



**Décision n° 10-DCC-66 du 28 juin 2010  
relative à la transformation de RAGT Semences en entreprise  
commune contrôlée par RAGT et CAF Grains**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé complet au service des concentrations le 21 mai 2010, relatif à la transformation de la société RAGT Semences, actuellement contrôlée à titre exclusif par RAGT SA, en entreprise commune contrôlée conjointement par RAGT SA et CAF Grains SAS, une société appartenant au groupe InVivo, formalisée par une lettre d'intention portant sur les principaux termes et conditions du rapprochement en date du 10 mars 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. Le groupe InVivo (ci-après « InVivo ») est une union de coopératives agricoles à capital variable, détenue par 347 adhérents, qui intervient, elle-même et au travers de ses filiales, dans plusieurs domaines d'activités liés au monde agricole : les semences, la nutrition et la santé animale, le stockage et la commercialisation de grains, ainsi que l'agrofourmiture et la distribution spécialisée. L'activité semences d'InVivo intègre la création variétale et la commercialisation de semences certifiées. Elle est assurée par plusieurs sociétés : Serasem, détenue par l'intermédiaire de CAF Grains, intervient en matière de recherche et développement (obtention) de semences, Serasem LS Production et IDF Production gèrent la production des semences de base, Semences de France commercialise des semences de céréales et d'oléo-protéagineux et Semences vertes commercialise des semences fourragères et de gazon. Union InVivo est la holding du groupe. La société CAF Grains est une société holding financière contrôlée par InVivo. Elle n'a pas d'activité opérationnelle.

2. Le chiffre d'affaire total mondial hors taxes réalisé par le groupe InVivo, lors du dernier exercice clos, s'élève à 5,1 milliards d'euros, dont 3,3 milliards d'euros en France.
3. RAGT (Rouergue Auvergne Gévaudan Tarnais) SA est la société holding du groupe RAGT (ci-après « RAGT »). Le capital de RAGT SA est possédé à [Confidentiel] par des personnes physiques liées par un pacte d'actionnaires conclu le 10 juin 2004, à [Confidentiel] par des personnes physiques non liées par un pacte d'actionnaires, à [Confidentiel] par des salariés, le reste étant détenu par Unigrains à [Confidentiel], Sofiproteol à [Confidentiel] et des banques (Naxicap et Crédit Agricole) à [Confidentiel]. Le groupe RAGT est actif, au travers de ses filiales, dans le domaine des semences, aux stades de la recherche, de la production et de la commercialisation. En particulier, la production et la commercialisation des semences sont gérées par RAGT Semences et la société RAGT 2n, filiale à [Confidentiel] de RAGT Semences, est en charge des activités de recherche et développement (obtention) en semences. Le groupe RAGT intervient également dans le secteur de l'agrofourriture, au travers de sa filiale Plateau Central, et dans le secteur des biocombustibles, au travers de sa filiale RAGT Energie.
4. Le chiffre d'affaires total mondial hors taxes réalisé par le groupe RAGT, lors du dernier exercice clos, s'élève à 271,4 millions d'euros, dont 212,5 millions d'euros en France.

\* \* \* \*

5. Les sociétés RAGT SA et CAF Grains se sont engagées, aux termes de la lettre d'intention portant sur les principaux termes et conditions du rapprochement signée le 10 mars 2010, à transformer la société RAGT Semences, actuellement contrôlée à titre exclusif par RAGT SA, en entreprise commune contrôlée conjointement par RAGT SA et CAF Grains SAS. Cette entreprise commune sera active dans le domaine de l'obtention, la production et la commercialisation de semences.
6. L'opération sera réalisée en deux phases juridiquement liées et quasi-concomitantes :
  - acquisition par RAGT Semences de la totalité des actions de la société Serasem, filiale du groupe InVivo active dans le domaine de l'obtention de semences ; InVivo transfèrera ainsi ses activités de recherche et développement à l'entreprise commune RAGT Semences mais conservera en propre ses activités de production et de commercialisation de semences commerciales ;
  - entrée au capital de RAGT Semences, à hauteur de [Confidentiel], de la société Financière InVivo Semences, société créée pour les besoins de l'opération et elle-même détenue à hauteur de [Confidentiel] par CAF Grains<sup>1</sup>, filiale du groupe InVivo<sup>2</sup>.
7. Les statuts de RAGT Semences et les pactes d'actionnaires de RAGT Semences et de Financière InVivo Semences déterminent les règles de gouvernance de RAGT Semences de la façon suivante :
  - la gestion de la société sera assurée par un président, un comité exécutif de 6 membres, dont [Confidentiel] désignés par RAGT SA et [Confidentiel] désignés par Financière

---

<sup>1</sup> Le solde du capital de la société Financière InVivo Semences sera détenu par Semagri, une société détenue par deux groupes français spécialisés dans le financement du secteur agricole : Sofiprotéol et Unigrains. La société Financière InVivo Semences n'aura pas d'activité opérationnelle, elle ne sera qu'un véhicule d'acquisition et de détention de la participation acquise dans RAGT Semences. Les statuts et le pacte d'actionnaires qui sera conclu entre CAF Grains et Semagri attribueront à CAF Grains le contrôle de la société et ne conféreront aucun droit de veto à Semagri sur les questions concernant la politique commerciale ou opérationnelle de RAGT Semences.

<sup>2</sup> Certains actionnaires minoritaires actuels de RAGT Semences, ayant un rôle de financiers, (Banque Populaire Développement, Sofipar, Grand Sud Ouest Capital, Finex Plus) seront appelés soit à apporter leurs titres dans RAGT Semences à la société Financière InVivo Semences, soit à les céder au groupe InVivo.

InVivo Semences, et un comité stratégique de [Confidentiel] membres, dont [Confidentiel] désignés par RAGT SA et 5 désignés par Financière InVivo Semences ;

- RAGT SA et InVivo disposeront toutes deux, au sein du comité stratégique de RAGT Semences, d'un droit de veto sur la désignation du Président (sur proposition de RAGT), sur la définition du plan stratégique de l'entreprise, qui contiendra notamment les orientations essentielles de l'activité de recherche de RAGT Semences, sur l'approbation du budget annuel d'exploitation et d'investissement de la société et sur la conclusion de tout contrat majeur « *et notamment les contrats comportant des clauses de non concurrence ou d'exclusivité sur une durée égale à au moins trois ans à la charge de la Société et portant sur une fraction de chiffre d'affaires supérieure à [Confidentiel] par an* ».

8. [Confidentiel]

9. Enfin, RAGT Semences exercera les mêmes activités que celles qu'elle exerce actuellement (obtention, production et commercialisation de semences) et sera dotée de moyens humains, matériels et financiers lui permettant de fonctionner sur le marché de manière autonome et durable.

10. Il ressort des développements qui précèdent que RAGT Semences peut être qualifiée d'entreprise commune de plein exercice, contrôlée conjointement par le groupe InVivo et le groupe RAGT. En ce qu'elle se traduit par la création d'une entreprise commune de plein exercice, l'opération notifiée constitue une concentration au sens de l'article L. 430-1-II du code de commerce.

11. Compte tenu des chiffres d'affaires des entreprises concernées, les seuils de contrôle mentionnés au point I de l'article L. 430-2 du code de commerce sont franchis. Par ailleurs, si les entreprises concernées réalisent ensemble au niveau mondial un chiffre d'affaires supérieur à 5 milliards d'euros et si le chiffre d'affaires total réalisé individuellement dans la Communauté par RAGT et InVivo est supérieur à 250 millions d'euros, l'opération n'est néanmoins pas de dimension communautaire dans la mesure où chacune des entreprises concernées réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires total dans la Communauté en France. 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**

12. La présente opération emporte un regroupement d'activités en ce qui concerne l'obtention de semences. Par ailleurs, InVivo demeurant active sur la production et la commercialisation de semences et InVivo et RAGT sur les marchés de la multiplication de semences et de l'agrofourriture en semences, ces marchés sont également concernés.

## A. L'OBTENTION, LA PRODUCTION ET LA COMMERCIALISATION DE SEMENCES

### 1. LES MARCHES DE PRODUITS

#### a) Segmentation par type de semences

13. Les autorités de concurrence communautaire et nationale<sup>3</sup> ont déjà relevé que les différents types de semences n'étaient pas mutuellement substituables. Interrogés à l'occasion de la présente opération, les acteurs du marché, semenciers, multiplicateurs, acteurs de l'agrofourmiture, ont confirmé que chaque type de semences est utilisé et exploité à des fins propres et spécifiques.
14. Les parties distinguent les types de semences suivants sur lesquels elles sont présentes : les semences de blé dur, de blé tendre, d'avoine, de triticale, de maïs, de sorgho, de colza, de soja, de tournesol, de fourragères, les semences pour l'interculture, les gazons, les semences de pois et de féveroles, d'orge d'hiver et d'orge de printemps.
15. La pertinence d'une distinction entre orge d'hiver et orge de printemps a été confirmée par le test de marché. En effet, si les semences d'orge d'hiver sont résistantes au froid et doivent être semées fin septembre, les semences d'orge de printemps sont, quant à elles, sensibles au froid, leur cycle végétatif est plus court et elles doivent être semées au cours des mois de février ou de mars. De plus, le principal débouché de l'orge de printemps est la malterie alors que celui de l'orge d'hiver est l'alimentation animale. La question de l'existence de marchés pertinents distincts pour ces deux espèces peut cependant demeurer ouverte car, quelle que soit l'hypothèse retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées.

#### b) Segmentation par activités

16. Le secteur des semences peut être segmenté selon les étapes du processus d'obtention de semences de base, de production et de commercialisation de semences commerciales :
  - L'obtention de la « semence de base » : il s'agit essentiellement d'une activité de recherche et développement et de sélection variétale réalisée en amont et visant à obtenir de nouvelles variétés de semences. Les créateurs de variétés, dénommés « obtenteurs », réalisent ainsi différents types de croisements afin de proposer aux agriculteurs utilisateurs des variétés de plus en plus performantes (faible coût de production, fort rendement, etc.) et résistantes (aux maladies, aux parasites...). Quand une variété a été créée, elle doit faire l'objet d'une inscription au catalogue officiel français des espèces et variétés et d'une inscription au catalogue européen des variétés végétales. Les variétés obtenues peuvent également faire l'objet, dans l'Union Européenne, d'une protection par un certificat d'obtention végétale (COV). Le processus d'obtention comporte également une phase de production de la semence de base (ou « semence technique »). La production de la semence de base, qui peut nécessiter, selon les espèces, plusieurs multiplications et triages des semences issues de la multiplication, est considérée comme faisant partie de l'obtention de la semence de base.
  - La production de la « semence commerciale » : la semence de base est ensuite multipliée pour obtenir la semence commerciale, les semences ainsi obtenues sont certifiées et

---

<sup>3</sup> Voir les décisions de la Commission européenne IV/M.556, Zeneca/Vanderhave du 9 avril 1996 ; IV/M.737, Ciba-Geigy/Sandoz du 17 juillet 1996 ; IV/M.1512, Dupont/Pioneer Hi-Bred/International du 21 juin 1999 ; IV/M.1497, Novartis/Maïsadour du 30 juin 1999 et COMP/M.3506, Fox Paine/Advanta du 20 août 2004 ainsi que les décisions de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-37 du 13 août 2009 Euralis Semences / Sud Céréales et 09-DCC-38 du 4 septembre 2009 Limagrain / Domagri.

conditionnées. La production est réalisée par des établissements producteurs qui confient à un réseau d'agriculteurs (généralement en sous-traitance) la semence de base fournie par l'obteneur<sup>4</sup>.

- La commercialisation des semences commerciales : les semences commerciales destinées à l'agriculture sont finalement vendues à des distributeurs, généralement des coopératives agricoles ou négoce agricoles. Les semences commerciales destinées aux particuliers (essentiellement des gazons) sont commercialisées à travers des réseaux de distribution dédiés ou généralistes.
17. Les autorités de concurrence communautaire et nationale ont dans de précédentes décisions considéré que ces différentes étapes constituent un marché pertinent de produits unique<sup>5</sup> en raison de la forte intégration verticale des acteurs exerçant ces activités.
  18. Les parties notifiantes soulignent cependant que pour certaines espèces de semences telles que le blé, l'orge, le triticale, l'avoine, le soja et les protéagineux, les activités d'obtention, d'une part, et de production, d'autre part, ne sont souvent pas verticalement intégrées. Ainsi, pour ces types de semences, les obtenteurs, soit assurent leur propre activité de production de semences commerciales (circuit dit « long »), soit confèrent à des tiers le droit de produire et de commercialiser, contre rémunération, des semences qu'ils ont développées (circuit dit « court »). Pour les autres espèces, les parties admettent que, compte tenu de la complexité du processus de production (espèces hybrides ne se reproduisant pas de façon naturelle mais par croisement d'espèces ou de genres différents), il doit être maîtrisé par un obteneur.
  19. Les réponses au test de marché confirment globalement que, lorsqu'il s'agit de semences allogames<sup>6</sup> ou hybrides<sup>7</sup>, les activités d'obtention, de production et de commercialisation de semences doivent la plupart du temps être assurées par le même opérateur. Au contraire, dans le cas de semences autogames (notamment des céréales), les activités de production et de commercialisation de semences peuvent être plus facilement effectuées par des opérateurs distincts de ceux qui effectuent les activités d'obtention.
  20. Il ressort également du test de marché que l'intervention d'opérateurs distincts en aval peut se faire suivant des modalités diverses. Certains obtenteurs sous-traitent la production de leurs semences commerciales mais restent propriétaires des semences et en assurent eux-mêmes la commercialisation. D'autres obtenteurs confient la production et la commercialisation à des tiers dans le cadre de contrats de licences, en recourant éventuellement à la SICASOV (Société Coopérative d'Intérêt Collectif Agricole anonyme des Sélectionneurs Obtenteurs). Celle-ci est une structure créée par les détenteurs publics et privés de droits intellectuels afin de gérer leurs droits sur les variétés végétales protégées<sup>8</sup>. Elle délivre les licences et les sous-concessions d'exploitation de variétés végétales au nom des obtenteurs ou de leurs ayants-droit. Les établissements producteurs de semences demandent à la SICASOV des « contrats de licence » pour chacune des variétés protégées qu'ils souhaitent produire. Ces demandes

---

<sup>4</sup> La production de la semence commerciale peut être réalisée directement par l'obteneur intégré vers l'aval ou il peut en confier l'exploitation à un ou plusieurs tiers.

<sup>5</sup> Voir notamment les décisions de la Commission européenne IV/M.556, IV/M.737, IV/M.1497, IV/M.1512, COMP/M.3506 précitées et les décisions de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-37 et 09-DCC-38 précitées.

<sup>6</sup> Il y a deux types de plantes : les plantes autogames (céréales par exemple) et les plantes allogames (maïs, tournesol, colza par exemple). Les plantes autogames sont auto fertilisantes (elles ont des fleurs contenant à la fois l'organe mâle et femelle et la fécondation a lieu prioritairement dans la fleur elle-même) et n'ont donc pas besoin d'une autre plante – de la même espèce ou non – pour se reproduire. Les plantes allogames, quant à elles, possèdent des fleurs mâles distinctes des fleurs femelles, sur la même plante ou sur des plantes séparées et sont donc fertilisées par transfert de pollen au moyen d'un « vecteur » (insectes, vent ou autres agents).

<sup>7</sup> Les variétés hybrides sont issues de deux parents différents. La complémentarité entre les deux parents conduit à un hybride qui est meilleur que le meilleur des deux parents, mais cet avantage se perd lorsque l'hybride est autofécondé. Le producteur (ou l'agriculteur) qui dispose de l'hybride mais pas des parents ne peut produire de semence aussi performante que l'hybride.

<sup>8</sup> Le Groupe SICASOV gère environ 3 800 variétés de 150 espèces pour le compte de 300 sociétaires ou associés publics et privés, français et étrangers. Tous les obtenteurs peuvent faire appel aux services de la SICASOV. Les détenteurs de droits étrangers peuvent également faire appel aux services de la SICASOV.

sont transmises aux détenteurs de droits concernés ou à leurs ayants-droit. La SICASOV délivre ou non les licences selon les décisions prises et contrôle le bon usage des licences accordées. En fin de campagne de vente, les établissements producteurs déclarent les quantités produites et/ou commercialisées sous licence. En fonction de ces déclarations, la SICASOV contrôle l'assiette des redevances et en assure la perception afin de les reverser aux détenteurs de droit concernés. Chaque année la SICASOV établit ainsi un barème de redevances<sup>9</sup>.

21. Au total, il est probablement pertinent d'analyser, pour certains types de semences, notamment le blé tendre, le blé dur, l'avoine, le triticale, l'orge d'hiver, l'orge de printemps, le soja, les protéagineux, les fourragères et les plantes pour l'interculture, un marché de l'obtention de semences de base distinct de celui de la production et de la commercialisation des semences commerciales. Toutefois, en l'absence de problèmes concurrentiels, la question de la délimitation exacte des marchés de produits peut demeurer ouverte.

### c) Conclusion

22. L'analyse sera donc menée sur les marchés de l'obtention de semences de blé dur, de blé tendre, d'orge d'hiver, d'orge de printemps, de triticale, d'avoine, de soja, de pois et de féveroles mais aussi de fourragères et de plantes pour l'interculture, sur les marchés de la production et de la commercialisation de semences de blé dur, de blé tendre, d'orge d'hiver, d'orge de printemps, de triticale, d'avoine, de soja, de protéagineux mais aussi de fourragères et de plantes pour l'interculture, ainsi que sur les marchés de l'obtention, production et commercialisation de semences de maïs, de sorgho, de colza, de tournesol, de gazons. Toutefois, en l'absence de problèmes concurrentiels, la question de la délimitation exacte des marchés de produits peut demeurer ouverte.

## 2. LES MARCHES GEOGRAPHIQUES

23. Les autorités de concurrence communautaire et nationale<sup>10</sup> ont estimé dans de précédentes décisions que le marché de l'obtention, production et commercialisation de semences était de dimension nationale. La Commission européenne a, en effet, relevé que les prix ainsi que les conditions d'approvisionnement des consommateurs finals différaient d'un état membre à l'autre. Par ailleurs, elle a noté que les semences commerciales étaient développées pour s'adapter aux conditions de culture des zones géographiques auxquelles elles étaient destinées. La Commission et les autorités françaises en ont conclu que les clients achètent en principe les semences adaptées aux exigences liées à leurs sols et à leurs conditions climatiques auprès des producteurs implantés dans leur propre état membre<sup>11</sup>. Néanmoins, la Commission a aussi relevé<sup>12</sup> une certaine « européanisation » du secteur des semences en soulignant que la certification délivrée par un état membre entraînait l'inscription au catalogue européen et permettait la libre commercialisation des semences en Europe.
24. Les parties soutiennent en l'espèce que les marchés de l'obtention de semences de soja, de blé tendre, de blé dur, d'orge d'hiver, d'orge de printemps, de triticale et d'avoine, lorsqu'ils

---

<sup>9</sup> De tels barèmes existent pour les céréales (avoine, blé dur, blé tendre, épeautre, orge, riz, sarrasin, seigle, triticale), les fourragères, le maïs, le sorgho, les oléagineux (colza, lin, soja, moutarde, navette, tournesol), les protéagineux (féverole, pois, lupin), les fleurs, les plantes à fibre, les pommes de terre, etc. Voir <http://www.sicasov.com/info/pages/internet/fr/baremes.html>

<sup>10</sup> Voir notamment les décisions IV/M.556 et n°COMP/M.3506 précitées et les décisions de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-37 et 09-DCC-38 précitées.

<sup>11</sup> Voir notamment la décision de la Commission Comp/M.3506, §23 et 24.

<sup>12</sup> Voir notamment les décisions de la Commission IV/M.1420 - BASF/Svalöf Weibull, du 3 mars 1999 et Comp/M.3506 précitée.

n'englobent pas la production et la commercialisation de semences commerciales, sont de dimension européenne dans la mesure où l'octroi d'une licence de production et de commercialisation par un obtenteur n'est soumis à aucune contrainte géographique et où les règles applicables à la protection des certificats d'obtention végétale ont été harmonisées au niveau de l'Union Européenne<sup>13</sup>.

25. Le test de marché confirme qu'en ce qui concerne les étapes de la production et la commercialisation des semences commerciales, la dimension géographique du marché est contrainte d'une part, par les conditions pédoclimatiques des zones de culture, et d'autre part, par les coûts de transport des semences commerciales, celles-ci étant plus ou moins pondéreuses selon les espèces. En revanche, lorsque l'obtention de semences de base peut être analysée de façon distincte de la production et de la commercialisation des semences commerciales, les répondants confirment l'absence de contraintes géographiques et ajoutent que chaque obtenteur cherche à réunir une gamme de semence de base aussi variée que possible et adaptée à des conditions pédoclimatiques différentes.
26. En l'espèce, l'analyse sera menée au niveau national, la question de la délimitation géographique exacte des marchés de la production et commercialisation de semences commerciales pouvant demeurer ouverte en l'absence de problèmes concurrentiels.

## **B. LES MARCHES DE LA MULTIPLICATION DE SEMENCES**

### **1. LES MARCHES DE PRODUITS**

27. La pratique décisionnelle, aussi bien communautaire que nationale<sup>14</sup>, envisage l'existence d'un marché de la multiplication de semences, distinct de l'obtention, la production et la commercialisation de semences.
28. Les opérations de multiplication sont généralement confiées à des agriculteurs sélectionnés et missionnés par les obtenteurs (pour fabriquer les semences de base) et les producteurs (pour fabriquer les semences commerciales). Les relations entre les obtenteurs ou les établissements producteurs, d'une part, et les agriculteurs multiplicateurs, d'autre part, sont régies en France par un contrat type avalisé par le Service officiel de contrôle et de certification (ci-après « SOC »), service du Groupement National Interprofessionnel des Semences et plants (ci-après « GNIS »). Sont présents sur ce marché, du côté de l'offre, les coopératives ainsi que les agriculteurs multiplicateurs.
29. Les autorités de concurrence ont également envisagé une segmentation du marché de la multiplication selon le type de semence.
30. Il n'y a pas lieu de remettre en cause ces délimitations à l'occasion de l'examen de la présente opération.

---

<sup>13</sup> Cf. notamment le Règlement (CE) n° 2100/94 du Conseil, du 27 juillet 1994.

<sup>14</sup> Voir notamment la décision de la Commission européenne n°IV/M.1497 précitée, les décisions de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-37 et 09-DCC-38 précitées et la lettre du ministre C2008-112 du 5 décembre 2008, (Coopératives Audecoop, La Toulousaine de Céréales, Groupe Coopératif Occitan, des Unions de coopératives agricoles Lauragaise et Union Oxalliance).

## 2. LES MARCHES GEOGRAPHIQUES

31. Les marchés de la multiplication de semences ont été délimités dans des décisions précédentes en fonction de critères climatiques, les zones ainsi définies couvrant parfois plusieurs états membres<sup>15</sup>. La Commission a par ailleurs considéré que les marchés ainsi délimités devaient inclure la totalité des zones climatiques mondiales similaires.
32. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de l'examen de la présente opération.

### C. LE MARCHÉ AVAL DE L'AGROFOURNITURE EN SEMENCES

#### 1. LES MARCHÉS DE PRODUITS

33. La pratique décisionnelle tant nationale que communautaire<sup>16</sup> distingue un marché aval de l'agrofourniture en semences à destination des agriculteurs utilisateurs, par opposition à la commercialisation en gros des semences, activité comprise dans le périmètre du marché de la production et de la commercialisation de semences.
34. Les autorités de concurrence nationales ont également envisagé, tout en laissant la question ouverte, de segmenter le marché de l'agrofourniture en semences selon le type de culture (maraîchage ou polyculture).
35. En outre, les autorités de concurrence nationales<sup>17</sup> ont considéré, au sein de la distribution de semences, l'existence d'un segment particulier, constitué des semences destinées à l'agriculture biologique.
36. Une segmentation par canal de distribution (canal des coopératives et canal des négociants) a également été envisagée par le ministre en charge de l'économie<sup>18</sup>.
37. Il n'y a pas lieu de remettre en cause ces délimitations à l'occasion de l'examen de la présente opération.
38. Au cas d'espèce, les parties sont simultanément actives sur les marchés de l'agrofourniture en semences non biologiques et n'interviennent toutes deux que sur la polyculture.

#### 2. LES MARCHÉS GEOGRAPHIQUES

39. S'agissant du marché de l'agrofourniture en semences à destination des agriculteurs, la pratique décisionnelle<sup>19</sup> a précédemment retenu une dimension locale. De fait, l'analyse de ces marchés s'effectue souvent au niveau départemental<sup>20</sup>. Dans une décision récente, l'Autorité de la concurrence<sup>21</sup> a cependant relevé, dans le cas de la région Auvergne, que

---

<sup>15</sup> Voir la décision de la Commission européenne M.737 Ciba-Geigy/Sandoz du 17 juillet 1996 ainsi que la lettre C2008-112 précitée.

<sup>16</sup> Voir la décision du Conseil de la concurrence 07-D-16 du 9 mai 2007 relative à des pratiques sur les marchés de la collecte et de la commercialisation des céréales ainsi que la lettre C2008-112 précitée. Voir également la décision de la Commission IV/M.0026, Cargill/Unilever du 20 décembre 1990.

<sup>17</sup> Voir les décisions de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-37 et 09-DCC-38 précitées, ainsi que la lettre du ministre de l'économie C2008-94 du 2 janvier 2009.

<sup>18</sup> Voir la lettre du ministre de l'économie C2008-52 du 30 juin 2008.

<sup>19</sup> Voir notamment les lettres du ministre de l'économie C2008-29 du 4 juin 2008, C2008-52 du 30 juin 2008, C2008-94 et C2008-112 précitées. Voir également la décision 09-DCC-37 de l'Autorité de la concurrence précitée.

<sup>20</sup> Voir notamment la décision C2008-112 précitée.

<sup>21</sup> Voir la décision de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-38 précitée.



*« compte tenu d'une part, de la possibilité offerte aux agriculteurs de se faire livrer les volumes achetés et, d'autre part, du rayon de livraison qui peut être couvert par les distributeurs de semences, il ne peut être exclu que la dimension géographique du marché de l'agrofourniture en semences soit de dimension supra départementale ».*

40. La Commission européenne, dans sa décision n° IV/M.0026 Cargill/Unilever du 20 décembre 1990 relative au marché du négoce agricole en général, avait pour sa part relevé que les négociants livraient les agriculteurs en semences, engrais et produits agro-chimiques dans un rayon de 100 miles (environ 160 kilomètres) autour de leur magasin.
41. En l'espèce, l'analyse concurrentielle sera menée au niveau départemental, les conclusions demeurant inchangées lorsque des zones plus larges sont prises en compte.

### **III. Analyse concurrentielle**

42. La création de la société commune RAGT Semences par InVivo et RAGT aboutit à la mise en commun de leurs programmes de recherche et développement de nouvelles variétés de semences. Il convient donc d'évaluer les effets des chevauchements horizontaux sur les marchés de l'obtention de semences. Par ailleurs, InVivo et RAGT Semences seront toutes deux actives sur les marchés de la production et de la commercialisation de semences. Du fait de l'extension de la gamme précédemment offerte par chacune des parties, une analyse des possibles effets congloméraux de l'opération sera réalisée. De plus, RAGT Semences étant active sur la commercialisation de semences commerciales et InVivo sur l'agrofourniture en semences, une analyse des possibles effets verticaux de l'opération sera également effectuée. Enfin, il convient d'évaluer les risques de coordination des sociétés mères sur les marchés de la multiplication de semences et de l'agrofourniture en semences sur lesquels InVivo et RAGT seront toutes deux actives.

#### **A. LES EFFETS HORIZONTAUX**

##### **1. SUR LES MARCHES DE L'OBTENTION DE SEMENCES**

43. L'ensemble des activités d'obtention de semences actuellement exercées par InVivo avec sa filiale Serasem sera transféré à RAGT Semences à l'issue de l'opération. Les maisons mères ne seront donc plus présentes sur ces marchés.
44. Les parties ont estimé comme suit leur position sur les marchés de l'obtention sur lesquels Serasem et RAGT Semences étaient actives :

Obtention de semences en France – campagne 2008/2009						
Marchés de produits	Serasem (InVivo)		RAGT Semences		Total royalties perçues en France (M€)	% total RAGT Semences post-opération
	Royalties perçues (M€)	%	Royalties perçues (M€)	%		
Blé tendre	[...]	[5-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
Blé dur	[...]	[5-10]%	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%
Triticale <sup>22</sup>	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%	[...]	[20-30]%
Fourragères	[...]	[0-5]%	[...]	[5-10]%	[...]	[5-10]%
Orge d'hiver	[...]	[5-10]%	[...]	[0-5]%	[...]	[10-20]%
Orge de printemps	[...]	[5-10]%	---	---	[...]	[10-20]%
Avoine	[...]	[40-50]%	---	---	[...]	[40-50]%
Pois et féveroles	[...]	[40-50]%	---	---	[...]	[40-50]%
Soja	---	---	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%

Source : estimations des parties<sup>23</sup>

45. Les parties indiquent par ailleurs que, sur le plan européen, la part de marché combinée de RAGT et de InVivo ne dépasse [20-30]% sur aucun des marchés de l'obtention de semences de base.
46. L'opération n'emporte de chevauchement d'activités entre les parties que sur les marchés de l'obtention de semences de fourragères, orge d'hiver, triticale, blé tendre et blé dur.
47. Sur le marché de l'obtention de fourragères, le cumul de parts de marché des parties est faible ([5-15] %) et le renforcement lié à l'opération est inférieur à [0-5] %.
48. Sur le marché de l'obtention d'orge d'hiver<sup>24</sup>, les parts de marché cumulées des parties s'élèvent à [10-20] % et le renforcement lié à l'opération est limité à [0-5] %. De plus les parties feront face, sur ce marché, à plusieurs concurrents de taille plus importante que les parties tels Secobra et Momont, et à d'autres de taille équivalente, tel LVH, ou inférieure, tel Unisigma.

<sup>22</sup> le triticale est une céréale issue du croisement entre le blé et le seigle qui est cultivée surtout pour l'alimentation animale.

<sup>23</sup> Les parts de marché en matière d'obtention reposent sur des estimations de royalties perçues. Ces estimations sont calculées à partir de données fournies par la Sicasov, adaptées par les parties selon leur connaissance du marché, et elles n'incluent pas les royalties versées par des clients situés en dehors de France.

<sup>24</sup> L'analyse du marché de l'obtention de semences d'orge (hiver + printemps) est similaire à celle de l'orge d'hiver. La part de marché des parties à l'issue de l'opération sur un marché de l'obtention d'orge demeurera modérée (14,2 %) et le renforcement lié à l'opération sera limité (moins de 2 %). Plus précisément SERASEM a une part de marché de 12,4 % et RAGT Semences de 1,8 %. En outre, pour l'orge de printemps, les parties feront notamment face à la concurrence de Unisigma (39 %), Limagrain (15 %) et Secobra (14 %).

49. Sur les marchés de l'obtention de triticales et de blé tendre, le cumul des parts de marché des parties s'élève respectivement à [20-30] % et [20-30] %, avec un renforcement non négligeable dû à l'opération ([5-10] % pour le triticales et [5-10] % pour le blé tendre). Néanmoins de nombreux concurrents seront actifs sur ces marchés. Ainsi en ce qui concerne le triticales, les parties feront face à la concurrence d'un obtenteur plus important, Florimond Desprez, et de deux obtenteurs de taille légèrement inférieure : AgriObtentions et Svalof Weibull. En ce qui concerne le blé tendre, LVH sera un concurrent de taille équivalente à celle des parties et Florimond Desprez, Syngenta et Unisigma seront également actifs sur ce marché.
50. Enfin la position des parties sera du fait de l'opération particulièrement importante sur le marché de l'obtention de blé dur. En effet, selon les estimations des parties, RAGT Semences dispose d'une part de marché de [30-40] % sur ce marché et InVivo de [5-10] %, soit un cumul de [40-50] %. L'opération renforce la position de premier acteur de RAGT Semences qui aurait à l'issue de l'opération une part de marché près de deux fois supérieure à celle des concurrents suivants, Eurodur et Florimond Desprez (respectivement [20-30] % et [20-30] % selon les estimations fournies par les parties). D'autres plus petits acteurs sont également actifs dans l'obtention de semence de blé dur dont Syngenta ([5-10] %).
51. Plusieurs éléments conduisent cependant à relativiser les effets de l'opération sur un marché de l'obtention de semence de base de blé dur.
52. En effet, les estimations données par les parties ne correspondent pas, sur ce marché, au montant des royalties fournies par leurs concurrents en réponse au test de marché. Ainsi la position de Florimond Desprez semble être, avant l'opération, plus proche de celle de RAGT que les parties ne l'indiquent.
53. En outre, les parties soulignent la contestabilité des positions des acteurs sur les marchés de l'obtention de semences de base. De fait, même si la sophistication des technologies conduit à une augmentation des budgets de recherche, le test de marché confirme que des innovations majeures restent à la portée d'acteurs de taille modeste<sup>25</sup>. Le mécanisme des certificats d'obtention végétale facilite l'activité de recherche dans la mesure où, lorsqu'un certificat d'obtention est déposé par un semencier, tous ses concurrents ont le droit d'utiliser la nouvelle variété concernée à des fins de recherche, en vue de développer ou d'améliorer leurs propres variétés. En ce qui concerne le blé dur, le cycle de renouvellement variétal est d'environ 5 ans. De plus, les qualités des nouvelles variétés mises sur le marché font l'objet d'analyses et de recommandations par des organismes tiers liés à la filière agricole, ou à l'industrie fromagère en ce qui concerne plus particulièrement le blé dur, ce qui facilite l'accès au marché et le succès de ces nouvelles variétés.
54. Les acteurs du marché, de même que les évolutions constatées, confirment les possibilités de remise en cause des positions des acteurs du fait du renouvellement variétal. Ainsi, concernant le blé tendre, Limagrain a fortement accru sa position en 5 ans grâce à la variété Apache (de [0-5] à [20-30] %). Sur le marché du blé dur, la société Desprez a pris de fortes parts de marché depuis 2/3 ans avec les variétés Miradoux et Pescadou. Pioneer, qui était le leader incontesté sur le marché des semences de maïs a fortement reculé depuis les années 2000 tandis que KWS progressait sur l'Allemagne et le nord de l'Europe y compris le nord de la France.
55. Au surplus, il y a lieu de noter que si le marché de l'obtention de semences de blé dur était de dimension européenne ainsi que discuté ci-dessus, le cumul des parts de marché des parties

---

<sup>25</sup> Momont Hennette (FR) est par exemple cité comme jouant un rôle majeur depuis 20 ans dans la recherche sur le colza.

serait limité à [10-20] % ([5-10] % initialement pour RAGT Semences et [0-5] % pour Serasem). Au niveau européen, RAGT Semences est confronté à la concurrence des sociétés Nicherson (Limagrain) et Lochow-Petkus (KWS), qui viennent s'ajouter aux acteurs présents en France (Eurodu, Florimond Desprez et Syngenta).

56. Compte tenu de ce qui précède, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés de l'obtention de semences de base.

## **2. SUR LES MARCHES DE LA PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DE SEMENCES SUR LESQUELS INVIVO ET RAGT SEMENCES SERONT ACTIVES**

57. RAGT Semences et InVivo seront toutes deux présentes, à l'issue de l'opération, sur les marchés de la production et de la commercialisation de semences pour lesquelles les marchés de l'obtention de semences de base ont été vus ci-dessus.
58. Les parties ont fourni une estimation des parts de marché actuelles des groupes InVivo et RAGT en France en matière de production et de commercialisation de semences commerciales sur l'ensemble des marchés sur lesquels l'une ou l'autre des parties sont actuellement actives. Elles sont rassemblées dans le tableau ci-dessous.
59. L'opération n'emporte pas de chevauchement d'activités entre les parties sur les marchés de la production et commercialisation d'orge de printemps, d'avoine, de protéagineux et de soja. Sur les marchés de la production et commercialisation d'orge d'hiver et de blé dur, les parts de marché cumulées des parties sont inférieure à [10-20] % avec un renforcement dû à l'opération très faible (moins de [0-5] %).
60. Sur les marchés de la production et commercialisation de blé tendre, le cumul des parts de marché des parties reste inférieur à 20 % et le renforcement lié à l'opération est inférieur à [5] %. Les parties feront face à la concurrence d'Actisem, Axeréales, Champagnes Céréales, Uneal, Limagrain, et Eurosem.
61. Sur les marchés de la production et commercialisation de triticales et de plantes d'interculture, le cumul des parts de marché des parties sera légèrement supérieur ou égal à [15-25] %. De nombreux concurrents sont actifs sur ces marchés. Ainsi en ce qui concerne les semences pour plantes d'interculture, les parties feront face à la concurrence de deux acteurs sensiblement de la même taille qu'eux : Carneau et Jouffray Drillaud et de plusieurs acteurs de plus petite taille tels Saaten Union, Barenburg et Limagrain. En ce qui concerne le triticales, sont notamment actifs sur ce marché Actisem, Axeréales et Limagrain.

Ventes de semences commerciales en France – campagne 2008-2009												
Espèces	Vente de semences par RAGT		Vente de semences par INVIVO		Estimation de la taille du marché		Parts de marché RAGT		Parts de marché InVivo		Parts de marché combinées	
	Vol	CA (M€)	Vol	CA (M€)	Vol	CA (M€)	Vol	Val	Vol	Val	Vol	Val
<b>Fourragères (KT)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[15-25]%	[20-30] %	[30-40] %
<b>Plantes d'interculture<sup>26</sup> (T)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[<5]%	[<5]%	22%	[15-25]%	[20-30] %	[20-30] %
<b>Blé tendre (KT)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[<5]%	[<5]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	10-20]%
<b>Blé dur (KT)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[<5]%	[<5]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	10-20]%
<b>Triticale (KT)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[<5]%	[<5]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30] %	[10-20] %
<b>Orge (hiver + printemps) (KT)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[<5]%	[<5]%	[5-15]%	[5-15]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>Orge d'hiver (KT)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[<5]%	[<5]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>Orge de printemps (KT)</b>	-	-	[...]	[...]	[...]	[...]	-	-	[5-15]%	[5-15]%	[5-10]%	[5-10]%
<b>Avoine (KT)</b>	-	-	[...]	[...]	[...]	[...]	-	-	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>Protéagineux (KT)</b>	-	-	[...]	[...]	[...]	[...]	-	-	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>Soja (T)</b>	[...]	[...]	-	-	[...]	[...]	[5-15]%	[5-15]%	-	-	[5-10]%	[5-10]%

Source : estimations des parties<sup>27</sup>.

62. En ce qui concerne les fourragères, les parties évaluent le cumul de leurs parts de marché à [20-30] % en volume et à [30-40] % en valeur, soit [10-20] % en volume et [10-20] % en valeur pour InVivo et [10-20] % en volume et [10-20] % en valeur pour RAGT Semences. Au vu du test de marché, les parties semblent cependant avoir légèrement sous-estimé la position de leurs concurrents et surestimé leur propre position. Trois autres acteurs principaux, Jouffray Drillaud, Barenbrug et Limagrain, sont présents sur ce marché, avec des parts de marché évaluées par les parties à environ [10-20] %. Près d'un tiers des ventes sont réalisées par de petits acteurs.

<sup>26</sup> Les plantes d'interculture sont semées entre deux périodes de culture pour protéger les sols contre l'érosion, améliorer la structure du sol, recycler l'azote restant dans le sol après la culture principale, lutter contre certaines pollutions, économiser les engrais pour les cultures à venir... De nombreuses espèces sont utilisées : la moutarde blanche, la phacélie, le ray-grass, les trèfles, différentes sortes de vesces ou des mélanges de végétaux.

<sup>27</sup> Les parts de marché en matière de semences commerciales reposent sur des estimations de royalties perçues. Ces estimations sont calculées à partir de données fournies par le GNIS concernant les volumes de ventes, adaptées par les parties selon leur connaissance du marché. Elles n'incluent pas les ventes effectuées à des clients situés en dehors de France, ni les quantités produites mais stockées sans être vendues. Les « doses » (1 KD=1000 doses) sont une unité de volume utilisée pour certaines semences, qui varie d'une espèce à l'autre (exemple : sorgho : 1D =12 kg ; fourragères : 1D=10 kg ; maïs : 1 dose = 50.000 grains).

63. Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés de la production et de la commercialisation de semences commerciales.

### 3. SUR LES MARCHES DE L'OBTENTION, DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DE SEMENCES SUR LESQUELS INVIVO ET RAGT SEMENCES SERONT ACTIVES

64. Pour certaines semences pour lesquelles les obtenteurs assurent eux-mêmes la production et la commercialisation, l'analyse concurrentielle portera sur des marchés englobant l'obtention, la production et la commercialisation de semences. Les parties ont fourni une estimation de leur position cumulée pour les types de semences concernés, sachant que l'obtention des semences de base devrait être assurée par RAGT Semences mais que la production et la commercialisation des semences commerciales pourront être effectuées soit par RAGT Semences, soit par une autre filiale du groupe InVivo.

Ventes de semences commerciales en France – campagne 2008-2009												
Espèces	Vente de semences par RAGT		Vente de semences par INVIVO		Estimation de la taille du marché		Parts de marché RAGT		Parts de marché InVivo		Parts de marché combinées	
	Vol	CA (M€)	Vol	CA (M€)	Vol	CA (M€)	Vol	Val	Vol	Val	Vol	Val
<b>Maïs (KD)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[5-10]%	[10-20] %	[10-20] %
<b>Tournesol (KD)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %	[5-10] %	[5-10] %
<b>Sorgho (KD)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[30-40]%	[30-40]%	[0-5] %	[0-5] %	[30-40] %	[30-40] %
<b>Gazons (KT)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[10-20] %	[10-20] %
<b>Colza (KD)</b>	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[0-5] %	[0-5] %	[10-20]%	[10-20]%	[10-20] %	[10-20] %

65. Source : estimations des parties<sup>28</sup>.

66. Le cumul des parts de marché des parties est faible sur le marché de la production et commercialisation de tournesol (moins de [5-10] %).

67. Sur le marché de la production et commercialisation de colza, le cumul des parts de marché des parties s'élève à [10-20] % et le renforcement lié à l'opération est de moins de [0-5] %. Sur ce marché, Monsanto détiendra une part de marché nettement plus importante que celle des parties qui feront également face à la concurrence de Limagrain, Momont et Syngenta.

68. Sur les marchés de la production et commercialisation de gazons et de maïs, le cumul des parts de marché des parties reste également inférieur à [20-30] % mais le renforcement dû à l'opération sera un peu plus important (environ [5-10] % pour le maïs et environ [5-10] % en

<sup>28</sup> Les parts de marché en matière de semences commerciales reposent sur des estimations de royalties perçues. Ces estimations sont calculées à partir de données fournies par le GNIS concernant les volumes de ventes, adaptées par les parties selon leur connaissance du marché. Elles n'incluent pas les ventes effectuées à des clients situés en dehors de France, ni les quantités produites mais stockées sans être vendues. Les « doses » (1 KD=1000 doses) sont une unité de volume utilisée pour certaines semences, qui varie d'une espèce à l'autre (exemple : sorgho : 1D =12 kg ; fourragères : 1D=10 kg ; maïs : 1 dose = 50.000 grains).

volume pour les gazons). Néanmoins de nombreux concurrents sont actifs sur ces marchés. Ainsi en ce qui concerne les semences pour gazons, les parties feront face à la concurrence de trois acteurs sensiblement de la même taille qu'eux : Limagrain (Oxadis), Top Green et Barenburg France et de plusieurs acteurs de plus petite taille tels Carneau, Plan SPG et Jouffray Drillaud. En ce qui concerne le maïs, Limagrain, Pioneer, Monsanto, Caussade Semences, KWS, etc. sont actifs sur ce marché.

69. En ce qui concerne ensuite les semences de sorgho, les parties détiendront une part de marché de [30-40] % en volume et de [30-40] % en valeur. Le renforcement dû à l'opération sera néanmoins très faible (de [ $<5$ ] % en volume et de [ $<5$ ] % en valeur), InVivo étant un petit acteur de ce marché. De plus, comme cela est indiqué dans le tableau ci-dessous, ce marché est caractérisé par la présence d'un acteur très important, Semences de Provence et de nombreux plus petits concurrents notamment Euralis Semences et Caussade Semences.

<b>Commercialisation de semences commerciales de sorgho</b>				
<b>Sociétés / Groupes</b>	<b>Parts de marché (valeur)</b>		<b>Parts de marché (volume)</b>	
	Million d'Euros	%	Doses	%
Semences de Provence	[...]	[40-50] %	[...]	[40-50]%
<b>RAGT Semences</b>	[...]	<b>[30-40] %</b>	[...]	<b>[30-40] %</b>
Euralis Semences	[...]	[5-10] %	[...]	[5-10] %
Caussade Semences	[...]	[5-10] %	[...]	[5-10] %
Semental	[...]	[0-5] %	[...]	[0-5] %
Jouffray Drillaud	[...]	[0-5] %	[...]	[0-5] %
<b>InVivo</b>	[...]	<b>[0-5] %</b>	[...]	<b>[0-5] %</b>
Total	[...]	[100] %	[...]	[100] %

Source : estimations des parties

70. Ainsi, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur aucun des marchés de l'obtention, de la production et de la commercialisation de semences.

## **B. EFFETS CONGLOMERAUX**

71. A l'issue de l'opération, les parties pourront offrir à leurs clients une gamme d'espèces et de variétés de semences plus large que ne pouvait le faire chacune d'entre elles auparavant, tant sur les marchés de l'obtention de semences de base, qu'au niveau de la production et de la commercialisation de semences commerciales.
72. Néanmoins, de nombreux concurrents possèdent aussi une gamme étendue d'espèces et de variétés de semences (tels Limagrain, Florimond Deprez, Syngenta, Monsanto, etc.). Par ailleurs, il ressort de l'examen qui a été fait ci-dessus que les parties ne disposent d'une position incontournable, à partir de laquelle elles seraient susceptibles de faire jouer un effet de levier, sur aucun des marchés concernés. Enfin, il ressort du test de marché que la qualité et les caractéristiques intrinsèques (rendement, résistance,...) de chaque variété sont déterminantes dans le choix des coopératives et des négociants, bien plus que la possibilité de s'approvisionner de façon groupée auprès d'un seul fournisseur.

73. Ainsi, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur un marché par le moyen d'effets congloméraux.

### C. EFFETS VERTICAUX

74. Lorsqu'une opération de concentration rassemble des acteurs présents sur des marchés situés en amont ou en aval l'un de l'autre, deux risques de verrouillages peuvent être envisagés. Dans le premier cas, l'entreprise intégrée refuse de vendre un intrant à ses concurrents en aval ou alors le leur fournit à un prix élevé, dans des conditions défavorables ou à un niveau de qualité dégradé (verrouillage du marché des intrants). Dans le second cas, la branche aval de l'entreprise intégrée refuse d'acheter ou de distribuer les produits des fabricants actifs en amont et réduit ainsi leurs débouchés commerciaux (verrouillage de l'accès à la clientèle).
75. En l'espèce, InVivo joue le rôle d'une centrale d'achat pour ses coopératives membres et assure également une prestation de conseil et de gestion des achats auprès de ces coopératives. Par conséquent, certains des répondants au test de marché craignent que cette position ne lui permette de favoriser les semences produites et commercialisées par RAGT Semences dans les achats des adhérents InVivo, au détriment des autres fournisseurs de semences commerciales.
76. Un tel scénario est cependant peu probable, compte tenu d'une part de la position d'InVivo sur les marchés avals et d'autre part, du fonctionnement des marchés concernés.
77. En ce qui concerne la position des parties sur le marché aval, les autorités de la concurrence considèrent qu'il est peu probable qu'une entreprise puisse verrouiller l'accès à une clientèle dont elle représente moins de 30 %. Or, la centrale d'achat d'InVivo a regroupé lors de la dernière campagne (2008/2009) pour environ [Confidentiel] d'euros d'achats de semences à destination des coopératives agricoles membres d'InVivo<sup>29</sup>, soit moins de [0-5] % des achats totaux de semences commerciales et plants en France évalués pour la même campagne à 2287,6 millions d'euros<sup>30</sup>.
78. En ce qui concerne le fonctionnement de ces marchés, il convient en premier lieu de noter qu'InVivo ne dispose pas d'un pouvoir de prescription auprès de ses coopératives adhérentes en matière d'achat de semences commerciales. Elle achète certes des semences en son nom auprès des fournisseurs mais elle le fait pour le compte des coopératives adhérentes qui le lui demandent et lorsque celles-ci le lui demandent. Cette division d'InVivo n'emploie d'ailleurs pas de commerciaux, mais des acheteurs et des techniciens.
79. En outre, le service de conseil technique rendu aux coopératives comprend notamment la coordination de la mise en place d'essais annuels des principales variétés de semences. Ces essais portent sur tous les fournisseurs. Concrètement, les variétés sont semées et récoltées par 20-30 coopératives et les résultats (rendement, résistance, etc.) sont établis par des techniciens InVivo. Or, l'objectivité de ces tests est favorisée par la possibilité qu'ont les coopératives membres d'InVivo d'en comparer les résultats à ceux de tests similaires réalisés par des tiers institutionnels ou par d'autres semenciers<sup>31</sup>.

---

<sup>29</sup> Dont 42 millions d'euros de semences de maïs, 12 millions d'euros de semences de tournesol et 5,5 millions d'euros de semences de colza.

<sup>30</sup> Donnée issue du compte prévisionnel de l'agriculture française pour 2009, préparé par la division agriculture de l'INSEE.

<sup>31</sup> Le CTPS, comité consultatif consulté par le Ministère de l'agriculture, teste la qualité de toutes les variétés de semences en vue de leur inscription au catalogue officiel des variétés pendant 2 ans précédents leur inscription. Les fournisseurs eux-mêmes font tester leurs variétés de semences en support de leurs efforts de commercialisation, par l'Institut Arvalis (<http://www.arvalisinstitutduvegetal.fr/fr/>) et le Cetiom (<http://www.cetiom.fr/>) et par les coopératives elles-mêmes.



80. En second lieu, et comme cela a déjà été relevé ci-dessus, les coopératives choisissent les semences essentiellement en fonction des critères agronomiques et qualitatifs des différentes variétés, le prix n'intervenant que marginalement. Un agriculteur recherche, pour un certain type de semence, la variété la plus adaptée à ses besoins, aux conditions pédoclimatiques de la zone dans laquelle il est établi. De ce fait, les coopératives peuvent difficilement limiter leur approvisionnement auprès d'un unique producteur/commercialisateur si celui-ci ne dispose pas des variétés les plus adaptées à la demande de leurs agriculteurs.
81. On peut d'ailleurs constater que la centrale d'achat de InVivo se fournit auprès de tous les semenciers, en fonction des variétés qui intéressent les agriculteurs des coopératives membres, et non de façon privilégiée auprès des filiales du groupe. La répartition des achats entre les différents fournisseurs a été la suivante pour la campagne 2008/2009 : Semences LG : [5-10] %, Syngenta Seeds : [10-20] %, Ragt Semences : [10-20] %, Pioneer Semences : [10-20] %, Semences de France (InVivo) : [0-5] %, Kws : [0-5] %, Maisadour Semences : [0-5] %, Euralis Semences : [5-10] %, Monsanto : [20-30] %, Caussade Semences : [5-10] %, Advanta : [5-10] %.
82. L'opération ne risque donc pas de porter atteinte à la concurrence sur les marchés de l'obtention, de la production et de la commercialisation de semences en verrouillant l'accès à la clientèle des adhérents des coopératives InVivo.

#### **D. RISQUE DE COORDINATION DES SOCIETES MERES**

83. La création d'une entreprise commune est susceptible d'inciter les sociétés mères à coordonner leurs comportements. Une telle coordination peut être envisagée de façon plus évidente si les maisons mères et la filiale commune sont présentes sur les mêmes marchés. Elle ne peut être exclue a priori lorsque les maisons mères sont présentes sur un marché distinct de celui de leur filiale commune, mais situé en amont ou en aval de ce marché ou sur un marché voisin étroitement lié.
84. En l'espèce, InVivo et RAGT sont toutes deux actives sur les marchés de la multiplication de semences et de l'agrofourniture en semences qui sont situés en aval des marchés de l'obtention, de la production et de la commercialisation de semences sur lesquels RAGT Semences doit intervenir.
85. Ces risques de coordination entre maisons mères sont analysés par les autorités de concurrence au regard de trois critères cumulatifs :
- il faut qu'il existe un lien de causalité entre la création de l'entreprise commune et l'apparition de risques de coordination des sociétés-mère ou son renforcement ;
  - la coordination doit revêtir un certain degré de vraisemblance, c'est-à-dire doit être possible et présenter un intérêt économique pour les maisons mère ;
  - cette coordination doit avoir un effet sensible sur la concurrence.

#### **1. SUR LES MARCHES DE L'AGROFOURNITURE EN SEMENCES**

86. S'agissant des marchés de l'agrofourniture en semences, il convient de relever que RAGT, d'une part, et InVivo, d'autre part, interviennent sur ces marchés dans des conditions différentes.

87. Ainsi, au sein du groupe RAGT, l'activité d'agrofourniture est assurée par la société RAGT Plateau Central qui commercialise des produits (semences, alimentation animale, produits phytosanitaires, outillage, etc.) directement auprès des agriculteurs à travers un réseau de magasins et de commerciaux qui intervient essentiellement dans les départements du Tarn et de l'Aveyron<sup>32</sup>. Sa part de marché dans ces deux départements, pour la vente au détail de semences aux agriculteurs, est estimée par RAGT à environ [25-35] % (représentant un chiffre d'affaires annuel d'environ [Confidentiel] d'euros).
88. L'union de coopératives InVivo joue quant à elle le rôle d'une centrale d'achat pour les coopératives qui en sont membres : elle achète des produits à destination des agriculteurs, notamment des semences, qu'elle revend aux coopératives qui les revendent elles-mêmes à leurs agriculteurs coopérateurs. Deux des coopératives membres de InVivo sont présentes dans le Tarn et l'Aveyron : Unicor et Arterris. Les achats de Unicor et Arterris en semences dans le Tarn et l'Aveyron représentent selon les parties respectivement [10-20] et [15-25] % de l'agrofourniture en semences de ces départements.
89. RAGT intervient donc sur les marchés correspondants comme vendeur et InVivo, comme acheteur. Une coordination des comportements d'acheteur et de vendeur des maisons mères est cependant peu vraisemblable dans la mesure où, comme cela a déjà été mentionné ci-dessus s'agissant des effets verticaux, InVivo n'a pas de pouvoir de prescription auprès de ses coopératives adhérentes en matière d'achat de semences commerciales.

## 2. SUR LES MARCHES DE LA MULTIPLICATION DE SEMENCES

90. Sur les marchés de la multiplication de semences, les parties sont actives en qualité de demandeur auprès de tiers agriculteurs mettant à disposition leurs surfaces agricoles. Les parties ont fourni les données suivantes relatives aux surfaces nécessaires à InVivo et RAGT pour multiplier leurs semences par rapport aux surfaces européennes similaires utilisées pour la multiplication<sup>33</sup> :

	Surface agricole nécessaire à InVivo (ha)	Surface agricole nécessaire à RAGT (ha)	Surfaces agricoles européennes (ha)	Part combinée de InVivo et RAGT
Maïs	[...]	[...]	[...]	[5-10] %
Tournesol	[...]	[...]	[...]	[0-5] %
Sorgho	[...]	[...]	[...]	[10-20] %
Colza	[...]	[...]	[...]	[0-5] %
Fourragère	[...]	[...]	[...]	[5-10] %
Gazons	[...]	[...]	[...]	[5-10] %
Blé tendre	[...]	[...]	[...]	[0-5] %
Blé dur	[...]	[...]	[...]	[0-5]
Orge	[...]	[...]	[...]	[0-5]

<sup>32</sup> En 2009, Plateau Central a étendu quelque peu ses activités en achetant une activité de distribution située en Lozère et dans le Cantal, qui est d'importance limitée.

<sup>33</sup> Les parties ne sont pas en mesure d'estimer la taille des surfaces mondiales.

Triticale	[...]	[...]	[...]	[0-5]
Avoine	[...]	---	[...]	[0-5]
Soja	---	70	[...]	[0-5]
Interculture	[...]	[...]	[...]	[10-20] %
Protéagineux	[...]	[...]	[...]	[0-5]
TOTAL	[...]	[...]	[...]	[0-5]

Source : estimations des parties

91. Il ressort de ces données que les surfaces utilisées par InVivo et RAGT pour la multiplication des semences ne représentent qu'une part modérée des surfaces disponibles. Une éventuelle coordination n'est pas susceptible d'avoir un effet sensible sur la concurrence.

### DECIDE

**Article unique** : L'opération notifiée sous le numéro 10-0055 est autorisée.

Le président,

Bruno Lasserre