

Autorité  
de la concurrence



**Décision n° 09-DCC-39 du 4 septembre 2009  
relative à l'acquisition par Systemax  
de Wstore Europe S.A.**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé complet au service des concentrations le 3 août 2009, relatif à l'acquisition par Systemax de Wstore Europe S.A., formalisée par un contrat d'acquisition en date du 31 mai 2009 ;

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 ;

Adopte la décision suivante :

**I. Les entreprises concernées et l'opération**

1. La société Systemax Inc, société immatriculée dans l'État du Delaware, est la société mère de Systemax, groupe dont l'activité principale est la distribution de produits technologiques et industriels. En France, le groupe Systemax est actif presque exclusivement via sa filiale Misco France, qui vend à distance du matériel informatique, des accessoires et consommables aux professionnels et, marginalement aux particuliers.
2. Le chiffre d'affaires total mondial hors taxes réalisé par Systemax en 2008, dernier exercice clos, s'élève à 2 milliards d'euros, dont [50-100] millions d'euros en France.
3. Wstore Europe S.A. est la société-mère du groupe WStore. Le groupe est actif dans le secteur de la distribution de commodités informatiques et de solutions informatiques à destination des professionnels. Le chiffre d'affaires total mondial hors taxes réalisé en 2008 par le groupe WStore s'élève à 196 millions d'euros dont [150-200] millions d'euros en France.
4. En ce qu'elle se traduit par la prise de contrôle exclusif par Systemax de Wstore Europe S.A, l'opération notifiée constitue une concentration au sens de l'article L. 430-1 du code de commerce. Compte tenu des chiffres d'affaires des entreprises concernées, elle ne revêt pas une dimension communautaire. En revanche, les seuils de contrôle mentionnés à l'article L. 430-2-I du code de commerce sont franchis. La présente opération est donc soumise aux

dispositions des articles L. 430-3 du code de commerce relatifs à la concentration économique.

## II. Délimitation des marchés pertinents

### A. DÉLIMITATION DES MARCHÉS EN TERMES DE PRODUITS

5. Le secteur de la distribution de matériel informatique recouvre la distribution de produits comme, par exemple, les ordinateurs de bureau et portables, les imprimantes et leurs consommables, des périphériques informatiques, des équipements de réseau et de transfert de données, des extensions de mémoire, des écrans, etc... ainsi que les services d'installation et d'utilisation directement liés à ces équipements.
6. Plusieurs types d'acteurs interviennent sur le marché de la distribution de matériel informatique. Les constructeurs vendent leurs produits soit à des grossistes, qui disposent d'une gamme large de produits informatiques et livrent leurs clients distributeurs dans des délais très courts, soit directement à des distributeurs, soit, pour certains d'entre eux, directement aux clients finals.
7. Tant la Commission européenne que le ministre de l'économie ont distingué le marché de la vente en gros de produits informatiques aux distributeurs du marché de la vente de produits informatiques au détail, du fait des différences dans les délais de livraison, dans les capacités logistiques et dans l'étendue de la gamme de produits offerts<sup>1</sup>. De plus, la Commission a précisé que la distribution au détail indirecte (via des distributeurs) ou directe (réalisée par le constructeur) pouvaient être considérées comme relevant du même marché<sup>2</sup>.
8. Au sein de la distribution au détail, le ministre de l'économie a relevé l'existence de trois segments distincts correspondant à trois catégories d'acteurs : les grandes surfaces (spécialisées ou non spécialisées), les revendeurs à valeur ajoutée (les *value-added resellers*), qui intègrent leurs propres logiciels au matériel acheté en gros afin de les revendre et les distributeurs spécialisés pour les professionnels (*corporate resellers*).<sup>3</sup>
9. Le ministre de l'économie a aussi envisagé une segmentation plus fine de la distribution au détail, en fonction du type de matériel vendu tout en laissant la question ouverte, en distinguant (i) les PCs, serveurs et ordinateurs portables, (ii) les imprimantes et cartouches, (iii) les logiciels et (iv) les accessoires et autres périphériques<sup>4</sup>. Les parties ont toutefois souligné qu'une telle segmentation n'était pas pertinente car, bien que les matériels de ces différentes familles ne soient pas substituables entre eux du point de vue de la demande, ils peuvent être considérés comme faisant partie du même marché pertinent compte-tenu que les distributeurs offrent une gamme très variée de produits couvrant toutes ces familles.

---

<sup>1</sup> Voir notamment la décision M. 1179 Tech Data / Computer 2000 du 3 juin 1998 de la Commission européenne, et les décisions du ministre C2003-124 Ebizcuss.com / International Computer et C2006-104 du 10 octobre 2006

<sup>2</sup> Voir les décisions M. 2609 HP / Compaq et M. 4881 Dell / Asap de la Commission européenne

<sup>3</sup> Voir notamment les décisions du ministre C2007-29 du 28 juin 2007, C2007-160 du 145 décembre 2007, C2006-104 du 10 octobre 2006

<sup>4</sup> Voir notamment la décision du ministre C2006-104 du 10 octobre 2006

10. Au cas d'espèce, les parties sont simultanément actives sur le segment des distributeurs spécialisés pour les professionnels. L'analyse concurrentielle portera sur ce segment, tout en tenant compte des différentes segmentations, plus larges ou plus étroites, évoquées ci-dessus. Pour la présente décision, la question de la segmentation exacte de la distribution de matériel informatique peut être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.
11. Par ailleurs, Wstore est présent sur le marché des solutions informatiques CRM (« *Customer Relationship Management* »), via sa filiale I-Com Software. Les solutions informatiques CRM couvrent l'ensemble des logiciels qui permettent l'automatisation de certaines fonctions commerciales, telles la vente, le marketing, le service clients, les centres d'appel, le traitement des commandes, la gestion des contrats, le partage d'informations, la gestion et le suivi des stocks, le suivi des commandes, la gestion prévisionnelle et l'analyse des ventes et des fonctions similaires. Le chiffre d'affaires dégagé sur ce marché en 2008 est de l'ordre de 2,3 millions d'euros sur un marché européen de 2 milliards d'euros. En conséquence, le risque lié à l'intégration verticale entre l'activité d'édition de logiciels CRM et celle de la vente au détail de matériel informatique peut être d'emblée écarté.
12. Enfin, s'agissant des marchés amont de l'approvisionnement en commodités informatiques auprès des constructeurs et des grossistes, compte tenu de la faible part de marché des entités et donc leur faible puissance d'achat, l'opération n'est pas de nature à produire un quelconque effet sur ces marchés et peut également d'emblée être écartée.

#### **B. DÉLIMITATION GEOGRAPHIQUE DES MARCHÉS CONCERNÉS**

13. S'agissant du marché géographique, les autorités de concurrence, dans les décisions précitées ont considéré que le marché de la distribution au détail de commodités informatiques était au moins de dimension nationale, dans la mesure où les distributeurs intervenaient sur une base nationale et les produits s'adressaient à des professionnels nationaux.
14. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de la présente opération.

### **III. Analyse concurrentielle**

15. Le marché français de la distribution de commodités informatiques à des professionnels est évalué, selon les parties, à [5-6] milliards d'euros, pour l'année 2008. Les principaux acteurs sont SCC Allium FR ([10-20]% de parts de marché), Computacenter ([5-10]%), Wstore ([0-5]%), Topinfo ([0-5]%), Systemax ([0-5]%), et Econocom ([0-5]%). La nouvelle entité disposera donc d'une part de marché cumulée de [0-5] %. Sur un marché défini plus largement, en incluant la distribution directe par les constructeurs, la position des parties serait plus faible encore.
16. De plus, les parties ont estimé que leur part de marché sera inférieure à [10-20]% sur toutes les familles de produits concernées, à savoir les PC, serveurs et ordinateurs portables, les imprimantes et consommables, les logiciels et les accessoires et périphériques.

17. L'opération n'est donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché de la distribution de matériel informatique par le biais d'effets horizontaux, quelque soit la segmentation retenue.

**DECIDE**

**Article unique** : L'opération notifiée sur le numéro 09-0071 est autorisée.

Le président,

Bruno Lasserre

---

© Autorité de la concurrence