

Autorité
de la concurrence



**Décision n° 10-DCC-48 du 2 juin 2010
relative à la prise de contrôle exclusif de la société Amonite SAS par la
société Manuloc SA**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé au service des concentrations le 20 avril 2010, déclaré complet le 29 avril 2010, relatif à la prise de contrôle exclusif de la société Amonite SAS par la société Manuloc SA formalisé par un contrat de cession d'actions en date du 7 avril 2010;

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 ;

Vu les éléments complémentaires transmis par les parties au cours de l'instruction ;

Adopte la décision suivante :

I. Les entreprises concernées et l'opération

1. Manuloc SA est une société anonyme dont le capital est détenu à plus de 83 % par Madame Catherine Barthelemy et les membres de sa famille, directement ou indirectement *via* la société holding CBV SAS (82,25 %). Le solde du capital de Manuloc SA se répartit entre trois investisseurs institutionnels - CIC Investissement Est (9,99 %), CIC Investissement Alsace (2,5 %) et FPPR Siparex SPF III (4,16 %) - et un administrateur disposant d'une action.
2. Manuloc SA est la société de tête du groupe Manuloc (ci-après « Manuloc »), actif dans la distribution et la maintenance d'équipements de manutention industrielle. Manuloc distribue plusieurs marques de constructeurs (Komatsu¹, Kalmar², Nissan³ etc). Ses principaux clients sont issus de l'industrie (automobile, métallurgie, logistique, agro-alimentaire). Pour certains d'entre eux, Manuloc fournit également des prestations de logistique et de manutention qui

¹ Marque commercialisée par la société OM Carrelli Elevatori S.p.A., laquelle a concédé la vente exclusive de ses chariots élévateurs au groupe Manuloc sur le territoire français.

² Marque commercialisée par le groupe Kalmar Industries AB, lequel a concédé au groupe Manuloc la distribution exclusive de ses produits sur le territoire français auprès de la clientèle industrielle.

³ Marque commercialisée par la société Nissan France SA dont Manuloc est un revendeur agréé sur six départements français.

représentent une part marginale de son activité. En 2008, le groupe CBV a réalisé un chiffre d'affaires mondial total hors taxes de 131,2 millions d'euros dont 125,4 millions d'euros réalisés en France.

3. Amonite SAS est une société par actions simplifiée, société mère de l'ensemble des sociétés⁴ formant le groupe Amonite (ci après « Amonite »), actif dans le secteur de la distribution et la maintenance d'équipements de manutention industrielle de marque Hyster⁵ et d'engins de levage. En 2008, Amonite a réalisé un chiffre d'affaires mondial total hors taxes de 108,9 millions d'euros dont 108,4 millions d'euros réalisés en France.
4. L'opération envisagée consiste en l'acquisition par Manuloc SA de 100 % des actions, droits de vote et valeurs mobilières susceptibles de donner accès de manière immédiate ou différée au capital de la société Amonite SAS. Cette opération a fait l'objet d'un contrat de cession signé le 7 avril 2010. En ce qu'elle se traduit par la prise de contrôle exclusif de la société Amonite SAS par la société Manuloc SA, 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 n'est pas de dimension communautaire. En revanche, les seuils de notification prévus par l'article L. 430-2 du code de commerce sont franchis. La présente opération est donc soumise aux dispositions des articles L. 430-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique.

II. Délimitation des marchés pertinents

5. Les parties sont simultanément présentes sur le marché de la distribution de matériel de manutention industrielle, et plus marginalement sur celui des nacelles et plateformes élévatrices. Les parties sont également actives sur le marché de la maintenance de ces mêmes équipements.
6. Les parties, amenées à offrir ponctuellement des produits et services hors de leur périmètre d'activité habituel, sont présentes, de manière résiduelle, sur certains marchés de produits (balayeuses, télescopiques, tracteurs industriels) et de services (prestations de manutention au sol pour l'acquéreur, prestations de formation à la conduite d'engins de magasinage pour la cible). A l'exception des services de logistique, ces activités ne représentent qu'une part marginale de leur chiffre d'affaires, entre 0,05 et 1,3 % pour l'une ou l'autre des parties. Du fait de l'absence de chevauchements ou des positions limitées des parties sur ces produits et services, l'opération n'est pas susceptible d'emporter des effets concurrentiels sur ces activités annexes qui ne feront pas l'objet d'une analyse concurrentielle spécifique.

⁴ Les sociétés Philippe Manutention, Cedal Contrôle, Albatros Sud Est, Amonite Sud Est et Philippe MTL.

⁵ La marque Hyster est commercialisée par la société Nacco Materials Handling Limited, laquelle a noué avec Amonite un contrat d'exclusivité portant sur la distribution et l'approvisionnement en équipement de manutention de marque Hyster.

A. DÉLIMITATION DES MARCHES DE PRODUITS

1. LES MARCHÉS DE LA DISTRIBUTION D'ÉQUIPEMENTS DE MANUTENTION INDUSTRIELLE ET DE NACELLES ET PLATEFORMES ÉLÉVATRICES

a) Distinction selon la catégorie d'équipement

7. Concernant le matériel de manutention industrielle, la pratique décisionnelle communautaire⁶ distingue deux marchés de produits : le marché des chariots élévateurs en porte-à-faux d'une part, et celui des engins de magasinage d'autre part.
8. Les chariots élévateurs en porte-à-faux sont des chariots à conducteur porté, à moteur électrique ou thermique, équipés d'une fourche ou plateforme et d'un mât permettant de lever et transporter des charges ainsi que de les soulever en hauteur. Il existe une grande variété de porte-à-faux se distinguant par leurs capacités de chargement ou leurs motorisations mais tous les engins en porte-à-faux partagent les mêmes caractéristiques : (i) ils soulèvent des charges en dehors de la base de leur essieu et sont de ce fait équipés d'un contrepoids (porte-à-faux), (ii) ils peuvent porter des charges aussi bien horizontalement que verticalement, (iii) ils ont une capacité de levage maximale allant de 4 à 6 mètres, (iv) ils ont une capacité de chargement s'échelonnant de 0,6 à 50 tonnes et (v) sont d'un usage maniable et souvent utilisés au sein d'entrepôts ou de zones de stockage.
9. Les engins de magasinage sont plus spécifiquement destinés à la manipulation intensive de charges et/ou palettes à l'intérieur d'entrepôts ou de zones de stockage. Il existe plusieurs catégories d'engins de magasinage : des transpalettes et chariots à petite levée (conducteur debout ou porté), lesquels ne permettent pas de levée verticale substantielle, et des chariots à plateforme ou à fourche équipés d'un mât, lesquels permettent une levée verticale allant jusqu'à 13 mètres de hauteur. Ces chariots manipulateurs sont notamment désignés sous les termes « transpalettes », « gerbeurs », « préparateurs de commandes ».
10. Dans le domaine des engins de levage, la pratique décisionnelle nationale a été amenée à examiner le marché des plateformes et nacelles élévatrices au sein duquel elle a distingué les nacelles et plateformes automotrices de celles tractées⁷ compte tenu des différences de prix, d'utilisation, de structuration de la demande et de l'offre. La question de la distinction des nacelles et plateformes destinées à l'élévation de personnes de celles conçues pour l'élévation de charges a été laissée ouverte. Au cas d'espèce, les parties sont uniquement présentes sur les nacelles et plateformes automotrices et il n'est pas nécessaire de trancher la question de la délimitation exacte de ce marché, l'analyse concurrentielle demeurant inchangée quelle que soit l'hypothèse retenue.

b) Segmentation selon le circuit de distribution

11. Il existe deux circuits de distribution d'équipements de manutention industrielle à destination des professionnels :

⁶ Voir les décisions de la Commission européenne COMP IV/M.256 Linde/Fiat (28 septembre 1992), COMP IV/M.1950 Toyoda Automatic Loom Works/ BT Industries (15 juin 2000), COMP IV/M.2844 Linde/Komatsu/Komatsu Forklift (19 décembre 2002), COMP IV/M.4478 KKR/Goldman Sachs/ Kion (20 décembre 2006).

⁷ Voir les lettres du Ministre de l'Economie, des finances et de l'industrie du 18 septembre 2002 au conseil de la société Terex Corporation relative à une concentration dans le secteur de la production et de la commercialisation des plateformes et nacelles élévatrices automotrices et tractées et du 19 novembre 2003 au conseil de la société Pinguely relative à une concentration dans le secteur de la location d'engins élévateurs.

- la vente directe consistant pour les constructeurs à vendre eux-mêmes, ou par l'intermédiaire d'un réseau de distribution intégré, ses produits aux utilisateurs finaux. Ce canal de distribution est particulièrement adapté aux grands comptes qui passent des appels d'offres européens.
 - la vente indirecte qui fait intervenir un grossiste ou un distributeur indépendant entre le constructeur et le client final. Ces distributeurs indépendants font le choix de nouer un contrat d'exclusivité avec un constructeur n'ayant pas de réseau intégré ou choisissent de distribuer plusieurs marques concurrentes. Ce second circuit de distribution s'appuie généralement sur un réseau d'agences sur le territoire national, plus adapté à des clients de proximité. De plus, les distributeurs indépendants sont liés aux constructeurs par des contrats de distribution systématiquement assortis de zones territoriales en dehors desquelles les ventes actives sont prohibées, réduisant *de facto* la zone d'influence de ces distributeurs indépendants.
12. En l'espèce, les parties appartiennent à la seconde catégorie de vendeurs et sont liés contractuellement à une marque de constructeur (la cible) ou plusieurs (l'acquéreur). Selon les parties, les deux circuits de distribution sont pleinement concurrents, visent la même clientèle et proposent des gammes de produits parfaitement comparables en termes de fonctionnalité, de fiabilité et de prix.
13. Effectivement, les gammes de produits de manutention industrielle n'intègrent pas d'équipements spécifiques dédiés aux grands comptes et les offreurs n'appliquent pas de tarification différenciée par type de clientèle. En l'espèce, les parties ne s'interdisent pas de soumissionner à des appels d'offres européens en limitant leur réponse à leurs zones de distribution réservées. Par conséquent il n'apparaît pas pertinent de segmenter le marché de la distribution d'équipements de manutention industrielle selon le type de clientèle.

c) Distinction selon le mode de commercialisation

14. Les parties offrent indifféremment leurs produits à l'achat ou à la location de longue durée (appelée aussi location financière). Les parties proposent de retenir un marché unique du placement de matériel de manutention industrielle englobant la vente et la location financière des matériels de manutention.
15. La location longue durée est une solution privilégiée par les entreprises pour financer des biens d'équipement de toute nature⁸, sujets à une perte de valeur accélérée et dont l'acquisition suppose un investissement important. Si ce service est généralement adossé à des marchés de produits au même titre que la maintenance, la pratique décisionnelle nationale souligne que les principaux offreurs de ce service sont des établissements financiers⁹, affiliés ou non aux fabricants des biens concernés. La pratique tant communautaire que nationale distingue les services de location financière des services de location avec option d'achat à l'échéance du contrat, à un prix déterminé, plus couramment appelé « crédit-bail » ou « leasing »¹⁰. Ces deux modes de financement se différencient selon que les risques financiers inhérents à la propriété du matériel sont à la charge du loueur ou du client d'une part, et selon

⁸ Sauf immobilier.

⁹ Voir la décision du ministre de l'économie C2005-49 précitée et les lettres du Ministre de l'économie, des finances et de l'industrie C2005-79 du 22 août 2005 au conseil de la Société Générale relative à une concentration dans le secteur de la location de longue durée de véhicules et C2005-112 du 20 décembre 2005 au conseil de la société ING Car Lease France relative à une concentration dans le secteur de la location de longue durée de véhicules

¹⁰ Voir les décisions de la Commission européenne IV/M.234 du 15 juillet 1992, GECC / Avis Lease, et IV/M.983 du 22 septembre 1997, Bacob Banque/Banque Paribas et les lettres du Ministre de l'Économie, des finances et de l'industrie du 18 décembre 2002 au conseil de la Banque fédérale des banques populaires relative à une concentration dans le secteur des services bancaires et du 30 avril 2004 C2004-75 au conseil de la société General Electric Capital relative à une concentration dans le secteur bancaire.

que l'offreur de ce service ait ou non le statut d'établissement de crédit d'autre part. En effet, toute entreprise régie par le code de commerce peut proposer une location financière à ses clients en l'autofinçant, alors que le crédit-bail nécessite l'intermédiation d'un établissement de crédit¹¹. Toutefois, l'essentiel du marché de la location financière est couvert par des établissements de crédit, soit directement, soit par l'intermédiaire de leurs filiales.

16. Les parties considèrent que, du point de vue de la demande, achat et location financière sont uniquement regardées comme des modalités de financement alternatives. Cet arbitrage entre différentes modalités de financement (autofinancement, endettement, crédit-bail, location financière etc.) ne vient pas interférer sur la nature de la demande en termes de produits recherchés par leurs clients. Du côté de l'offre, la très grande majorité des acteurs du marché du matériel de manutention est associée à des sociétés de financement, filiales captives de constructeurs d'équipement ou filiales spécialisées d'établissements bancaires, pour proposer à leurs clients différentes options de financement dont le crédit-bail et la location financière. Les données disponibles sur le secteur semblent accréditer le point de vue des parties¹².
17. L'instruction a constaté l'interpénétration des opérations de vente et de location financière dans les données du secteur. En effet, les distributeurs qui sont associés à un établissement financier dédié, comptabilisent la vente à l'établissement financier, qui lui-même donne l'engin en location à l'utilisateur. C'est le cas du réseau de distribution du constructeur Fenwick Linde. Des distributeurs qui ne sont pas adossés à un partenaire financier unique comme la cible, peuvent, en revanche, vendre l'engin à un établissement financier pour aussitôt le reprendre en location à leur compte et le replacer eux-mêmes chez leur client afin de préserver la relation contractuelle directe avec les utilisateurs. Les statistiques annuelles produites par les associations professionnelles du secteur sont exprimées en termes d'engins placés et n'intègrent pas la distinction entre vente et location longue durée.
18. Les engins de manutention placés en location financière par les parties le sont pour une durée allant de 4 à 5 ans, ce qui correspond, d'après les parties, à la durée de vie moyenne du matériel et à la durée d'amortissement comptable retenue pour ce type de bien. A la fin de la période de location, l'engin n'est plus susceptible d'être remplacé chez un client. Ces équipements sont sujets à une obsolescence rapide du fait des évolutions technologiques et de l'actualisation fréquente des normes de sécurité.
19. Au regard de ce qui précède, il n'apparaît pas pertinent de segmenter le marché de la distribution d'engins de manutention industrielle selon les modes de commercialisation que représentent la vente, d'une part, et la location longue durée d'autre part, pour apprécier les effets de la présente opération.

2. LE MARCHÉ DE LA MAINTENANCE D'ÉQUIPEMENTS DE MANUTENTION INDUSTRIELLE

20. Les parties sont simultanément présentes dans le secteur de la maintenance des équipements de manutention industrielle. Ces prestations de maintenance consistent en l'entretien préventif (révisions, contrôles) et curatif (réparation de pannes et/ou de détériorations accidentelles, remplacement de pièces) du matériel.
21. La Commission européenne a envisagé, tout en laissant la question ouverte, que le marché de la maintenance et de la fourniture de pièces détachées des engins de manutention constitue un

¹¹ Les lois n°66-455 du 2 juillet 1966 et n°84-46 du 24 janvier 1984, codifiées dans le code monétaire et financier, définissent le crédit-bail comme une opération de crédit et impose le statut d'établissement de crédit pour exercer cette activité à titre habituel.

¹² Cf. étude Xerfi « Equipements de levage et de manutention », Avril 2009.

marché distinct¹³ compte tenu du fait que d'autres offreurs, peu ou pas présents au stade de la distribution, peuvent offrir des contrats de maintenance comme notamment les équipementiers, fournisseurs des constructeurs.

22. Les parties soulignent qu'à l'instar de leurs concurrents, les prestations de maintenance et de fourniture de pièces détachées sont presque systématiquement adossées au placement d'un engin de manutention, qu'il soit vendu ou loué sur une durée longue, sous la forme d'une offre globale. Cependant, à l'intérieur de ce marché de la maintenance pris au sens large, la fourniture de pièces détachées est davantage susceptible d'être offerte à titre autonome que les services.
23. La question de l'existence et de la délimitation d'un marché distinct de la maintenance d'équipements de manutention industrielle peut toutefois restée ouverte à l'occasion de la présente décision, l'analyse demeurant inchangée quelle que soit l'hypothèse retenue.

3. LE MARCHÉ DES SERVICES DE LOGISTIQUE

24. La pratique décisionnelle¹⁴ définit les services de logistique comme les services associant les différents maillons d'une chaîne d'approvisionnement de marchandises entre un point d'origine et un point d'arrivée et ce, afin de gérer de manière optimale le flux et le stockage des dites marchandises. Cette activité peut s'assimiler à une offre globale dans la mesure où elle combine un ensemble de services tels que notamment le stockage, l'inventaire des stocks, la prise de commandes et le transport de marchandises en un temps et un lieu défini par le client. La possibilité de segmenter plus finement ce marché par types de produits (denrées périssables, produits toxiques, produits inflammables) a été laissée ouverte compte tenu du fait que la majorité des opérateurs de logistique peuvent s'adapter facilement aux exigences de l'offre et de la demande.
25. Au cas d'espèce, la question sera laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangée quelle que soit la segmentation retenue.

B. DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE DES MARCHÉS

1. LES MARCHÉS DE LA DISTRIBUTION D'ÉQUIPEMENT DE MANUTENTION INDUSTRIELLE ET DE NACELLES ET PLATEFORMES ELEVATRICES

26. La Commission, dans son appréciation de l'acquisition du constructeur BTI par son concurrent TAL (groupe Toyota), a considéré l'Espace économique européen (EEE) comme étant le marché géographique pertinent de la commercialisation du matériel de manutention industrielle, qu'il s'agisse de chariots en porte-à-faux ou d'engins de magasinage, au regard de l'homogénéité des conditions concurrentielles sur la zone¹⁵. L'absence de barrières réglementaires ou techniques à l'entrée sur le marché, la faiblesse des coûts de transports, l'homogénéisation des prix des fournisseurs au niveau européen et la présence de la plupart des constructeurs sur la zone appuient cette analyse. La Commission européenne a souligné

¹³ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.5345 Terex Corporation / Fantuzzi Group du 19 novembre 2008.

¹⁴ Voir la lettre du Ministre de l'économie, des finances et de l'industrie C2005-110 du 29 novembre 2005 au conseil de la société Norbert Dentressangle relative à une concentration dans les secteurs du transport routier de marchandises et de la logistique et la décision de la Commission européenne M. 2831 DSV / TNT Logistics / DSV Logistics du 27 juin 2002.

¹⁵ Voir les décisions de la Commission européenne précitées COMP IV/M.256 et COMP IV/M.1950.

que les plus gros clients font jouer la concurrence à l'issue d'appels d'offres européens couvrant les besoins de l'ensemble de leurs sites opérationnels répartis dans les différents Etats de l'EEE. La Commission a aussi relevé que l'importance des réseaux de distribution et de services est un élément qui pourrait indiquer l'existence de marchés nationaux, sans toutefois que cette caractéristique du marché empêche la croissance des ventes transnationales. La Commission a finalement conclu que le marché pertinent était l'EEE.

27. Le marché de la distribution est cependant partagé entre des constructeurs de taille européenne ou mondiale et des distributeurs dont l'emprise géographique est beaucoup plus restreinte. En l'espèce, les parties, qui sont des distributeurs et non des constructeurs, sont liées par des contrats d'exclusivité portant sur des zones géographiques précises au-delà desquelles elles ne peuvent mener des ventes actives. Manuloc et Amonite réalisent respectivement plus de 95 % et 99 % de leur chiffre d'affaires en France. On ne peut donc totalement exclure qu'il soit pertinent d'apprécier la présente opération sur un marché de dimension nationale.
28. L'analyse de la présente opération sera conduite à l'échelle nationale, hypothèse la plus défavorable aux parties, dont les positions hors de France sont très limitées. En tout état de cause, il n'est pas nécessaire de trancher la question de la délimitation géographique de ces marchés à l'occasion de la présente décision, ses conclusions restant inchangées, quelle que soit la dimension retenue.
29. Concernant la distribution de nacelles et plateformes élévatrices, la pratique décisionnelle nationale a considéré que le marché géographique pertinent correspondait à l'espace économique européen avec une tendance vers la mondialisation¹⁶. La question de la dimension géographique de ce marché peut, elle aussi, être laissée ouverte puisqu'en tout état de cause, les conclusions de l'analyse demeurant inchangées. L'analyse concurrentielle s'appuiera sur les parts de marché nationales des parties, la conclusion de l'analyse demeurerait inchangée si l'opération était appréciée sur des marchés géographiques plus étendus.

2. LE MARCHÉ DE LA MAINTENANCE D'ÉQUIPEMENTS DE MANUTENTION INDUSTRIELLE

30. S'agissant des marchés de la maintenance industrielle, la pratique décisionnelle a généralement envisagé une délimitation nationale. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de la présente décision.

3. LE MARCHÉ DES SERVICES DE LOGISTIQUE

31. La pratique décisionnelle considère que le marché des services logistiques et de ses éventuelles segmentations a une dimension nationale. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de la présente décision.

¹⁶ Voir les décisions du ministre précitées des 18 septembre 2002 et 19 novembre 2003.

III. Analyse concurrentielle

32. L'analyse concurrentielle s'appuiera sur les estimations de parts de marché en volume fournies par les parties.
33. Sur les marchés français des équipements de manutention industrielle, la nouvelle entité détiendra [5-10] % de part de marché sur le segment des chariots en porte-à-faux, et restera confrontée au leader, le groupe Kion détenteur des marques Fenwick Linde ([20-30] %) et Still ([5-10] %), ainsi qu'à d'autres concurrents comme le groupe Bergerat-Monnoyeur ([5-10] %), distributeur exclusif des marques Mitsubishi et Caterpillar, la Compagnie Française de Manutention, distributeur des produits Toyota ([10-20] %), ou encore Jungheinrich France ([5-10] %). Sur le segment des engins de magasinage, la position de la nouvelle entité restera modeste à l'issue de l'opération, avec [0-5] % de part de marché, face à des concurrents puissants comme Fenwick Linde ([20-30] %), Jungheinrich France ([20-30] %), Still ([10-20] %), ou BT, marque du groupe Toyota, ([10-20] %). Sur le marché des nacelles et plateformes élévatrices automotrices, les parties représenteront seulement [0-5] % du marché français à l'issue de l'opération et feront face à des concurrents solides tels que les groupes Manitou ou JCB.
34. Les parties n'ont pas été en mesure de fournir des estimations de parts de marché sur les marchés de la maintenance des différents équipements (porte-à-faux, engins de magasinage, nacelles et plateformes élévatrices) concernés par l'opération. Il convient toutefois de relever que leurs parts de marché sur les marchés de la distribution de ces équipements constituent un majorant de leurs parts de marché sur d'éventuels marchés distincts de la maintenance de ces mêmes équipements, compte tenu de l'existence d'offres sur le marché de la maintenance, absents au stade de la distribution, venant s'ajouter à l'offre globale des distributeurs intégrant la maintenance.
35. S'agissant des éventuels effets congloméraux de l'opération, les positions acquises ne permettront pas à la future entité de jouer d'un effet de gamme ou de portefeuille. Les marques distribuées par la nouvelle entité resteront substituables à de nombreuses autres marques, de notoriété équivalente et offrant les mêmes gammes d'équipement. Enfin, la position acquise au stade de la distribution n'est pas de nature à permettre à la nouvelle entité de faire progresser sa position sur le marché des services logistiques, marché déjà très atomisé sur lequel l'acquéreur ne détient que 0,25 % de part de marché.
36. L'opération n'est donc pas de nature à porter atteinte à la concurrence.

DECIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 10-0039 est autorisée.

Le président,

Bruno Lasserre