



**Avis n° 03-A-15 du 25 juillet 2003
relatif à l'acquisition de la société ATOS INVESTISSEMENT 4
par la société EXPERIAN HOLDING FRANCE.**

Le Conseil de la concurrence (section III B),

Vu la lettre du 25 avril 2003 enregistrée sous le numéro 03/0033 A, par laquelle le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie a saisi le Conseil de la concurrence, en application des dispositions des articles L.430-1 à L.430-7 du code de commerce, d'une demande d'avis relative à l'acquisition par la société Experian Holding France de la société Atos Investissement 4 dans le secteur du traitement industriel de documents pour compte de tiers ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, et notamment ses articles L. 430-1 à L. 430-7, ainsi que le décret n° 2002-689 du 30 avril 2002 fixant ses conditions d'application ;

Vu les observations présentées par les représentants de la société Experian Holding France et le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement, les représentants de la société Experian Holding France entendus au cours de la séance du 16 juillet 2003, ainsi que le représentant de la société Safig, en application de l'article L.430-6 (alinéa IV) ;

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

I. - Les entreprises parties à l'opération

A. - LA SOCIÉTÉ EXPERIAN HOLDING FRANCE

1. Le groupe Experian, créé en 1980, est un groupe international d'origine anglaise, lui-même intégré au groupe GUS, qui opère dans divers secteurs économiques : VPC, habillement et maroquinerie haut de gamme, services financiers et d'assurance.
2. Experian est implanté dans une quinzaine de pays. La filiale française, Experian Holding France SA, emploie 1800 personnes et dispose d'une trentaine de sites en France. Elle est active dans de nombreux secteurs ; le traitement industriel de documents papiers des entreprises (chèques et autres documents) ; la gestion de centres d'appels ; les services électroniques (moyens de paiements électroniques, traitement des cartes bancaires, commerce électronique) ; la diffusion d'information pour les entreprises via Minitel et Internet ; l'aide à la décision pour les entreprises (gestion du risque, marketing, bases de données).
3. Le groupe Experian n'opère dans le secteur du traitement des chèques qu'en France. Il s'y est implanté en acquérant, en 1998, la société SG2, filiale de la Société Générale en charge du

traitement des chèques. Experian a poursuivi son développement dans ce secteur en prenant le contrôle en 2000 et 2002 des sociétés CNTP et DMC Informatique, spécialisées dans le traitement des chèques pour le secteur bancaire. La holding française Experian Holding France SA, qui est détenue à 100 % par le groupe GUS, coiffe les deux sociétés Experian France SA (ex-CCN Coref) et Experian SA (ex-SG2). Seule la seconde s'occupe de traitement de documents.

4. Le chiffre d'affaires d'Experian en France, pour l'exercice clos au 31 mars 2003, s'est élevé à 184,9 millions d'euros. L'activité traitement de documents en représente un peu plus de la moitié avec 94,5 millions d'euros, dont [...] millions d'euros pour le traitement des chèques, [...] millions d'euros pour le traitement des encaissements et [...] millions d'euros pour le traitement des documents divers.

B. - LA SOCIÉTÉ ATOS INVESTISSEMENT 4

5. Les sociétés Atos Origin DMS et Atos Origin Services appartiennent toutes deux au groupe Atos Origin, issu de la fusion d'Atos et d'Origin le 31 octobre 2000. Il s'agit d'une société de services informatiques réalisant un chiffre d'affaires annuel de 3,5 milliards d'euros avec un effectif d'environ 30 000 personnes dans le monde. Le groupe réalise 36 % de son chiffre d'affaires en France. L'actionnariat du groupe se décompose de la manière suivante : Philips (48,6 %), public (45,8 %), BNP Paribas (4,9 %), salariés (0,7 %).
6. La société Atos Origin DMS (auparavant dénommée Atos Investissement 4) a reçu, le 31 mars 2003, l'apport de la branche d'activité du traitement industriel de documents pour compte de tiers de la société Atos Origin Services, activité assumée auparavant par une simple division d'Atos Origin Services appelée, Document Management System (D.M.S.). La société Atos Origin DMS n'exerçait pas d'activité préalablement à cet apport.
7. La société Atos est née de la fusion de deux sociétés, Axime et Sligos, dont la seconde est elle-même issue de la fusion d'une société informatique (Cegos Informatique) avec Sliga, filiale de traitement de paiements du Crédit Lyonnais. Ainsi, comme Experian avec SG2, Atos DMS a pour origine la filiale d'une grande banque, spécialisée dans le traitement du chèque.
8. La société Atos Origin Services intervient en qualité de prestataire de services pour le traitement industriel des documents papiers des entreprises. Elle est aussi active dans d'autres secteurs : gestion des relations avec les clients (systèmes de carte de fidélité pour l'industrie pétrolière et la distribution, consulting et exploitation de bases de données marketing) et gestion des transactions (traitement des transactions par cartes bancaires, paiement électronique sécurisé sur Internet et porte-monnaie électronique).
9. En 2002, le chiffre d'affaires global de la société Atos Origin Services s'est élevé à 197 millions d'euros. L'activité traitement de documents en représente presque un tiers avec 60,6 millions d'euros, dont [...] millions d'euros pour le traitement des chèques, [...] millions d'euros pour le traitement des encaissements et [...] millions d'euros pour le traitement des documents divers. En 2001, les prestations de traitement de documents représentaient 100 % du chiffre d'affaires de DMS, 30 % de celui d'Atos Origin Services, 5,5 % du chiffre d'affaires du groupe Atos Origin réalisé en France et 2 % du chiffre d'affaires mondial du groupe.

II. - L'opération notifiée

10. La société Atos Origin Services souhaite se désengager du secteur du traitement de documents et de moyens de paiement, activité jusqu'alors mise en œuvre au sein d'une unité interne autonome, appelée D.M.S. qui ne constituait pas une entité juridique séparée, afin de se recentrer sur son activité traditionnelle de SSII. La société Experian est candidate à la

reprise de cette branche avec les contrats et la clientèle afférents. L'opération est organisée en deux étapes successives. En premier lieu, les actifs liés à l'activité de l'ancienne DMS, par scission, sont apportés par la société Atos Origin à une société appelée Atos Investissement 4 dont le capital est, au départ, détenu à 100 % par Atos Origin. En second lieu, Atos Origin cède l'intégralité du capital de sa filiale Atos Investissement 4 à la société Experian Holding France.

11. La société Experian expose que cette acquisition vise, en premier lieu, à récupérer des volumes d'opérations de traitement de chèques de façon à compenser les pertes résultant, d'une part, de la baisse du nombre d'opérations, de l'ordre de 25 %, liée à la dématérialisation des chèques et à la disparition du tri retour, d'autre part au ralentissement de l'externalisation et à la baisse du nombre de chèques émis (-2 % par an). En deuxième lieu, elle soutient que l'augmentation du volume d'opérations traitées générera des synergies et des économies d'échelle et lui permettra d'améliorer sa performance en coûts et, par conséquent, de rester compétitive et de répondre aux pressions à la baisse sur les prix exercées par les banques clientes.

III. - Contrôlabilité

12. La contrôlabilité d'une opération de concentration relève de la combinaison des articles L. 430-1 et L. 430-2 du code du commerce.
13. Aux termes de l'article L. 430-1 du code du commerce, "*I. Une opération de concentration est réalisée : 1°- Lorsque deux ou plusieurs entreprises antérieurement indépendantes fusionnent ; 2°- Lorsqu'une ou plusieurs personnes, détenant déjà le contrôle d'une entreprise au moins ou lorsqu'une ou plusieurs entreprises acquièrent, directement ou indirectement, que ce soit par prise de participation au capital ou achat d'éléments d'actifs, contrat ou tout autre moyen, le contrôle de l'ensemble ou de parties d'une ou plusieurs autres entreprises.(...)*
14. "*III. Aux fins de l'application du présent titre, le contrôle découle des droits, contrats ou autres moyens qui confèrent, seuls ou conjointement et compte tenu des circonstances de fait ou de droit, la possibilité d'exercer une influence déterminante sur l'activité d'une entreprise, et notamment : des droits de propriété ou de jouissance sur tout ou partie des biens d'une entreprise ; des droits ou des contrats qui confèrent une influence déterminante sur la composition, les délibérations ou les décisions des organes d'une entreprise*".
15. La cession de l'intégralité des actions et des droits de vote d'Atos Investissement 4 à la société Experian Holding France entraîne la prise de contrôle totale par cette dernière d'Atos Investissement 4.
16. L'article L. 430-2 du code du commerce définit les seuils de chiffre d'affaires au-delà desquels une opération de concentration est contrôlable : "*(...). le chiffre d'affaires total mondial hors taxes de l'ensemble des entreprises ou groupes des personnes physiques ou morales parties à la concentration est supérieur à 150 millions d'euros ; (...). le chiffre d'affaires total hors taxes réalisé en France par deux au moins des entreprises ou groupes des personnes physiques ou morales concernés est supérieur à 15 millions d'euros*"
17. Avec des chiffres d'affaires France consolidés s'élevant, en 2002, respectivement à 193 millions d'euros pour Experian Holding France, et à 197 millions d'euros pour Atos Origin Services, les seuils rappelés ci-dessus sont dépassés.

IV. - Délimitation des marchés concernés par l'opération

18. Le traitement des documents papiers pour compte de tiers comprend trois segments : le traitement des chèques pour les banques, le traitement des encaissements (chèques, TIP) pour les grandes entreprises ou des administrations et le traitement des autres documents papiers (formulaires pré-imprimés de divers types, abonnements et résiliations, formulaires administratifs, etc).
19. Le traitement de documents en interne (auto-production) sont à exclure du périmètre d'évaluation des marchés en cause, les services correspondants n'étant pas offerts sur un marché.

A. - LA DÉLIMITATION DU MARCHÉ PAR LES CARACTÉRISTIQUES DE L'ACTIVITÉ

20. Experian expose que les processus de traitement sont semblables pour les trois types de documents. Les mêmes machines (lecteurs-trieurs) seraient utilisées pour traiter tous les types de documents (chèques, encaissements, tickets restaurant, récépissés de livraison, procès verbaux de stationnement, etc.). Experian explique également que tous les documents nécessitent le même savoir-faire et que les personnels travaillant sur un type de documents peuvent facilement basculer sur un autre type de documents.
21. Cependant la délimitation d'un marché de produits ou de services ne résulte pas de la seule analyse de leur mode de production, mais aussi de la prise en compte d'un ensemble de critères, tels que les caractéristiques de la demande, les besoins à satisfaire, l'encadrement réglementaire, le circuit de traitement, les contraintes pesant sur les prestataires ou encore le niveau des prix.
22. Du point de vue de la demande, les prestations de traitement des trois types de documents ne sont pas substituables, ne répondant pas aux mêmes besoins. Le traitement des chèques consiste à préparer l'échange interbancaire des chèques, pour permettre *in fine* l'imputation des flux financiers sur les comptes bancaires respectifs du tireur et du tiré. Le traitement des encaissements consiste, quant à lui, à gérer, pour le compte d'une entreprise, les paiements qu'elle reçoit sous forme de chèque, de titre interbancaire de paiement (TIP) ou de prélèvement.
23. La clientèle, pour le segment du chèque, est exclusivement constituée des réseaux bancaires alors que, pour le traitement des encaissements, elle est constituée des grands facturiers (EDF, France Télécom, etc.), d'établissements financiers (Cetelem, Finaref, Cofinoga, Trésor Public, Assurances, etc.) ou d'entreprises commerciales.
24. A ce jour, les deux filières de l'encaissement et du traitement des chèques sont séparées : dans le cadre de l'encaissement, le prestataire se contente de remettre les chèques à la banque de son client. La banque bénéficiaire adressera alors les chèques à son prestataire pour qu'ils soient traités dans le cadre de l'EIC (Echange Image Chèque).
25. En ce qui concerne le circuit du traitement, le système de l'EIC, introduit en 2002, a permis une dématérialisation des opérations de compensation et une accélération des flux financiers. La grande majorité des chèques (environ 98 %) ne circule plus physiquement. Le bénéficiaire remet un chèque à son banquier (le banquier tireur), accompagné d'un bordereau de remise. Ces documents ne circulent pas et sont stockés par la banque tireuse. Celle-ci crée un fichier reprenant toutes les informations nécessaires à la compensation, au crédit du bénéficiaire et au débit de l'émetteur, par la banque tirée : coordonnées bancaires de l'émetteur et du bénéficiaire, montant et identification du chèque. Ce fichier est appelé Image-Chèque (IC). Le banquier remettant (ou tireur) envoie l'IC au système interbancaire de télécompensation (SIT).

Le SIT se charge d'opérer la compensation globale (qui se traduira par des modifications des comptes des banques à la Banque de France) et de transmettre les fichiers aux banques tirées, qui pourront ainsi débiter les comptes de leurs clients.

26. Pour les chèques, le processus de traitement doit permettre de transformer les documents papiers en un enregistrement informatique et comprend trois grandes étapes : la phase d'acquisition (enregistrement informatique du montant du chèque, ainsi que les coordonnées du bénéficiaire du chèque), le tri des chèques physiques (pour séparer les chèques circulants, les chèques non circulants, les bordereaux de remise, et les chèques hors EIC), l'archivage et les services annexes.
27. Si l'on retrouve trois étapes similaires pour les encaissements, leur traitement comporte une phase de préparation des documents sensiblement plus lourde que pour les chèques. En effet, les documents à traiter se présentent sous des formats divers : factures + chèques, déclarations + chèques, TIP seul, TIP avec relevé d'identité bancaire (RIB), un ou plusieurs TIP avec un ou plusieurs chèques, bordereaux et chèques, etc. Le processus de traitement des encaissements implique donc des phases préparatoires spécifiques (réception et ouverture des enveloppes, dépliage, désagraffage, remise à l'endroit, etc. ; ventilation par nature de documents). Ces étapes sont essentiellement manuelles et donc coûteuses en main d'œuvre.
28. De plus, la compensation des chèques est l'objet d'une réglementation spécifique. Les normes correspondantes sont approuvées par la Comité Français d'Organisation et de Normalisation Bancaires (CFONB). De plus, des normes spécifiques encadrent l'archivage des chèques. Il existe une obligation légale de conservation des chèques physiques (délai variable selon la valeur des chèques) qui implique pour le prestataire des moyens de stockage. Les chèques sont également archivés numériquement (les photographies des chèques sont stockées dans des bases de données). Les prestataires doivent être capables de répondre aux demandes de télécopies formulées par les banques tirées et d'extraire les chèques physiques pour les retourner aux remettants lors de chèques impayés et en cas de réquisitions judiciaires.
29. D'autres facteurs de différenciation peuvent être relevés. Le traitement des chèques est soumis à des contraintes de sécurité et de respect des délais. Il est nécessairement journalier et porte sur de forts volumes. Compte tenu de l'étape spécifique et incontournable du SIT, il est absolument nécessaire d'effectuer le traitement immédiatement pour que 98 % au moins des chèques émis passent en compensation le jour même. Cette contrainte de traitement immédiat ne s'impose pas en encaissement, l'objectif étant de permettre au client d'enregistrer les règlements de ses usagers, de solder leur facture et éventuellement de relancer les retardataires. Le traitement est plus cyclique et décalé selon les clients.
30. Quant aux prix constatés, ils présentent des différences substantielles suivant les types de documents. En 2002, on relève ainsi des écarts de 37 % à 77 % entre la tarification chèque et celle des encaissements.
31. Les opérateurs du marché, tels la société Tessi pour les prestataires de traitement du chèque, et l'UNEDIC pour les clients, considèrent que le traitement des chèques est spécifique par rapport au traitement des encaissements et des autres documents. La Banque Populaire Côte d'Azur, si elle reconnaît des similitudes quant aux techniques employées, considère néanmoins que les trois types de prestations répondent "(...) à des impératifs organisationnels spécifiques.". La Caisse d'Epargne Provence-Alpes-Côte d'Azur souligne elle aussi la spécificité de chacune des prestations : impératif de haute sécurité, forte contrainte de délai et importance des enjeux financiers pour les chèques, alors qu'elle considère le traitement de documents comme "(...) une prestation simple, dans sa mise en œuvre et dans son exploitation.". La MACIF conclut également : "Les 3 types de prestations peuvent être considérées comme distinctes, en particulier car il me semble qu'elles ne comportent pas la

même valeur ajoutée (1 et 2) ou ne concernent pas directement un traitement financier." Ces analyses sont renforcées par les écarts de tarification relevés. Le Crédit Lyonnais résume ainsi l'opinion majoritaire : *"Ces deux prestations (chèques et encaissements) correspondent à des produits complètement différents : besoins et cible clientèle, volumes, technicité, tarifs, etc..."*

32. Au total, si, du point de vue de l'offre, il existe certaines similitudes entre le traitement des chèques, d'une part, et le traitement des décaissements et autres documents, d'autre part, comme en témoigne le fait que certains offreurs proposent les deux types de prestations, cette substituabilité est néanmoins limitée et n'est pas de nature à permettre aux conditions concurrentielles prévalant sur un type de prestations d'influencer les conditions de la concurrence sur l'autre. Le traitement des chèques constitue donc un marché pertinent. En revanche, il est plus délicat de dissocier encaissements et autres documents, qui, en pratique, sont souvent associés (enveloppe contenant un formulaire et un paiement), et dont les processus de traitement sont très proches.

B. - LA DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE DU MARCHÉ :

33. S'agissant du traitement des chèques, la demande est nationale pour les grandes banques centralisées. Pour les banques mutualistes, la situation est variable. Par exemple, c'est la Caisse Nationale du groupe Caisse d'Epargne qui négocie les contrats au niveau national. En revanche, les Caisses régionales du Crédit Agricole sont totalement autonomes dans le choix des prestataires.

34. La Société Générale considère, en ce qui la concerne, que *"La demande est d'avoir un interlocuteur au niveau national mais dont le service se décline au niveau local. Le recours à un prestataire régional pourrait permettre le cas échéant de compenser une absence locale du prestataire national."* De même, le Crédit Lyonnais déclare : *"Le traitement des chèques étant très lié aux circulations des vignettes physiques des chèques, et le CL étant implanté au niveau national, leur traitement est traité de manière homogène sur le territoire français mais dépend des spécificités régionales en terme de présence de centres de traitement de prestataires."* La banque précise que *"Tous ces contrats sont négociés par notre Direction des Achats au niveau national."*

35. Pour la société Safig, le marché est national car les consultations sont effectuées au plan national et les contrats sont nationaux ou concernent une partie substantielle du territoire. De plus, les prestataires sont eux-mêmes implantés sur tout le territoire national ou sur une large partie. Experian considère également le marché comme national, notamment par le fait que la demande s'exprime le plus souvent au niveau des directions générales centralisées.

36. L'ensemble de ces éléments atteste, en effet, de la dimension nationale du marché du traitement de chèques.

37. S'agissant du traitement des encaissements et des autres documents, les appels d'offres sont également lancés au niveau national.

V. - Bilan concurrentiel

Sur le marché des encaissements et autres documents

38. Les parts de marché des offreurs sur les deux créneaux où la nouvelle entité occuperait une place prépondérante ont été déterminées, à fin 2002, par croisement des données

communiquées, d'une part, par la société Experian, d'autre part, par ses trois principaux concurrents.

39. Avant l'opération, à fin 2002, le traitement des encaissements générait, au niveau national, un chiffre d'affaires estimé à 50 millions d'euros, dont les sociétés Experian et Atos réalisaient respectivement [20-30] % et [10-20] %. En cumul, la part de marché des deux sociétés ressort donc à [40-50] %. [50-60] % de ce marché étroit seraient donc partagés entre 12 autres opérateurs, sans qu'il ait été possible de déterminer si ce partage est équilibré ou caractérisé par de forts écarts. Sur le créneau particulier du traitement du TIP, qui représenterait environ 30 % du traitement des encaissements, la part de marché cumulée Experian/Atos serait de [30-40] %, les situant seulement en deuxième position derrière France TIP (filiale de La Poste) à [40-50] %, le troisième opérateur étant CETIP avec [10-20] %.
40. Les sociétés Experian et Atos sont peu présentes sur le créneau du traitements des autres documents sur lequel leur chiffre d'affaires cumulé est estimé à environ 5 % du total.
41. Le taux de reconduction des contrats de traitements des encaissements serait, selon la société Experian, voisin de 95 % mais elle déclare avoir perdu quelques contrats. Quelques clients d'Experian ont notamment repris le traitement des encaissements en interne : Texas Instrument en 1999, le groupe Mornay (institution de prévoyance) en 2000, Hewlett Packard en 2001, Groupama en 2002. Pour sa part, la société Atos a perdu des clients importants, dont la GMF, PhotoLabo, La Mondiale, Baxter, MMC Mutuelle, Eurofactor, Unedic. Le taux de reconduction des contrats encaissements d'Atos a été de 100 %, 92 %, 77 %, 61,5 %, 92 % en 1998, 1999, 2000, 2001 et 2002.
42. En tout état de cause, la proximité des activités de traitements des décaissements et des autres documents relativise l'importance de la part de marché détenue par le nouvel ensemble sur le seul créneau du traitement des décaissements, les prestataires pour le traitement des autres documents étant à même de s'engager facilement et rapidement sur le traitement des décaissements. En effet, les activités de traitement des autres documents dégagent un chiffre d'affaires de près de 650 millions d'euros dont Expérian/Atos assure moins de 5 %. L'opération de concentration soumise à l'avis du Conseil n'est donc pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur le marché du traitement des encaissements et des autres documents.

Sur le marché du traitement de chèques

A. - LES EFFETS DE L'OPERATION SUR LES PARTS DE MARCHE

43. Pour les chèques, des données ont été réunies à la fois en volume et en valeur. Pour les volumes de chèques, les statistiques des échanges SIT récapitulent le nombre de chèques émis en 2002, soit un total de 4 487 millions. Il convient d'y ajouter les chèques circulants passant par la Chambre d'Echange Physique des Chèques (CEPC) et non par le SIT, ce qui porte le total du marché à 4 579 millions de chèques. Après déduction des volumes traités en direct par les banques, estimés à 1 215 millions de chèques, le marché concerné serait de 3 364 millions de chèques émis externalisés. En valeur, les cinq premiers opérateurs ont communiqué leur chiffre d'affaires pour 2002 et estimé la part des "*autres opérateurs*" à environ 15 % du marché global. Sur la base de ces évaluations, le marché global peut être estimé à environ 221 millions d'euros.

44. Sur le marché du traitement des chèques, les parts de marché au plan national exprimées, d'une part en chiffre d'affaires, d'autre part en volumes, peuvent ainsi être estimées, à fin 2002 à :

	<i>Chiffre d'affaires</i>	<i>Volumes</i>
Experian :	[20-30] %	[20-30] %
Atos :	[10-20] %	[10-20] %
Tessi :	[10-20] %	[10-20] %
Euro TVS :	[10-20] %	[10-20] %
Safig :	[0-10] %	[10-20] %
Autres :	[10-20] %	[0-10] %

45. Avant l'opération, la société Experian est le premier acteur sur ce marché, avec [20-30] % du total, suivi par la société Atos, avec [10-20] %, tant en volume qu'en valeur. Trois autres opérateurs disposent de parts de marché significatives, comprises entre [10-20] et [10-20] % en volume, entre [0-10] et [10-20] % en valeur. Il n'a pas été possible d'obtenir la répartition du solde du chiffre d'affaires réalisé sur ce marché entre les autres intervenants, estimés à environ une vingtaine. Selon les hypothèses faites sur cette répartition, l'indice d'Herfindahl se situe dans une fourchette 1600=1800. La concentration du marché, préalablement à l'opération, peut donc être qualifiée de moyenne.

46. L'opération rassemble les deux premiers acteurs du marché qui totaliseraient [40-50] % des volumes traités et de la valeur cumulée des différents appels d'offres négociés par les banques. L'opération accroît ainsi significativement la concentration du marché (HHI entre 2400 et 2600). La part de marché n'est cependant que l'un des facteurs susceptibles de conférer à une entreprise une position dominante, c'est-à-dire le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause, en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents et de ses clients. D'autres facteurs peuvent constituer des obstacles à l'exercice de ce pouvoir de marché. En particulier, la pression concurrentielle à laquelle sera soumis Experian après la réalisation de l'opération ne dépendra pas seulement de l'état actuel des marchés, mais aussi des possibilités de développement des autres opérateurs et du pouvoir de négociation des demandeurs.

B. - LES AUTRES OPÉRATEURS PRÉSENTS SUR LE MARCHÉ SONT EN MESURE D'EXERCER UNE RÉELLE PRESSION CONCURRENTIELLE

47. Le marché du traitement de chèques se caractérise par la présence, aux côtés du nouvel ensemble, de deux catégories d'opérateurs. La première est constituée des trois principaux concurrents d'Experian/Atos, les sociétés Tessi, Safig et EuroTVS, qui totalisent 40 % de l'offre et constituent, par rapport à Experian/Atos, une alternative dont la crédibilité n'est pas mise en cause. Le traitement des chèques est leur principale activité. La seconde catégorie d'opérateurs est constituée de SSII multiservices pour lesquelles le traitement de chèques est une activité accessoire.

48. La société Tessi se présente comme une des "*toutes premières SSII françaises*" et revendique la place de numéro un en France pour l'acquisition et la capture de données. Son chiffre d'affaires total a plus que doublé en trois ans et atteignait 88 millions d'euros en 2002, dont

41,5 % étaient générés par le traitement de chèques. Elle dispose, pour l'exercice de cette activité, de 39 centres locaux et emploie 699 personnes.

49. La société Safig a réalisé, en 2002, un chiffre d'affaires global de 47 millions d'euros. Ses deux pôles d'activité principaux sont le traitement des chèques, qui représente 46 % de son chiffre d'affaires, et le traitement des autres documents, qui en représente 36,8 %. Les recettes liées à l'activité traitement de chèques ont progressé de 40 % en quatre ans. La société Safig se présente comme "*un des acteurs majeurs de ce marché*" et indique qu'elle traite un volume de 500 millions chèques par an dans 15 centres de tri répartis sur le centre et le nord de la France. Elle expose, qu'en 1998, elle a investi 5 millions d'euros pour anticiper les mutations de l'activité chèques (passage à l'euro et EIC), et qu'elle a absorbé entre 2000 et 2002 cinq sociétés spécialisées dans divers domaines d'activité, notamment le télémarketing. La BNP-Paribas est un actionnaire important de la société Safig (21 % du capital).
50. La société EuroTVS est une filiale du Crédit Mutuel, créée pour gérer en externe une partie du traitement des chèques du groupe (50 %), mais qui prend en charge des contrats en dehors de son groupe d'origine. En 2002, EuroTVS a traité 464 millions de chèques.
51. Concernant la deuxième catégorie de concurrents, les déclarations d'Experian et Safig permettent d'estimer leur nombre à environ 24. Il s'agit de sociétés de services informatiques qui ont leur activité principale dans d'autres domaines que ceux concernés par l'opération. Certaines sont adossées à des groupes nationaux ou internationaux. Ainsi la société Asphéria est issue du rapprochement de Datapost, filiale de La Poste, et de la société Mikros. La société SSTB, filiale du groupe Euro Data est adossée à un groupe américain qui annonce 65 % de parts de marché du traitement de coupons aux Etats-Unis.
52. Ces opérateurs totaliseraient, selon les estimations des principaux opérateurs, 15 % du chiffre d'affaires global réalisé sur ce marché, mais, d'après les données du SIT, moins de 6 % des volumes traités. Ils interviennent comme sous-traitants des 4 principaux opérateurs mais sont également titulaires, en direct, de contrats de traitement pour les banques locales et les succursales des banques mutualistes. La société C2I traite ainsi une partie des volumes du Crédit Coopératif. La BNP Paribas a confié en direct la phase de saisie à 10 de ces opérateurs.
53. La sous-traitance est une pratique courante du secteur et les sociétés Atos et Experian sous-traitent à d'autres opérateurs environ [0-10] % des volumes des appels d'offre qu'elles ont remporté. Elle permet notamment à un opérateur de compenser le manque de centre de traitement dans une région. Les volumes sous-traités pour le compte d'Experian et Atos représentent ainsi [0-10] % de l'activité de la société Safig ([...] millions de chèques/an), qui traite notamment une partie des volumes du contrat Banque de France dans son centre de la région de Rouen. Dans le calcul des parts de marché effectué ci-dessus, la répartition a été faite en fonction des contrats obtenus, et inclut donc, pour chaque opérateur, les volumes qu'il ne traite pas directement mais sous-traite à d'autres opérateurs.
54. L'effet de la sous-traitance sur le potentiel d'évolution de la situation concurrentielle du marché est à double tranchant. D'une part, le rôle d'exécutants en sous-traitance fragilise la situation des concurrents du nouvel ensemble, dans la mesure où les volumes traités peuvent être repris par le contractant direct. Cette relative dépendance des sous-traitants peut influencer sur leur agressivité concurrentielle dans les réponses aux appels d'offre, en fonction, d'une part de l'importance du contrat mis en concurrence, et, d'autre part, des "*représailles*" encourues. Toutefois, les contrats en direct sont plus rémunérateurs et plus attractifs.
55. D'autre part, la sous-traitance offre aussi l'opportunité à de petits opérateurs de se faire connaître des banques clientes et d'apporter la preuve de la qualité de leurs prestations, leur permettant ainsi de participer aux appels d'offres ultérieurs. Au dossier figurent de nombreux

exemples de contrats de sous-traitance avec des sociétés locales. Ces contrats portent sur des volumes de plusieurs millions de chèques par an, souvent sur la phase de saisie des chèques.

56. Les contrats passés par Experian avec la BNP Paribas, et avec le Crédit Coopératif, comportent toutefois une clause de non concurrence, selon laquelle, jusqu'à 12 mois après l'expiration ou la résiliation du contrat, le client s'interdit de traiter, directement ou indirectement, avec les sous-traitants du prestataire, sauf accord préalable de celui-ci. Une telle clause est de nature à limiter les possibilités d'accès direct aux appels d'offre des sous-traitants. En séance, les représentants de la société Experian se sont engagés à supprimer cette clause de leurs contrats.

C. - L'ABSENCE DE BARRIÈRES À L'ENTRÉE

a) La taille minimale d'un centre de traitement compétitif et l'étendue de la couverture nationale.

57. Tant la société Expérian, que son principal concurrent, la société Safig, estiment la taille minimale d'un centre de traitement de chèques compétitif à environ 100 000/150 000 chèques par jour, soit, sur 250 jours, 0,74 % à 1,11 % des volumes traités sur ce marché en 2002. Malgré de légères divergences d'appréciation sur le coût d'achat des matériels dans le secteur du traitement des chèques (entre 20 000 et 150 000 euros selon la capacité des lecteurs trieurs notamment), les opérateurs se rejoignent pour estimer que l'investissement initial nécessaire pour un centre de cette capacité peut être amorti sur un seul contrat de trois ans dans des conditions normales d'activité. Les coûts fixes sont en effet relativement peu importants, le traitement de chèques étant essentiellement une activité de main d'œuvre (70 % des coûts totaux). Par exemple, Safig a indiqué qu'elle traitait, en tri, pour le compte de BNP-Paribas 400 000 chèques/jour, soit 25 % des volumes totaux de tri confiés par la BNP, sur 3 centres représentant un investissement global de 3 millions d'euros. Selon les déclarations des opérateurs, de nombreux centres ont des capacités de cet ordre, même si d'autres centres peuvent traiter jusqu'à plus d'1 million de chèques par jour, notamment dans la région parisienne.
58. De fait, la taille optimale des centres de traitement était contrainte, jusqu'à une époque très récente, par la nécessité d'être relativement proche des agences bancaires, compte tenu des impératifs liés à la circulation physique des chèques et aux délais. Les opérateurs disposant de nombreux centres régionaux bénéficiaient donc d'un avantage concurrentiel lors des négociations avec les grands réseaux nationaux. Toutefois, la pratique de la sous-traitance permettait de compenser l'absence de centre régional. De plus, les volumes offerts par les grands réseaux nationaux ne représentent que 30 % du total du marché et l'existence des banques locales, ou de banques qui négocient les contrats de traitement localement, comme les réseaux mutualistes, relativisait la nécessité d'une couverture géographique étendue.
59. Les évolutions récentes du marché du traitement des chèques, et notamment la dématérialisation de la compensation dans le cadre de l'EIC, ont toutefois amené des changements dans les contraintes qui pèsent sur un opérateur entrant sur ce marché, tant en ce qui concerne la taille minimale d'un centre de traitement compétitif, que l'intérêt d'une couverture nationale. Le développement de la scannérisation et du vidéocodage ont notamment allégé la phase de tri, et ce d'autant plus que la scannérisation est décentralisée, c'est à dire effectuée au niveau des agences bancaires, ce qui est le cas pour 40 % des volumes en 2003 contre 10 % en 1999. Au surplus elle est encore plus forte dans la plupart des réseaux importants : 100 % à la BNP, 69 % au Crédit Agricole, 53 % à la Société Générale, 88 % dans les Banques Populaires, 46 % au CIC, cet ensemble de banques représentant 62 % des chèques émis. Seul parmi ces grands réseaux, le Crédit lyonnais fait

exception avec seulement 9 % d'agences équipées. La scannérisation et le vidéocodage permettent également la transmission dématérialisée des images-chèques en vue de la phase d'acquisition (saisie des données et vérifications), ce qui permet à des opérateurs centrés sur la saisie d'offrir leur services sans avoir à disposer de centres répartis sur l'ensemble du territoire, y compris pour de grands réseaux nationaux. Ainsi BNP-Paribas a confié cette phase à de tels opérateurs, réservant seulement le tri à Experian et Atos.

60. Ces évolutions rendent de moins en moins nécessaire la proximité géographique entre les centres de traitement et les agences bancaires et réduisent donc l'intérêt d'une couverture nationale. D'ores et déjà, avec la disparition de la compensation par rapprochement physique des chèques, le nombre de centres de tri s'est sensiblement réduit. Par exemple, il est passé de 30 à 17 chez Experian, de 15 à 9 chez Safig.
61. De ce fait, la taille des centres pourrait à l'avenir croître sensiblement. La baisse de l'importance relative des coûts de main d'œuvre, qui jusqu'à présent représentaient près de 70 % du total des coûts, devrait par ailleurs rendre les économies d'échelle plus conséquentes. Experian estime ainsi que la taille optimale d'un centre pourrait atteindre 500 000 chèques par jour.
62. Parallèlement, les évolutions technologiques décrites ci-dessus devraient, à capacités constantes, entraîner une diminution des investissements nécessaires à l'installation d'un centre. Ainsi la société Safig souligne que la numérisation et le vidéocodage, qui sont les deux étapes qui vont permettre la compensation interbancaire, "*sont des activités de faible valeur ajoutée*", et que de nombreux prestataires sont en mesure de les prendre en charge, "*compte tenu de la faiblesse des investissements nécessaires*". La société Tessi indique qu'aujourd'hui les trieuses sont devenues inutiles, cette fonction pouvant être assurée par ordinateur.
63. Au total, si les contraintes liées à la taille d'un opérateur compétitif constituent l'un des facteurs explicatif de la concentration, elles ne constituent pas pour autant un obstacle dirimant à l'accès au marché.

b) Les contraintes des banques liées au changement d'opérateur

64. Jusqu'à une période récente, les contrats liant les banques aux prestataires de traitement de chèques étaient souvent renouvelés par tacite reconduction. L'absence de données sur une longue période ne permet cependant pas de vérifier que cette stabilité des titulaires de contrats s'est traduite par une stabilité des parts de marché des intervenants sur le marché du traitement des chèques.
65. Les coûts pour les banques d'un changement d'opérateur peuvent expliquer cette tendance à la reconduction des contrats. Cependant, les avis divergent quant à l'ampleur de ces coûts. Pour la Caisse d'Epargne PACA, un changement d'opérateurs est une opération lourde, de même que pour la Société Générale, qui précise que la spécificité des traitements (développements informatiques propres aux établissements, la nécessaire maîtrise de procédures spécifiques et la lourde logistique associée au transport des chèques...) rend les changements de prestataires délicats. Le Crédit Lyonnais confirme que la transition prend plusieurs mois. De même, BNP-Paribas explique que la spécificité de ses logiciels l'empêche de changer facilement de prestataire : "*Il nous est possible dans un délai court (moins d'une semaine) de modifier les volumes traités par l'un ou l'autre de nos prestataires ou sur l'un ou l'autre des sites de traitement de ces prestataires, sans toutefois pouvoir remplacer rapidement l'un de ces 3 prestataires par un nouveau venu compte tenu des spécificités en terme de logiciel.*".
66. Pourtant, la société Safig donne une estimation très basse, en valeur absolue, de ces coûts puisqu'elle estime que les coûts d'adaptation, facturés par le prestataire à la banque en cas de première intervention, ne dépassent pas 150 000 euros, soit moins de 1 % de la somme versée

chaque année par des banques comme la Société Générale ou BNP-Paribas à leurs prestataires de traitement de chèques, et que les coûts internes des banques sont de l'ordre de "3,5 mois homme".

67. Pour sa part, le Crédit Coopératif a, en avril 2003, mis fin à sa collaboration avec Experian et Tessi, pour réinternaliser en partie le traitement des chèques, et confier à un nouvel opérateur les opérations de traitement conservées en externe, et déclare : "*Les migrations se sont opérées dans de bonnes conditions tant de qualité que de coût.*" De même, pour la Banque Populaire Côte d'Azur, l'extrême normalisation des procédures fait que "*le prestataire repreneur doit pouvoir proposer un scénario de reprise n'impliquant que très peu l'organisation de l'établissement client.*"
68. De fait, depuis le passage à l'EIC les appels d'offres se sont multipliés. Plusieurs contrats importants d'Experian arrivant à échéance dans les prochaines années (Société Générale, CCF, Crédit Lyonnais, BNP, Caisse d'Épargne notamment) feront l'objet d'une remise en concurrence. Le commissaire du Gouvernement considère que la fluidité du marché demeure néanmoins insuffisante car, bien qu'elles lancent des appels d'offres, les banques ont tendances à confier derechef le contrat au sortant, constat également effectué par la société Safig, qui, en séance, a précisé que l'appel d'offres permet au client de vérifier l'état du marché et son niveau de prix, mais qu'il ne changera de prestataire que si ses prestations antérieures ont été de mauvaise qualité ou si les prix qu'il propose pour le nouveau contrat sont "*hors marché*". Elle signale, à titre d'illustration, qu'elle a obtenu la reconduction de son contrat au Crédit Lyonnais avec ce commentaire : "*Prime au sortant*".
69. Toutefois, ces réserves ne sont pas de nature à confirmer l'existence d'une barrière à l'entrée sur le marché liée aux réticences des banques à changer d'opérateur. D'ores et déjà, on constate qu'en cas de défaut de qualité, les clients n'hésitent pas à changer de prestataires. Ainsi, Experian a perdu 13 contrats depuis 1999, une étude jointe au dossier le présentant même comme : "*(...) un colosse au pied d'argile.*". Pour sa part, la société Atos a gagné deux contrats et en a perdu six depuis 1999. Le taux de reconduction des contrats chèques d'Atos est en baisse sensible. De 100 % en 1998, il est tombé à 62,5 % en 2001 et 2002, soit trois à quatre ans après. Sur la période récente, les variations des parts de marchés des principaux intervenants confirment la fluidité du marché. La part de marché de la société Atos a ainsi connu des variations sensibles, chutant de 26 % à 17 % entre 2000 et 2001, pour remonter à 19,4 % en 2002, alors que la société Safig expose que son activité de traitement des chèques a progressé de 40 % en trois ans, et que la société Tessi annonce pour sa part un doublement de son activité.
70. Ces éléments conduisent à penser que les coûts de transition, s'ils existent certainement, ne sont pas d'une ampleur telle qu'ils font hésiter les banques à changer de prestataires en cas de hausse des prix. De plus, ces coûts de changement peuvent être reportés sur le nouveau prestataire.
71. L'absence d'entrée récente sur le marché, soulignée par le commissaire du Gouvernement dans ses observations, n'est pas, en l'absence d'éléments objectifs indiquant l'existence de barrières à l'entrée, de nature à démontrer à elle-seule que l'entrée sur le marché est impossible, dans la mesure où cette absence d'entrée peut être due à de nombreux autres facteurs. Au cas d'espèces, le marché du traitement de chèques a connu, du fait de la mise en place de l'EIC, des mutations qui ont généré des coûts d'adaptation pour les opérateurs et ont, de plus, entraîné une baisse du nombre d'opérations de traitement susceptibles d'être rémunérées (disparition du tri retour) et donc des chiffres d'affaires. Selon la Société Générale, la rentabilité des prestataires de traitement de chèques a baissé avec la mise en place de l'EIC "*cette activité qui génère des coûts de personnel élevés a été marquée par une*

sensible diminution de sa rentabilité en 2002 du fait de la mise en œuvre de l'EIC. Les prestataires ont enregistré une perte de chiffre d'affaire de 20 à 30 %, cette perte affectant la partie la plus rentable de leur activité". Or, les barrières à l'entrée sur un marché s'analysent comme les facteurs qui permettent aux entreprises présentes sur un marché de réaliser des profits supra-concurrentiels, sans se voir confronter aux risques de nouvelles entrées. L'absence d'entrée constatée depuis trois ans doit, au contraire, être replacée dans un contexte de baisse de la rentabilité des opérateurs et l'analyse faite par le Conseil des conditions d'entrée sur le marché ne révèle pas l'existence de facteurs susceptibles d'empêcher l'entrée de nouveaux concurrents dans l'hypothèse où le groupe Experian/Atos serait en mesure d'augmenter sensiblement ses prix.

D. - LA REPRISE EN INTERNE DES PRESTATIONS PEUT ÊTRE UN ÉLÉMENT DE CONCURRENCE POTENTIELLE

72. Selon la société Safig, le processus d'externalisation du traitement des chèques par les banques pourrait à court terme connaître une pause en raison des sureffectifs dans certaines banques. Le tri est plus souvent repris en interne que la saisie (exemple du Crédit Agricole). En trois ans, la société Experian a perdu 7 contrats pour cause de réinternalisation du traitement par les clients (Banque Populaire Provence-Corse, Caisse d'épargne Lorraine, Société Marseillaise de crédit, Indosuez, Crédit Mutuel du Centre, Crédit Mutuel du Nord, Crédit Maritime).
73. On relève ainsi plusieurs exemples de banques qui ont repris en interne les prestations. Il s'agit, dans la plupart des cas, de succursales régionales de banques mutualistes telles la Banque populaire de Provence Corse en 1999, la Caisse d'Epargne des Pays Lorrains en 2000, le Crédit Mutuel du Centre en 2002, le Crédit Agricole du Nord en 2003. La Banque Populaire Côte d'Azur *"n'exclut pas que dans le cadre des propres regroupements de moyens qui semblent s'accroître dans la profession bancaire, des exagérations suscitent des velléités de reprises de ces fonctionnalités sinon en interne, par des mises en communs de moyens"*.
74. En revanche, la Société Générale a déclaré qu'elle exclut toute réinternalisation pour des raisons de coûts et, plus généralement, de logique industrielle, le traitement des chèques étant en dehors de son cœur de métier. De même, le Crédit Lyonnais indique que : *"La réinternalisation des prestations demanderait des investissements énormes pour le CL : machines, logiciels et surtout ressources humaines. De plus, les délais seraient importants (supérieurs à 1 année)." On constate donc un partage entre grandes et petites structures. La souplesse et la moindre taille des secondes leur permet de s'adapter plus aisément à une transition du traitement en interne.*
75. Enfin la contrainte de volumes n'est pas absolue. En effet le client, dans l'hypothèse où il souhaiterait s'affranchir du pouvoir de marché de son partenaire qu'il jugerait excessif, peut procéder à une réinternalisation partielle. Le Crédit Coopératif, en 2003, auparavant client d'Experian, a ainsi procédé, et confié le surplus à un autre opérateur : *"La mise en œuvre de l'échange image chèques entre les banques a ouvert de nouvelles perspectives puisque moins contraignantes en terme d'implantations physiques locales. Cette situation nouvelle a conduit le Crédit Coopératif à internaliser en partie le traitement de ses chèques en collaboration avec la société C2I, société de taille modeste mais aux compétences évidentes sur ce créneau dont la valeur ajoutée s'est notablement accrue"*.

E. - LA PUISSANCE D'ACHAT DES BANQUES

76. Enfin, la puissance d'achat des banques clientes devrait limiter le pouvoir de marché du nouvel ensemble. Les deux entreprises concernées par l'opération sont en effet fortement

dépendantes de leurs principaux clients. Experian, comme Atos, concentrent les trois quarts de leur chiffre d'affaires sur trois réseaux seulement : pour Experian, la Société Générale, BNP-Paribas et la Caisse d'Epargne ; pour Atos, le Crédit Lyonnais, la Société Générale et le CCF.

77. En revanche, les grands réseaux bancaires clients des sociétés parties à l'opération ont la capacité et la volonté de limiter leur dépendance à l'égard du nouvel ensemble. Ainsi, la Société Générale dont le contrat était partagé jusqu'à fin 2002 entre Experian (77 %) et Atos (23 %), a confié, pour la période 2003-2005, 15 % des volumes correspondants à la société Tessi. Ainsi, bien que cette banque ait déclaré par ailleurs que le coût d'un changement de prestataire n'est pas "*économiquement intéressant*", cet exemple démontre, d'une part, que ce coût n'est pas dissuasif lorsqu'il s'agit de limiter la dépendance vis-à-vis d'un opérateur et que, d'autre part, le transfert peut être progressif. De plus, la Société Générale, qui continue à traiter 10 % de ses volumes en interne, dispose toujours de la possibilité d'une réinternalisation au moins partielle. Dans ses déclarations, la Société Générale confirme l'exercice de sa puissance d'achat. Si elle constate que le nouvel ensemble deviendra leader, elle considère néanmoins que : "*Tant qu'existeront des opérateurs alternatifs solides et crédibles, le nouvel ensemble restera soumis, nous semble-t-il, aux règles du jeu de la concurrence.*" A propos de l'ouverture de son marché à la société Tessi, elle précise : "*La SG dispose avec Tessi, à ce jour, d'une offre alternative. Compte tenu de la volumétrie de chèques qui ne décroît que très lentement et du poids de notre établissement, nous avons un pouvoir de négociation avec le nouvel ensemble. De plus, la possibilité existe pour une banque de changer d'opérateur ou d'augmenter la part de marché confiée à l'opérateur concurrent.*"
78. En ce qui concerne la BNP-Paribas, Experian et Atos traitent respectivement [60-70] % et [0-10] % des volumes, mais uniquement pour le tri, la saisie étant confiée à 12 opérateurs différents, dont Tessi et Safig et à l'exclusion d'Experian et Atos. Pour le tri, le solde des volumes est traité par deux autres concurrents ([20-30] % pour Safig et [0-10] % pour EuroTVS). Dans ses déclarations, la BNP-Paribas annonce qu'elle a décidé, à l'échéance des contrats actuels, de lancer en 2004 un appel d'offres, afin "*(...) de disposer à nouveau de 3 prestataires pour assurer nos volumes. (...) Il nous permettra alors de remettre en concurrence nos opérateurs actuels et de faire entrer un ou plusieurs nouveaux opérateurs si nécessaire. (...) notre position relative sur le marché nous permet d'être confiant sur notre capacité à maîtriser notre relation actuelle avec Experian.*". La société Safig, dont la BNP-Paribas est actionnaire à hauteur de 21 %, constitue une alternative privilégiée.
79. Le Crédit Lyonnais, a, pour sa part "*pointé*" un risque concurrentiel éventuel en ces termes : "*Le nouvel ensemble pourrait effectivement, sur certaines régions pour le traitement des chèques en tous cas, avoir tendance à créer une situation de quasi monopole en "tuant" la concurrence par une approche tarifaire très agressive dans un premier temps.*". Toutefois, il précise : "*La diversification des fournisseurs dans le domaine du traitement des chèques est à l'étude actuellement. C'est déjà le cas en ce qui concerne les encaissements (10 fournisseurs pour le CL).*". Cette diversification existe déjà de manière significative en traitement de chèques puisque [40-50] % des volumes du Crédit Lyonnais sont traités par la société Safig, contre [50-60] % par la société Atos.
80. Les autres grands réseaux bancaires, soit 77 % des volumes de chèques émis, ont déjà diversifié leurs prestataires. Experian est présente à hauteur de [30-40] % au Crédit Agricole, où elle est devancée par la société Tessi, pour [30-40] % chez les Banques populaires, encore devancée par la société Tessi, à hauteur de [40-50] % dans le réseau Caisse d'Epargne. Atos est présente à hauteur de [50-60] % au Crédit Lyonnais, avec une forte présence de Safig

([40-50] %), à hauteur de [10-20] % au CCF ([80-90] % autres). La Caisse d'Épargne Provence-Alpes-Corse, cliente d'Experian, reconnaît qu' "*il est indéniable que le nouvel ensemble deviendrait leader dans le traitement du chèque, le marché étant déjà très étriqué.*" Toutefois elle ajoute : "*Il nous reste semble-t-il une alternative, le pouvoir de négociation étant confié à notre chef de file.(...) La diversification des fournisseurs est un choix du Groupe et est en cours.*" Ainsi, la négociation est transférée au niveau du groupe national, dont le poids doit permettre de trouver des fournisseurs alternatifs au nouvel ensemble.

81. Pour sa part le commissaire du Gouvernement, dans ses observations écrites, fait état des témoignages de "*l'ensemble des banques interrogées par la DGCCRF*", lesquels, à l'exception d'un seul, pointerait "*(...) un risque concurrentiel important*" du fait de l'opération de concentration. Outre que cette observation ne précise ni le nombre ni l'identité des banques ainsi sollicitées, ces témoignages n'ont pas été produits au dossier et n'ont donc pu être soumis à une consultation par les parties à l'opération. A l'inverse, il est constant que le dossier communiqué aux parties identifie les 22 réseaux bancaires interrogés au cours de l'instruction par les rapporteurs, et comporte l'intégralité des témoignages recueillis, au nombre de 6, représentant par ailleurs 39 % des volumes de chèques émis, dont les trois principaux réseaux nationaux, Société Générale, Crédit Lyonnais, BNP-Paribas, et trois réseaux régionaux.
82. Outre les déclarations ainsi recueillies, l'examen des caractéristiques du marché confirme que les banques disposent d'atouts dans leurs négociations avec les prestataires de traitement de chèques. En premier lieu, il s'agit d'une activité qu'elle maîtrise bien, puisqu'à l'origine, elle était exclusivement exercée en interne, puis a été progressivement externalisée par le biais de la création de filiales. Certaines banques conservent d'ailleurs des participations au capital de quelques opérateurs, dont elles peuvent favoriser le développement. Des banques conservent, par ailleurs, un service de traitement de chèques et ont donc suivi de près les évolutions récentes de l'activité. La réinternalisation de l'activité de traitement de chèques constitue de plus une alternative susceptible de peser dans leurs négociations avec les prestataires. En second lieu, les banques ont déjà pour pratique d'éclater le traitement des chèques entre plusieurs opérateurs et rien n'indique que la présence d'Experian/Atos parmi ces prestataires soit incontournable. Les deux sociétés sont d'ailleurs absentes des réseaux La Poste, C.I.C., Crédit Mutuel, Worms, Crédit Coopératif, Crédit du Nord, qui ensemble représentent un volume de 961 millions de chèques (21,4 % des volumes totaux).
83. Le commissaire du Gouvernement soutient, dans ses observations, que les banques pourraient ne pas avoir intérêt à faire jouer leur pouvoir de négociation dans la mesure où elles souhaitent favoriser le recul du chèque comme moyen de paiement et pourraient donc préférer répercuter d'éventuelles hausses de prix sur leurs clients. Toutefois, pour favoriser le recul du chèque, les hausses de prix devraient pouvoir être répercutées aux émetteurs de chèques, ce qui n'est pas possible tant que la tarification des chèques n'a pas été instituée.
84. Au total, il est peu vraisemblable que la part de marché du nouvel ensemble, estimée à [40-50] % sur la base des contrats en cours, lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants vis-à-vis de ses concurrents et des ses clients. En premier lieu, il existe d'autres opérateurs, qui interviennent d'ores et déjà sur le marché du traitement de chèques, et sont en mesure de faire des offres concurrentes de celles d'Experian/Atos. En second lieu, l'analyse n'a révélé aucun facteur qui soit susceptible d'empêcher l'entrée sur le marché d'un nouvel opérateur, ou le développement de l'un des opérateurs déjà présents. Enfin, les banques clientes disposent d'une puissance d'achat qui leur donne la possibilité de maîtriser l'évolution du marché et de garantir le maintien d'une concurrence effective, en

diversifiant leurs prestataires de services, en favorisant l'entrée ou le développement d'opérateurs ou en réinternalisant le traitement d'une partie de leurs chèques.

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

Que la concentration résultant de l'acquisition de la société Atos Investissement 4 par la société Experian n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur les marchés concernés.

Délibéré, sur le rapport oral de M Komiha, par Mme Hagelsteen, présidente, Mme Pasturel et M. Nasse, vice-présidents, Mmes Aubert, Mader-Saussaye et Perrot, ainsi que MM. Charrière-Bournazel, Piot et Robin, 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 des affaires", en application de l'article 8 du décret n° 2002-689 du 30 avril 2002 fixant les conditions d'application du livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence.

© Conseil de la concurrence