

Autorité  
de la concurrence



**Décision n° 10-DCC-76 du 9 juillet 2010  
relative à la prise de contrôle exclusif  
de la société Sin&Stes par le groupe Elior**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé complet au service des concentrations le 7 juin 2010, relatif à la prise de contrôle exclusif de la société Sin&Stes par le groupe Elior, formalisée par la signature, en date du 3 mai 2010, d'un protocole d'acquisition de la totalité des actions de la société Sin&Stes par la société Avenance, filiale du groupe Elior ;

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. La société Avenance SA est la filiale à 100 % de la société Elior SCA, elle-même détenue en intégralité par la société Holding Bercy Investissement (ci-après « HBI »), tête du groupe Elior. HBI est une société en commandite par actions de droit français, comprenant un unique associé commandité, la société Bercy Présidence SAS, et plusieurs actionnaires commanditaires, dont le fonds d'investissement Charterhouse (61,33 %), la société BIM SAS (24,33 %), elle-même entièrement détenue par Robert Zolade, le fonds d'investissement Chequers (7,71 %) et d'autres actionnaires minoritaires (6,63 %).
2. Le capital de la société Bercy Présidence SAS, associé commandité unique et gérant de HBI, est détenu majoritairement par le fonds d'investissement Charterhouse (ci-après « Charterhouse »). Toutefois, les statuts de la société Bercy Présidence octroient à Robert

Zolade, par l'intermédiaire de la société BIM, un certain nombre de droits de veto<sup>1</sup> de nature à lui permettre d'exercer une influence déterminante sur HBI. Ainsi, la société HBI, et donc le groupe Elior, est contrôlée conjointement par Charterhouse et M. Robert Zolade.

3. Le capital de la société de gestion Charterhouse est détenu par [...] personnes physiques, sans qu'aucune d'entre elles ne soit majoritaire ou ne possède de droit de veto susceptible de lui conférer une influence déterminante. Aucun des investisseurs dans les fonds gérés par Charterhouse n'est, par ailleurs, en mesure d'exercer une influence déterminante sur les décisions prises par la société de gestion<sup>2</sup>.
4. Le groupe Elior est principalement actif, en Europe, en Amérique latine et en Amérique du Nord, dans la restauration collective et la restauration de concession. Il gère également une activité de prestation de nettoyage en milieu hospitalier et en milieu scolaire et une activité de gestion technique et administrative d'ensembles immobiliers (« facility management »). Le chiffre d'affaire total mondial réalisé en 2009, dernier exercice clos, par Charterhouse et les sociétés contrôlées par Robert Zolade, s'est élevé à plus de 13 milliards d'euros, dont 5,5 milliards d'euros réalisés en France.
5. **Sin&Stes**, société par actions simplifiée de droit français, est principalement active dans le domaine du nettoyage professionnel auprès de différents types de clients, notamment des acteurs du secteur de la santé, de l'hôtellerie, des loisirs, de l'industrie. Elle est également active, de façon marginale, sur le marché du facility management et sur celui de la gestion d'espaces verts, par l'intermédiaire de ses filiales Sins&Stes Espaces Verts Sas et Espaces Verts Caron Sas. Le capital de Sin&Stes est détenu par la société Prodef (50 %) et la société Dosim France (50 %), cette dernière étant elle-même détenue entièrement par Dosim Investissements SA. Le chiffre d'affaires total hors taxes de la société Sin&Stes et ses deux filiales, pour le dernier exercice clos le 31 décembre 2009, s'est élevé à 218 millions d'euros, exclusivement réalisés en France.
6. L'opération, formalisée par un protocole signé par les parties le 3 mai 2010, consiste en l'acquisition, par la société Avenance SA, filiale du groupe Elior, de la totalité des actions Sin&Stes détenues par la société Prodef et de la totalité des actions de Dosim France, qui détient elle-même la moitié du capital de Sin&Stes.
7. En ce qu'elle entraîne l'acquisition du contrôle exclusif de la société Sin&Stes par le groupe Elior, l'opération notifiée est une opération de 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 au point I de 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.

---

<sup>1</sup> Droits de veto relatifs à l'adoption du budget annuel consolidé de HBI Sca et de ses filiales, aux acquisitions et aux cessions supérieures à 25 millions d'euros, à la nomination du Président de Bercy Présidence et, sous certaines conditions, à sa révocation.

<sup>2</sup> L'indépendance de la société de gestion Charterhouse vis-à-vis des investisseurs du fonds VII et VIII est assurée par la législation britannique sous l'empire de laquelle ces fonds ont été constitués (article 6.1 du Limited Partnership Act de 1907). De plus aucun des investisseurs des fonds VII et VIII ne détient plus de [...] % du capital de ces derniers

## II. Délimitation des marchés pertinents

8. Le groupe Elior et Sin & Stes sont simultanément actifs dans les seuls secteurs du nettoyage industriel et de la gestion technique et administrative d'ensembles immobiliers (« facility management »). En outre, le groupe Elior est seul présent sur le marché de la restauration collective, marché qui sera pris en compte au titre de l'analyse des effets congloméraux. Ni Charterhouse, ni M. Robert Zolade ne contrôlent d'entreprises, autre que le groupe Elior, actives sur ces marchés, ou sur des marchés amonts, avals ou connexes.

### A. LES MARCHÉS DU NETTOYAGE INDUSTRIEL

#### 1. LES MARCHÉS DE SERVICES

9. Les autorités de concurrence communautaire<sup>3</sup> et nationale<sup>4</sup> considèrent que les services de nettoyage industriel doivent être distingués des autres services aux entreprises. Ces services incluent les « *prestations de nettoyage industriel à destination de tous types d'entreprises (industriel, tertiaire) et pour tous types de surfaces à nettoyer (locaux, usines, etc.)*<sup>5</sup> ». Deux segmentations du marché du nettoyage industriel ont été envisagées par la pratique décisionnelle.

#### a) Distinction entre les services de nettoyage industriel dit « classique » et les services de nettoyage dit « technique » ou « spécifique ».

10. La pratique décisionnelle communautaire et nationale a envisagé de faire la distinction, au sein du marché du nettoyage industriel, entre les services de nettoyage des « *locaux professionnels à vocation administrative ou commerciale* » (« nettoyage classique ») et ceux « *consistant dans le nettoyage d'installations industrielles, d'outils de production, de machines et de cuves* » (« nettoyage technique ou spécifique »)<sup>6</sup>. Cette question a néanmoins été laissée ouverte.
11. Les parties estiment cette distinction peu pertinente aux motifs, d'une part, qu'il n'existerait pas de spécificité réelle de chacun de ces deux segments et, d'autre part, qu'il n'y aurait pas de barrières significatives empêchant les entreprises du secteur à passer d'un segment à l'autre.
12. Toutefois, la majorité des réponses au test de marché tendent à confirmer la pertinence de cette délimitation. Le marché du nettoyage industriel technique regrouperait notamment les prestations de services de propreté dans le secteur de la santé, ou en milieu industriel sensible, tel que dans l'industrie agro-alimentaire, dans l'industrie pharmaceutique ou sur les sites nucléaires.

---

<sup>3</sup> Décisions de la Commission européenne IV/M.1059 *Suez Lyonnaise des Eaux/BFI* du 19 décembre 1997 et IV/M1572 *ISS/Abilis* du 5 juillet 1999.

<sup>4</sup> Lettres du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie C2005-03 en date du 16 février 2005 au conseil du groupe Samsic relative à une concentration dans le secteur du nettoyage industriel et C2008-88 du 11 septembre 2008 aux conseils de la société Samsic relative à une concentration dans le secteur du nettoyage industriel ; décision de l'Autorité de la concurrence n°09-DCC-33 du 30 juillet 2009 ;

<sup>5</sup> Décision du ministre de l'économie C2005-03 précitée.

<sup>6</sup> Décision de la Commission européenne IV/M.1059 et décision du ministre de l'économie C2008-88 précitées.

13. Du côté de la demande, les entreprises clientes de ces secteurs sont en attente d'un savoir-faire technique développé, avec une traçabilité et un niveau de contrôle exigeants. En effet, contrairement au nettoyage classique, les prestations de services de propreté techniques sont susceptibles d'affecter la valeur du produit fini de l'entreprise cliente, en intervenant directement sur l'outil de production (par exemple une activité de désinfection sur une chaîne de production agro-alimentaire), ou la qualité du service rendu (telle qu'une activité de bio-nettoyage intégrée au processus de soins dans une clinique). Des moyens plus importants, tant au niveau du matériel (par exemple nettoyage sous très haute pression, nettoyage par cryogénie), qu'au niveau de la formation du personnel et de son encadrement sont requis. Face au renforcement de la législation en matière d'hygiène et de sécurité, les besoins des industriels en nettoyage technique se sont accrus et les incitent à déléguer ces services à des entreprises spécialisées. Ainsi, en matière d'exigences et d'attentes, les entreprises des secteurs précités se distinguent des entreprises du secteur tertiaire ou des industries de biens de consommation courante.
14. Du côté de l'offre, alors que le secteur de la propreté en général est très atomisé, comptant plus de 15 à 20.000 entreprises, le marché du nettoyage technique est plus concentré. La taille des contrats, le niveau d'exigence et de technicité requis, la nécessité d'une couverture assurantielle plus large, du fait de l'intervention directe sur l'outil de production des clients, limitent la possibilité pour les petites entreprises de répondre à la demande en matière de nettoyage technique.
15. L'analyse concurrentielle sera donc menée en distinguant le marché du nettoyage industriel technique du marché du nettoyage industriel classique. Cette question peut cependant demeurer ouverte, dans la mesure où les conclusions de l'analyse resteraient inchangées si une solution différente était adoptée.

**b) Distinction, au sein des services de nettoyage industriel technique, d'un éventuel marché du nettoyage en milieu hospitalier**

16. Au sein des services de nettoyage industriel technique, la pratique décisionnelle communautaire<sup>7</sup> et nationale<sup>8</sup> a identifié un éventuel marché distinct du nettoyage en milieu hospitalier, du fait des exigences spécifiques de ce secteur, notamment en termes d'hygiène, de qualification du personnel et de matériel nécessaire. Les services en milieu hospitalier consistent dans le nettoyage de blocs opératoires, des chambres médicalisées, des instruments et des machines. La pratique décisionnelle a aussi envisagé que, en milieu hospitalier, le nettoyage des locaux administratifs, des couloirs, des salles d'accueil, des chambres non médicalisées et des sanitaires pourrait s'assimiler à une prestation de nettoyage classique.
17. Les parties à la concentration relèvent que, du côté de la demande, tous les établissements de santé signent un seul et même contrat pour l'ensemble de leurs besoins de nettoyage sur un site donné, que celui-ci requière ou non des prestations relevant du nettoyage technique ou classique. De plus, elles indiquent qu'il n'existe pas, du côté de l'offre, d'acteur ne proposant que des offres de nettoyage à destination des établissements de santé. Elle conteste ainsi la pertinence de cette segmentation.
18. Même si les réponses au test de marché sont partagées, elles tendent néanmoins à confirmer l'existence d'un marché spécifique du nettoyage industriel technique dans le secteur de la santé. Les établissements de santé, qui regroupent notamment les hôpitaux publics et privés,

---

<sup>7</sup> *Décision de la Commission européenne IV/M.1572 précitée.*

<sup>8</sup> *Décision du ministre C2008-88 précitée.*

les cliniques, les établissements de soins et de réadaptation, les maisons de retraite, procèdent à une classification des locaux selon le risque infectieux, de la zone 1 correspondant à des risques minimales (halls d'accueil, services administratifs, salles de réunion) à la zone 4 correspondant à de très hauts risques (blocs opératoires, chambres d'isolement à protection stricte).

19. De plus, le recours à la voie de l'appel d'offres se généralise avec une concentration croissante de la demande, par l'intermédiaire du développement de groupes de cliniques, de centrales d'achats (UGAP) ou de groupements de coopération sanitaire dans le secteur public (Uni-HA). S'il est vrai que les établissements de santé signent généralement un seul contrat pour différents locaux d'un site, les entreprises prestataires doivent être toutefois en mesure de pouvoir assurer des prestations dans toutes les zones à risques considérées. Ceci est particulièrement vrai avec la mise en place, rendue possible par la réforme du code des marchés publics, d'accords-cadres et de référencement de candidats présélectionnés.
20. Or, à ce titre, du côté de la demande, les établissements de santé ont multiplié leurs efforts sur la propreté des locaux, afin de réduire notamment les risques d'infections nosocomiales. Leurs besoins sont à la fois spécifiques et particulièrement exigeants, en termes de procédure de travail (procédures de contrôle-hygiène, modes opératoires très détaillés), en termes de niveau de qualification des agents de propreté (personnel du niveau « agent des Services Hospitaliers »), en termes de matériels spécifiques (générateur de vapeur sèche, contrôle microbiologique). Ils sont enfin à la recherche de prestataires en mesure de prendre en compte les particularités du monde médical et de s'intégrer au processus de soins.
21. Du côté de l'offre, certaines réponses au test de marché ont souligné l'existence, pour les entreprises présentes dans le nettoyage technique, de faibles barrières à l'entrée sur le segment de la santé, compte tenu, d'une part, des investissements faibles en matériels et, d'autre part, de la reprise, en cas de changement de prestataire, de l'équipe d'agents de propreté en place sur le site. De même, la plupart des entreprises présentes sur le marché du nettoyage technique sont peu spécialisées sur un segment et interviennent aussi bien dans le domaine industriel sensible que dans le secteur de la santé. Quelques sociétés peuvent néanmoins, comme la société Hôpital Services, filiale du groupe Elior, ou K2 Santé, se spécialiser dans la santé. A contrario, certains répondants au test de marché ont affirmé qu'une expérience confirmée dans le secteur hospitalier peut être un élément décisif dans une candidature à un appel d'offres.
22. Au cas d'espèce, l'analyse sera menée en considérant qu'il existe un marché distinct du nettoyage technique hospitalier. Cette hypothèse est la plus défavorable aux parties. En tout état de cause, l'existence et la délimitation exacte de ce marché peut être laissée ouverte, au cas d'espèce, les conclusions restant inchangées si une autre solution était adoptée.

## 2. LES MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES

23. La pratique décisionnelle nationale<sup>9</sup> considère que les marchés du nettoyage industriel sont tout au plus de dimension nationale et plus probablement de dimension locale. Le département a précédemment été retenu pour mener des analyses locales, à l'exception de la région Île-de-France qui a été examinée comme un marché géographique pertinent spécifique<sup>10</sup>.
24. Les parties à la concentration considèrent, qu'en ce qui concerne l'analyse locale, le niveau régional est plus pertinent que le niveau départemental dans la mesure où une implantation au

<sup>9</sup> Décisions du ministre de l'économie C2005-03 et C2008-88 précitées.

<sup>10</sup> Décision du ministre de l'économie C2008-88 précitée.

niveau régional fournit une proximité suffisante avec le client. Elles prennent l'exemple de leur propre réseau commercial : les entreprises Hôpital Service et Sin&Stes sont respectivement organisées autour de quatre agences régionales et 14 directions régionales.

25. Plusieurs réponses au test de marché ont indiqué que les marchés du nettoyage seraient, de plus en plus, de dimension nationale. L'obligation, en cas de changement de prestataire, de reprendre les agents de propreté du site, permettrait à toute entreprise concurrente de répondre aux appels d'offres, même en l'absence d'une implantation locale. De même, le développement de contrats multi-sites, l'importance grandissante des centrales d'achats (UGAP, groupes de cliniques) ou des groupements publics de coopération sanitaire (Uni-HA) confirmeraient cette évolution. Toutefois il convient de relativiser ce dernier point dans la mesure où ces groupements d'achats retiennent parfois un découpage régional, Uni-HA ayant, par exemple, mis en place quatre accords-cadres (zones Ouest, Nord Est, Rhône Alpes, Sud Est) afin de permettre aux entreprises régionales de répondre aux appels d'offres.
26. D'autres réponses ont, en revanche, souligné que les marchés conservent une dimension locale, et, plus précisément, une dimension régionale. En effet, certaines sociétés prestataires, y compris dans le domaine du nettoyage technique hospitalier, sont uniquement implantées sur une ou quelques régions données. En outre, l'implantation de la plupart des entreprises de nettoyage se fait généralement à un échelon régional, le client pouvant être sensible à une certaine proximité. L'argument des parties selon lequel une implantation au niveau régional fournit une proximité suffisante avec le client a été confirmé par le test de marché. Ainsi, il peut être considéré que les marchés du nettoyage sont, au moins, de dimension régionale.
27. Au cas d'espèce, l'analyse concurrentielle sera menée au niveau national et au niveau régional. En tout état de cause, la question de savoir si les marchés du nettoyage sont de dimension nationale peut être laissée ouverte étant donné l'absence de problèmes concurrentiels relevés en se fondant sur la délimitation de marché géographique la plus défavorable aux parties.

## **B. LES MARCHÉS DE LA GESTION TECHNIQUE ET ADMINISTRATIVE D'ENSEMBLES IMMOBILIERS :**

### **1. LES MARCHÉS DE SERVICES**

28. La gestion technique et administrative d'ensembles immobiliers implique « *le pilotage et la réalisation de divers services aux occupants (dits « soft services » en anglais) et aux bâtiments (dits « hard services » en anglais) d'un site d'entreprise* »<sup>11</sup>. Cette activité a ainsi pour vocation d'organiser et de mettre en œuvre les moyens permettant de fournir à l'entreprise une prestation cohérente, globale et adéquate pour traiter l'ensemble des problèmes de fonctionnement qui ne concernent pas son cœur de métier. Cette activité comporte trois domaines principaux : (i) la gestion de l'espace et des infrastructures (service aux bâtiments), (ii) la gestion des personnes et de leur organisation

---

<sup>11</sup> Lettre du ministre de l'économie, de l'emploi et des finances C2007-130 du 25 septembre 2007 aux conseils de la société d'investissement Apax Partners SA relative à une concentration dans le secteur de la gestion intégrée des services généraux et décision de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-019 du 20 juillet 2009 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Icade Eurogem par la société La Financière Groupe TFN ; décision de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-33 du 30 juillet 2009 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Veolia Propreté Nettoyage et Multiservices par la société TFN Développement ;

(service aux personnes) et (iii) le pilotage. Plus précisément, les services aux bâtiments recouvrent des prestations telles que la maintenance technique et la sécurité des sites, tandis que les services aux personnes recouvrent la gestion des commodités (salles de réunions, clés et badges, accueil, standard, gestion documentaire, etc.). Le pilotage consiste en la prise en charge de la coordination des sous-traitants intervenant sur le site et de la gestion budgétaire des charges d'exploitation correspondantes.

29. La pratique décisionnelle communautaire<sup>12</sup> et nationale<sup>13</sup> des autorités de concurrence a considéré que cette activité pouvait constituer un marché pertinent. En effet, du côté de la demande, les clients s'adressant à des opérateurs qui proposent une offre globale souhaitent confier la gestion de plusieurs services à un interlocuteur unique. Ce recours à un prestataire unique permet en effet une utilisation plus efficace des synergies entre les différents services, l'intégration et la coordination de tous les services requis, la diminution des conflits entre les prestataires de services internes et externes et une communication claire et transparente entre l'offre et la demande grâce à l'emploi de personnes spécialisées, qui font office d'interlocuteurs uniques pour tous les services définis dans le contrat. Du côté de l'offre, il existe des opérateurs spécialisés dans cette activité, tels que Cofely, Dalkia et Faceo, qui sont différents des groupes ou entreprises intervenants uniquement dans certains secteurs d'activité. Ainsi, les contrats conclus entre un prestataire de gestion technique et administrative d'ensembles immobiliers et un client sont, le plus souvent, des contrats multiservices incluant différents types de services et font généralement l'objet d'un appel d'offres stipulant les différentes prestations attendues.
30. Toutefois, une segmentation de l'activité de gestion technique et administrative d'ensembles immobiliers selon le type de services proposés a été envisagée (services aux bâtiments, services aux personnes, gestion et pilotage), dans la mesure où les opérateurs sont plus ou moins spécialisés sur certains services et où les services aux personnes, aux bâtiments et l'activité de gestion et de pilotage requièrent des compétences différentes<sup>14</sup>.
31. En outre, la pratique décisionnelle<sup>15</sup> a envisagé une segmentation de l'activité de gestion technique et administrative d'ensembles immobiliers suivant le secteur d'activité du client.
32. L'analyse concurrentielle sera ainsi menée sur un marché de la gestion technique et administrative d'ensembles immobiliers ainsi que sur des marchés segmentés selon le type de services et selon le secteur d'activité.
33. Toutefois, au cas d'espèce, la question de la délimitation précise de la gestion technique et administrative d'ensembles immobiliers peut être laissée ouverte, dans la mesure où quelle que soit l'hypothèse retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

---

<sup>12</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.2063 *SEI Mitsubishi Electric/JV* du 21 août 2000 et COMP/M.3172 *Ferrovial/Amy* du 27 mai 2003.

<sup>13</sup> Décision de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-019 précitée ; Décision de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-33 précitée ;

<sup>14</sup> Décision de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-019 précitée ; Décision de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-33 précitée ;

<sup>15</sup> Décision de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-019 précitée ; Décision de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-33 précitée ;

## **2. LES MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES**

34. Les autorités de concurrence communautaire<sup>16</sup> et nationale<sup>17</sup>, tout en laissant la question ouverte, ont considéré que le marché de la gestion technique et administrative d'ensembles immobiliers pouvait revêtir une dimension nationale.
35. En effet, les contrats concernent des prestations souvent multi-sites. En outre, les principaux concurrents sur ce marché disposent d'un réseau national d'agences et de relais opérationnels couvrant l'ensemble du territoire.

### **C. LE MARCHÉ DE LA RESTAURATION COLLECTIVE**

#### **1. LES MARCHÉS DE SERVICES**

36. La pratique décisionnelle<sup>18</sup> considère que l'activité de restauration collective, consistant à préparer et à servir des repas complets, ainsi que tous les services nécessaires à la distribution de ces repas, pour le compte de clients qui ont décidé d'externaliser cette activité, constitue un marché pertinent. La clientèle se compose essentiellement d'entreprises privées ou publiques, d'établissements scolaires ou universitaires, d'établissements de santé, ou encore d'établissements pénitentiaires. Les clients se distinguent des consommateurs finaux, dont la présence dans l'établissement est fréquente ou prolongée, ce qui explique le besoin de s'y restaurer, bien que la prise d'un repas ne soit pas la raison première de leur présence sur le lieu fréquenté. Le client rémunère le prestataire de service, tandis que les repas sont généralement vendus à un prix subventionné au consommateur final.
37. La pratique décisionnelle a aussi estimé qu'il ne semblait pas pertinent de procéder à des distinctions entre les différents domaines d'activité de la clientèle, les principaux prestataires adaptant leurs offres en fonction du type de clients.

#### **2. LES MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES**

38. La pratique décisionnelle<sup>19</sup> a considéré que le marché de la restauration collective était de dimension nationale. Les préférences des consommateurs en fonction des pays, les habitudes d'externalisation de ce type de service, les différences significatives en termes de législation nationale relative au droit du travail et aux procédures d'appel d'offres justifient cette délimitation géographique. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de l'examen de la présente opération.

---

<sup>16</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.2063 et COMP/M.3172 précitées.

<sup>17</sup> Décision de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-33 précitée.

<sup>18</sup> Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi n° C2007-69 du 13 juin 2007 aux conseils de la société Avenance

<sup>19</sup> Lettre du ministre C2007-69 précitée.



### III. L'analyse concurrentielle

#### A. EFFETS HORIZONTAUX

##### 1. NETTOYAGE INDUSTRIEL CLASSIQUE

39. En ce qui concerne le marché du nettoyage industriel classique, le groupe Elior y intervient marginalement, à travers sa seule activité de nettoyage en milieu scolaire, pour un chiffre total annuel de [...] millions d'euros. La société Sin&Stes réalise, sur ce marché, un chiffre d'affaires annuel de [...] millions d'euros. Au niveau national, la part de marché cumulée des parties s'élève ainsi à [0-5%] pour un marché total évalué à 5.850 millions d'euros.
40. Au niveau régional, le groupe Elior et la société Sin&Stes estiment que leurs parts de marché n'excèdent pas, respectivement, [0-5%] et [5-10%], quelle que soit la région considérée.
41. De plus, elles font face à la concurrence de nombreux acteurs tels qu'Onet, ISS, GSF, TFN/VPNM, Samsic, Derichebourg.
42. L'opération n'est donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché du nettoyage industriel classique.

##### 2. NETTOYAGE INDUSTRIEL TECHNIQUE EN SECTEUR HOSPITALIER

43. Sur le marché du nettoyage industriel technique, les activités des parties se chevauchent uniquement sur le segment hospitalier, où la société Hôpital Service, filiale du groupe Elior, et la société Sin&Stes réalisent respectivement un chiffre d'affaires de [...] millions d'euros et [...] millions d'euros.
44. Les parties ont évalué la taille de ce marché, région par région, selon la méthodologie suivante. A partir de données publiques du Ministère de la Santé, elles ont déterminé le parc total de lits pour chaque région, sur le segment de la santé (incluant les hôpitaux, les cliniques, les maisons de retraite et les établissements pour personnes handicapées) ; sur la base des tarifs connus pratiqués lors des appels d'offres auxquels elles participent habituellement, les parties ont ensuite attribué à chaque lit un chiffre d'affaires moyen en matière de services de nettoyage ; les parties ont enfin estimé la proportion des établissements qui fait effectivement, à l'heure actuelle, l'objet d'une externalisation auprès de sociétés de nettoyage, cette proportion variant en fonction des régions (de l'ordre de 35 % en Ile de France, 30 % dans les grandes agglomérations de province et 10 % sur le reste du territoire).
45. Selon les estimations des parties, au niveau national, les parts de marché du groupe Elior et de la société Sin&Stes s'élèvent respectivement à [10-20%] et [0-5%] , soit une part de marché cumulée de [15-20%] La nouvelle entité fera face à la concurrence de différents acteurs tels que Onet (4,1 %), TFN/VPNM (4 %), Samsic (2,3 %), Iss (2 %), Derichebourg (1,5 %), Sodexo (2 %), GSF (2,5 %).
46. Au niveau régional, les parties sont simultanément actives sur 17 régions. Leurs parts de marché sont détaillées ci-dessous :

Région	PDM Elior	PDM Sin&Stes	PDM cumulées
Alsace	[0-5] %	[0-5] %	[0-5]%
Aquitaine	[10-20] %	[0-5]%	[10-20]%
Basse Normandie	[10-20] %	[0-5]%	[10-20]%
Bourgogne	[5-10] %	[0-5]%	[5-10]%
Centre	[5-10] %	[0-5]%	[5-10]%
Champagne-Ardennes	[10-20] %	[5-10]%	[10-20]%
France-Comté	[10-20] %	[0-5]%	[10-20]%
Haute-Normandie	[20-30] %	[0-5]%	[20-30]%
Ile de France	[10-20]%	[0-5]%	[20-30]%
Languedoc- Roussillon	[10-20] %	[5-10]%	[20-30] %
Lorraine	[0-5]%	[20-30]%	[20-30]%
Midi-Pyrénées	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%
Nord- Pas de Calais	[5-10] %	[5-10]%	[10-20] %
Pays de la Loire	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%
Picardie	[0-5]%	[0-5]%	[0-5] %
PACA	[10-20]%	[0-5]%	[10-20] %
Rhône- Alpes	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%

47. Sur ces régions, la nouvelle entité fera face à la concurrence d'acteurs nationaux susceptibles d'avoir une large couverture géographique. Le test de marché a ainsi confirmé que les grandes entreprises du secteur, notamment Onet, Iss, Samsic, Sodexo sont en mesure de répondre à des appels d'offres sur l'ensemble du territoire national. Des acteurs régionaux sont également présents, tel que, par exemple, A-G-Net dans la région Champagne-Ardennes, Aber Propreté dans la région du Languedoc-Roussillon.
48. De plus, les réponses au test de marché fournies par les établissements de santé confirment que, pour chaque appel d'offre, plusieurs sociétés se portent candidates. Ainsi, par exemple, pour leur dernier appel d'offre, le CHU de Nancy, le centre hospitalier de Lunéville et l'hôpital de Belfort à Montbeliard ont reçu respectivement 12, 8 et 5 dossiers de candidature.
49. En ce qui concerne la région du Languedoc-Roussillon où la nouvelle entité aura plus de [20-30] % de parts de marché, les parties sont surtout présentes dans l'Aude avec deux contrats auprès d'une clinique et d'un hôpital public. Cette forte position locale paraît toutefois contestable par différents concurrents de la nouvelle entité lors des prochains appels d'offre. Par exemple, en ce qui concerne le contrat avec l'hôpital public actuellement en cours, celui-ci a été accordé à la société Sin&Stes à l'issue d'une procédure d'appel d'offres où 7 candidatures avaient été reçues.
50. Compte-tenu des éléments qui précèdent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur ce marché.

### 3. GESTION TECHNIQUE ET ADMINISTRATIVE D'ENSEMBLES IMMOBILIERS

51. Sur le marché de la gestion technique et administrative d'ensembles immobiliers, le groupe Elior et la société Sin&Stes ont respectivement réalisé un chiffre d'affaires de [...] millions d'euros et [...] millions d'euros en 2009, soit une part de marché cumulée inférieure à [0-5] %. Sur les marchés délimités en fonction du type de services ou suivant le secteur d'activité,

les parts de marché cumulées des parties n'excèdent pas [0-5] % quel que soit le segment considéré.

52. Les principaux opérateurs concurrents sur ce marché, tels que Cofely, Dalkia, Faceo, Sodexho Exprim, détiennent des parts de marché largement plus importantes.
53. L'opération n'est donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur ces marchés.

## **B. EFFETS CONGLOMERAUX**

54. Le groupe Elior réalisant [...] % de son activité dans le domaine de la restauration collective, notamment auprès d'établissements scolaires ou de santé, il convient de déterminer si l'opération ne porte pas atteinte à la concurrence en permettant au groupe Elior d'étendre la gamme de services qu'il propose, notamment en lui permettant de coupler des offres de restauration et de services de propreté. L'opération permet en effet au groupe, qui proposait marginalement des services de nettoyage classique, d'acquérir une société dont [...] % de l'activité porte sur des prestations dans ce secteur.
55. Une concentration a des effets congloméraux lorsque la nouvelle entité étend ou renforce sa présence sur plusieurs marchés dont la connexité peut lui permettre d'accroître son pouvoir de marché. Les autorités de la concurrence tant nationale que communautaire retiennent généralement un seuil de 30 % de parts de marché sur chacun des marchés concernés en deçà duquel l'opération est présumée ne pas porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets congloméraux.
56. Au cas d'espèce, pour un marché total de la restauration collective en France estimé à un peu plus de 6 milliards d'euros, le groupe Elior a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de [...] milliards d'euros, soit une part de marché de [20-30] %. Il est confronté à la concurrence du groupe Sodexo, leader sur le marché avec une part de marché estimée par les parties à hauteur de 35 %, et le groupe Compass (part de marché estimée à 19 %).
57. La partie notifiante indique par ailleurs que seule une minorité de la clientèle du marché du nettoyage industriel est susceptible d'être intéressée par une offre de restauration, principalement le « grand tertiaire » et la santé, étant précisé qu'elle est déjà présente dans les activités de nettoyage auprès des établissements scolaires et hospitaliers. Elle ajoute que les prestations de nettoyage et de restauration ne sont que très rarement fournies par une seule et même entreprise. Le test de marché a effectivement démontré que les offres groupées auprès des établissements de santé demeurent, à l'heure actuelle, marginales, voire quasi-inexistantes dans le secteur public de la santé.
58. De plus, Sodexo, leader sur le marché de la restauration collective, assure également une activité de nettoyage industriel, notamment auprès des établissements de santé, et est en mesure de proposer des offres groupées. Le groupe Elior ne sera donc pas incontournable sur ces marchés.
59. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets congloméraux entre les marchés de la restauration collective et du nettoyage industriel.

**DÉCIDE**

**Article unique** : L'opération notifiée sous le numéro 10-0067 est autorisée.

Le président,  
Bruno Lasserre

---

© Autorité de la concurrence