencer en Moselle sont elles-mêmes confrontées à des unités Vinci, en notant toutefois que Vinci a omis de faire figurer sur cette carte certaines de ses unités. Ainsi, au sud, les unités de Golbey et Charmes (Vosges), face aux concurrents Axima et Valantin ; à l'ouest, l'unité de Ligny dans la Meuse, qui dispose d'importantes surcapacités dans ce département de faible activité, face à l'unité de Ludres.

*b.10) Le département du Pas-de-Calais :* Vinci Routes est présente dans six des huit centrales du département, aux côtés principalement de Colas et Appia. Deux unités lui appartiennent en propre, dans deux autres, elle détient 50 % des parts et 15 % dans une troisième. Dans la dernière, sa participation n'est pas précisée. Les deux autres unités sont détenues par un indépendant (LEM). Dans l'ouest du département, Vinci est présente dans quatre des cinq centrales. Deux lui appartiennent en propre et, dans les deux autres, elle est associée principalement avec Appia et Colas. Elle est encore associée avec ces sociétés à Petite Synthe dans le Nord. Sur la base des parts qu'elle y détient, sa part de production peut être estimée à [40-50] % et sa part des capacités à [50-60] %. Dans cette zone, la part des trois groupes est de [90-100] %. La zone ainsi constituée, où l'opération est susceptible de réduire la concurrence à l'intérieur du Pas-de-Calais, est comprise entre la côte de Gravelines à Berck et une ligne à l'est entre Isbergues et Auxi-le-Château.

La concurrence extérieure potentielle est représentée à l'extrémité est de cette zone par un indépendant à 18 km (près de Lille), lequel est lui-même confronté à la concurrence directe, à 10 km, d'une unité à 51 % Vinci. Trois autres unités situées dans le département du Nord sont pour partie détenues par Vinci : à 23 km pour 50 %, à 31 km pour 40 %, à 15 km pour 25 %.

*b.11) Le département de Seine-et-Marne :* Vinci Routes, présente dans cinq des sept unités du département, avec respectivement des parts de 30 %, 50 %, 56 %, 25 % et 90 %, représente [40-50] % des tonnages ([20-30] % EJM, [20-30] % Eurovia). Si, au sud du département, le rapport de force avec les concurrents paraît équilibré avec des participations Vinci minoritaires, la situation est inversée au nord où, face à une unité Colas, Vinci est majoritaire dans trois unités rapprochées (15 km), qui, de surcroît, disposent de capacités de production très supérieures ([...] t/h pour une unité, [...] t/h pour les deux autres, contre [...] t/h pour Colas). Dans cette zone nord, Vinci représente ainsi [50-60] % des tonnages et [60-70] % des capacités.

La concurrence extérieure pour cette zone pourrait provenir, au nord, d'une unité à 10 km (Val d'Oise) mais dans laquelle Vinci dispose d'une part de 25 % et, à l'ouest (Val de Marne), d'un indépendant situé à 17 km, mais qui se trouve lui-même à 12 km d'une unité 100 % Vinci. Pour le nord, un autre indépendant, LEVM, est situé dans l'Aisne, à 29 km, mais il est déjà supposé concurrencer Vinci dans la Marne, plus proche pour lui.

La zone où l'opération est susceptible de réduire la concurrence, à l'intérieur de ce département, est constituée par la moitié nord du département, comprise entre sa frontière nord et la nationale 4 qui la traverse.

*b.12) Le département des Deux-Sèvres :* Vinci Routes, qui détient, dans quatre des six unités du département, des parts respectivement de 50 %, 75 %, 50 %, et 66 %, y représente [40-50] % des tonnages ([10-20] %

EJL, [20-30] % Eurovia) et [40-50] % des capacités. Vinci est aussi la seule entité présente sur l'ensemble du département. Le deuxième opérateur principal est Colas, avec une unité propre et associée à Vinci dans deux autres. Ensemble ils représentent [70-80] % des tonnages et [60-70] % des capacités.

Les concurrents extérieurs les plus proches, tous deux indépendants, sont situés respectivement à 20 km au nord-est (Maine-et-Loire) et à 30 km au nord-ouest (Maine-et-Loire).

*b.13) Le département de l'Essonne* : Vinci y renforce sa position dans deux centrales, distantes seulement de 15 km, sur les quatre existantes, où par addition des parts antérieurement détenues par EJL et Eurovia, sa part passe à 60 % dans l'une et à 75 % dans l'autre. Vinci y est associée avec Colas et Appia dans l'une, avec Appia dans l'autre. Les deux autres unités sont détenues par Colas. L'opération aboutit à un partage tacite du département où 100 % des moyens de production sont détenus par les trois groupes. Dans le nord, l'opération accroît sensiblement la concentration de l'offre au profit de Vinci, aux environs de 70 % sur la base des parts qu'elle détient dans les centrales ; cette position est confortée par deux unités que Vinci possède au Mesnil-Saint-Denis (78) et à Villeneuve-le-Roi (94). Au sud, Colas détient [80-90]% des moyens de production. Cette détention conjointe de la majorité des unités de production par les deux premiers groupes, Colas et Vinci, est confortée à Trappes et Gennevilliers où ils sont associés dans trois unités disposant de fortes capacités ([...], [...] et [...] t/h), parmi les plus importantes de la région.

La concurrence potentielle extérieure est limitée. Au nord (Val-de-Marne), la SPME est située à 8 km, mais, outre qu'elle est proche d'une unité Vinci, elle est déjà supposée la concurrencer sur la Seine-et-Marne. A l'est (Seine-et-Marne), un indépendant est distant de 20 km, mais il est encadré par deux unités où la société Vinci routes est présente.

## **G. - les délégations de stationnement**

Le troisième secteur d'activité du groupe Vinci concerné par l'opération de concentration est constitué par les concessions de service public, composées en France, pour l'essentiel, par des délégations de stationnement public. Les autres composantes de ce volet de l'activité de Vinci (Stade de France, tunnel du Prado-Carénage) n'appellent pas de commentaires au regard du contrôle exercé.

Le stationnement public payant, estimé à 1 à 1,2 million de places en France, se partage entre le stationnement de surface en voirie (de l'ordre des deux tiers des places) et le stationnement en ouvrage souterrain (un tiers des places). Chacun de ces deux modes de stationnement présente des caractéristiques d'exploitation propres.

Le stationnement de surface en voirie relève du pouvoir de police de la circulation du maire, qui l'instaure et en confie l'exécution à des agents municipaux placés sous son autorité directe, les droits de stationnement perçus étant assimilés aux contributions indirectes. Il peut donner lieu à des marchés publics de prestations de service (installation et entretien des parcmètres).

Le stationnement en ouvrage (parcs souterrains ou silos) est un service public industriel et commercial. Le service est financé par les recettes commerciales encaissées auprès des utilisateurs. Son exploitation est effectuée en régie directe par la commune ou est déléguée à une entreprise chargée de construire et



d'exploiter un nouveau parc (concession) ou d'exploiter un parc existant (affermage). La délégation de service public est une convention par laquelle une collectivité locale charge une personne morale publique ou privée de l'exécution d'une mission de service public, pour son compte et sous son contrôle. L'objet des délégations en fait par nature des contrats à long terme, les textes préconisant une durée de six-douze ans dans le cas d'un affermage, de 24 ans pour une concession (l'accord préalable du trésorier payeur général est nécessaire pour une durée supérieure). L'attribution des délégations de service public portant sur le stationnement est soumise à une procédure organisée avec publicité préalable et mise en concurrence des candidats depuis la loi Sapin du 29 janvier 1993 (articles L. 1411-1 à 9 du code des collectivités territoriales). La collectivité exerce un suivi de l'activité et un contrôle annuel comptable, financier et juridique de son délégataire, approuvant en particulier les tarifs et leur évolution.

Selon une étude de l'organisme professionnel des sociétés d'économie mixte de parking citée par Vinci, la gestion du stationnement public se partage par type d'intervenant entre : les entreprises privées pour 62 % des places gérées, les sociétés d'économie mixte pour 27 % et les parcs exploités en régie directe par les communes pour 11 %.

Le premier et principal opérateur en France est Vincipark, entité issue du regroupement des filiales spécialisées de Vinci (Sogéparc) et de GTM (Parcs GTM), présent dans 144 villes avec un total de 430 000 places, pour un chiffre d'affaires de 1 310 MF pour Sogéparc et de 840 MF pour Parcs GTM au cours de l'exercice 1999. Cette très forte position s'explique en partie par l'ancienneté de cette activité au sein des entreprises qui constituent aujourd'hui le groupe Vinci, Parcs GTM ayant construit les premiers parcs souterrains dans les années 60 à Paris.

Les autres entreprises sont de taille moindre :

- Européenne de Stationnement (groupe Suez), avec la gestion de 66 000 places dans 30 villes pour un chiffre d'affaires de 140 MF en 1999 ;
- Lyon Parc Auto, société d'économie mixte, avec 33 000 places en Rhône-Alpes pour un chiffre d'affaires de 200 MF ;
- Parcofrance (groupe Bouygues), avec 31 000 places dans 17 villes pour un chiffre d'affaires de 92 MF ;
- Saemes, société d'économie mixte de la ville de Paris, avec 20 000 places uniquement à Paris pour un chiffre d'affaires de 200 MF ;
- Scetaparc, 22 000 places, filiale de la SNCF, qui présente la spécificité de n'intervenir que sur le domaine public ferroviaire, avec la réglementation particulière y afférente ;
- des opérateurs indépendants gérant un nombre réduit de parcs et dont l'activité demeure locale (exemples : Heulin à Paris ou Fayat à Bordeaux).

Pour cette activité de construction et de gestion de places de stationnement public, les entreprises concernées sont en relation avec deux catégories de clients : les automobilistes, en aval, et les collectivités locales, en amont. La délimitation des marchés pertinents affectés par l'opération doit donc tenir compte de cette distinction.

Pour les automobilistes, les places de stationnement public en surface en voirie, d'une part, et en ouvrage,

d'autre part, présentent des caractéristiques différentes. Le stationnement en surface est en effet moins cher, plus facilement accessible et ne présente pas, aux yeux des utilisateurs, les mêmes problèmes d'insécurité. Le marché à prendre en compte est donc celui des places de stationnement public en ouvrage. Du point de vue géographique, seuls des parcs de stationnement relativement proches l'un de l'autre sont substituables entre eux du point de vue des automobilistes. Le cas de figure ne se présente que pour quelques parcs parisiens. Dans la quasi-totalité des cas, chaque parc de stationnement constitue, du point de vue des automobilistes, un marché pertinent. Le cumul des parcs gérés par Sogéparc et de ceux gérés par Parcs GTM est donc sans incidence pour les automobilistes, d'autant plus que les tarifs de stationnement en ouvrage sont fixés par les concessionnaires, après approbation des collectivités locales concédantes, pour lesquelles ces tarifs participent d'une politique globale de gestion du stationnement dans la ville.

En amont, les appels d'offres lancés par les collectivités locales concernent tant les places en voirie que les places en ouvrage, voire les deux à la fois. Bien que les entreprises du groupe Vinci répondent à l'ensemble des appels d'offre, il s'agit, cependant, de prestations de nature très différente, comme il a été exposé ci-dessus. Cette constatation conduit à exclure du marché pertinent les marchés de prestations de service pour le stationnement en surface et à ne retenir que les délégations de service publics correspondant à des ouvrages.

La dimension nationale du marché se justifie par l'homogénéité du service demandé (construction et exploitation d'un ou plusieurs parcs de stationnement), la mise en œuvre d'une procédure de choix de l'entreprise obligatoire et identique quelle que soit la commune, l'exigence d'une publicité préalable par voie de presse et d'une mise en concurrence à l'échelle nationale, ainsi que la présence, sur ces appels d'offres, des opérateurs à vocation nationale mentionnés précédemment.

Sur ce marché, les sociétés d'économie mixte (telles Lyon Parc Autos ou la Saemes) doivent être considérées comme des concurrents à part entière. Certes, ces sociétés présentent certaines spécificités, puisqu'elles ont des attaches locales qui ne les incitent pas à se diversifier géographiquement et qu'elles ne sont pas tenues, en pratique, de rémunérer leurs actionnaires dans les mêmes conditions que les sociétés commerciales. Elles subissent également des contraintes particulières tenant, par exemple, à la soumission de leurs marchés de travaux au code des marchés publics. Toutefois, il s'agit de sociétés commerciales, dont la compétence territoriale n'est pas restreinte, et qui sont soumises aux mêmes procédures d'attribution des délégations que les entreprises privées.

La présence d'une ou plusieurs communes dans leur actionnariat ne les empêche pas, d'ailleurs, de perdre des délégations, par exemple en 1999, à Sainte-Maxime, au profit de Sogéparc ou, à Lyon, au profit de l'Européenne de Stationnement.

Le marché des délégations de stationnement public est, pour l'essentiel, un marché de renouvellement des contrats pour la gestion de parcs existants, avec en moyenne 20 à 30 appels d'offres lancés chaque année incluant seulement deux à trois constructions neuves. D'une manière générale, les communes françaises disposent d'un équipement important en ouvrages de stationnement public avec une saturation des meilleurs emplacements. Selon une étude professionnelle réalisée par Xerfi, les surfaces mises annuellement en chantier ont diminué de près de 40 % sur les cinq dernières années (412 000 m<sup>2</sup> en 1999 à comparer avec 664 000 m<sup>2</sup>).

Sur ce marché des délégations de stationnement, le groupe Vinci intervient dans 107 communes, et détient un total de 268 délégations au 31 mars 2001. L'ensemble de ces délégations présente une durée résiduelle moyenne supérieure à [...] années, [...] % d'entre elles venant à échéance au cours des dix prochaines années (2002 à 2011 inclus), soit [...] % du portefeuille du groupe.

Le cumul des places de stationnement antérieurement gérées en délégation par les deux sociétés Sogéparc et Parcs GTM donne au nouveau groupe VINCI plus de 50 % des places dans douze villes de plus de 30 000 habitants. Il s'agit des villes où ces deux entreprises étaient présentes concomitamment avant la concentration.

Le tableau ci-dessous, établi à partir des informations communiquées par Vinci, montre la part du groupe dans le total des places mises en délégation (places en ouvrage uniquement) dans chacune de ces villes.

Villes	Vinci	T. parcs concédés	Vinci/Total parcs
Amiens	[...]	2 718	[90-100]
Boulogne	[...]	2 161	[90-100]
Lyon	[...]	19 580	[moins de 10]
Lille	[...]	9 741	[70-80]
Marseille	[...]	11 635	[50-60]
Melun	[...]	3 643	[40-50]
Metz	[...]	7 046	[20-30]
Montpellier	[...]	8 215	[40-50]
Nancy	[...]	6 228	[60-70]
Nantes	[...]	5 292	[10-20]
Nice	[...]	18 996	[20-30]
Paris	[...]	70 000	[60-70]
Poissy	[...]	1 385	[90-100]
St Denis	[...]	5 296	[30-40]
St Etienne	[...]	5 058	[50-60]
St Germain-en-Laye	[...]	2 393	[90-100]
Toulon	[...]	7 208	[90-100]

Tours	[...]	4 159	[60-70]
Versailles	[...]	2 707	[50-60]
Total	[...]	193 461	[50-60]

Le nouveau groupe Vinci détient [90-100] % des places mises en délégation dans quatre de ces villes de plus de 30 000 habitants concernées par l'opération de concentration (Amiens, Boulogne-Billancourt, Poissy, St-Germain-en-Laye) et au moins 50 % dans huit autres (Lille, Marseille, Nancy, Paris, St Etienne, Toulon, Tours, Versailles).

Le Conseil observe que, s'il n'est pas contesté que la gestion des parcs peut donner lieu à des économies d'échelle, principalement lorsque les parcs sont situés dans la même ville, la nature et l'importance de ces économies ne semblent pas de nature à dissuader de nouveaux entrants.

Ainsi, la part des appels d'offre récents remportée par des sociétés constituant le nouveau groupe Vinci est très inférieure à leur part dans le stock de places gérées. Le groupe Vinci obtient une part des nouvelles délégations lancées par les collectivités limitée à 23 % en 1998, 21 % en 1999 et 24 % en 2000. L'ensemble Sogéparc/Parcs GTM réalise une perte de trois délégations sur l'année 1998, un gain net de quatre délégations en 1999 et une perte nette de deux délégations pour 2000 (seulement onze appels d'offres sur un total de 27 lancés en 2000 avaient toutefois été attribués au 11/04/2001).

Par ailleurs, le dépouillement des appels d'offre montre également la diversité et la multiplicité des candidatures et, localement, l'arrivée de nouveaux opérateurs. C'est le cas, à Paris, avec l'arrivée sur le marché de deux entreprises nouvelles (Serimo et Realpark) et, à Bordeaux, où la société Fayat a obtenu la construction et l'exploitation de quatre parcs neufs et d'un parc existant. De plus, des filiales de grands groupes de construction reviennent sur ce marché après l'avoir quitté il y a quelques années (Omniparc pour Eiffage) ou y entrent pour la première fois (Spie Concessions). Compte tenu de tous ces éléments, le Conseil estime qu'il n'existe pas de barrières à l'entrée importantes sur ce marché et que la situation de Vinci peut être contestée à l'occasion du renouvellement des concessions ou de la construction de nouveaux parcs.

Cependant, une situation particulière résultant de l'opération de concentration mérite d'être relevée : il s'agit de la société Socap, désormais détenue à parité par les deux premiers opérateurs du marché, Vinci et Européenne de Stationnement (groupe Suez). Cette société contrôle, en effet, la totalité des parcs à Brest et à Caen, ainsi que, via une filiale (la SPS/Société Provençale de Stationnement), sept des 18 parcs de stationnement public en ouvrage de Marseille. Dans cette dernière ville, la situation est rendue extrêmement complexe par le fait que Vinci exploite directement huit autres parcs et que l'unique autre opérateur (Gagneraud) est un indépendant ne détenant que trois parcs. Cette situation, dans ces trois villes, est de nature à dissuader l'entrée sur le marché d'un nouvel opérateur/

Le dénouement des relations existant ainsi entre les deux premiers opérateurs sur le marché apparaît nécessaire afin d'assurer l'exercice d'une concurrence effective.

Dans le même souci de clarté et de transparence, il serait souhaitable que la société Vinci cède les

participations minoritaires qu'elle détient dans le capital de [...] sociétés d'économie mixte du secteur du stationnement, à savoir la [...].

**Sur la base des considérations qui précèdent, le Conseil de la concurrence est d'avis :**

Que la concentration résultant du rachat de la société GTM par le groupe Vinci n'est pas de nature à porte atteinte à la concurrence sur les marchés concernés, sous réserve des quatre observations suivantes :

- la clause de non concurrence figurant à l'article 8 du protocole conclu entre la société cédante (Suez) et Vinci présente un objet manifestement anticoncurrentiel.
- sur les marchés du bâtiment, des travaux publics et des travaux routiers, l'existence au sein du nouveau groupe Vinci de nombreuses enseignes ou raisons sociales différentes et l'absence d'une identification commune de l'ensemble des sociétés contrôlées, sont susceptibles de fausser le jeu de la concurrence sur ces marchés ;
- sur le marché de la production d'enrobés à chaud, l'opération confère au groupe Vinci une position prééminente susceptible de porter atteinte à la concurrence dans les secteurs géographiques suivants : départements de l'Ain, de Charente-Maritime, du Cher, du Finistère, de la Marne, de la Meuse, de la Moselle, des Deux-Sèvres, du Loiret, de l'Essonne, de la Manche dans une zone d'un rayon de 45 km ayant pour centre la ville de Coutances, du Pas-de-Calais, dans une zone comprise entre la côte de Gravelines à Berck et une ligne à l'est entre Isbergues et Auxi le Château, et dans la Seine-et-Marne, dans une zone constituée par la moitié nord du département comprise entre sa frontière nord et la nationale 4 qui le traverse ;
- le maintien du partenariat entre Vinci et la Société Européenne de Stationnement, au sein de la société Socap, et de sa filiale, la Société Provençale de Stationnement et les participations minoritaires détenues dans trois sociétés d'économie mixte de stationnement n'est pas souhaitable dans le contexte créé par l'opération de concentration.

Délibéré, sur le rapport de Mme Toulemont-Dakouré, MM. Debrock, Komiha et Grignon Dumoulin, par Mme Hagelsteen, présidente, Mme Pasturel, vice-présidente, MM. Cortesse et Jenny, vice-présidents, Mmes Flüry-Herard, Perrot et Mader-Saussaye, MM. Bargue, Bidaud, Nasse, Piot et Ripotot, membres.

La rapporteure générale adjointe,

Nadine Mouy

La présidente,

Marie-Dominique Hagelsteen

*NOTA : A la demande des parties notifiantes, des informations relatives au secret des affaires ont été occultées et la part de marché exacte remplacée par une fourchette plus générale.*

*Ces informations relèvent du " secret d'affaires ", en application de l'article 28 du décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986, modifié par le décret n° 95-916 du 9 août 1995, avant-dernier alinéa.*