

Autorité
de la concurrence



**Décision n° 11-DCC-13 du 31 janvier 2011
relative à la prise de contrôle exclusif par Bolloré Energie d'une
branche d'activité de la société les Combustibles de Normandie**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé au service des concentrations le 19 novembre 2010 et déclaré complet le 11 janvier 2010, relatif à l'acquisition par Bolloré Energie d'une branche d'activité de la société des Combustibles de Normandie, formalisée par un protocole d'accord, en date du 27 octobre 2010, modifié par avenant en date du 29 décembre 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. Bolloré Energie est une société active dans le secteur de la distribution de produits pétroliers. Elle est détenue à hauteur de 99,99 % par Bolloré, société cotée en bourse dont le premier actionnaire est la société Financière de l'Odet. Celle-ci est elle-même indirectement contrôlée par Monsieur Vincent Bolloré.
2. La société Les Combustibles de Normandie (ci-après « LCN »), détenue à 100 % par la société Etablissements Patin, est active dans le secteur de l'importation de produits pétroliers, de distribution et de stockage de combustibles ainsi que l'entretien d'installations de chauffage chez des particuliers en Normandie. La branche d'activité cédée, regroupée pour les besoins de l'opération au sein de la société New LCN, détenue à 100 % par la société Etablissements Patin, correspond à l'intégralité de l'activité de négoce et de distribution au détail de combustibles de la société cédante dans les régions de la Normandie et du Nord.
3. En vertu d'un protocole d'accord en date du 27 octobre 2010, modifié par avenant en date du 29 décembre 2010, Bolloré s'est engagé à acquérir (i) 49 % du capital de New LCN au 31 janvier 2011 ; (ii) les 51 % restants du capital de New LCN le 2 janvier 2014, dans le cadre d'une vente ferme à terme à laquelle aucune des deux parties ne peut renoncer. Par

conséquent, les deux opérations sont interdépendantes dans le sens où l'une n'aurait pas été effectuée sans l'autre.

4. En outre, dès la réalisation de la première étape de l'opération, Bolloré Energie désignera 3 des 5 membres du Conseil d'administration de New LCN, les décisions stratégiques étant prises à la majorité des droits de vote, ainsi que son directeur général. La société LCN n'ayant pas de droit de veto excédant la protection de ses intérêts financiers, Bolloré Energie exercera un contrôle exclusif sur New LCN et ce, dès le 31 janvier 2011.
5. En ce que l'opération notifiée s'analyse comme la prise de contrôle exclusif par la société Bolloré Energie de la société New LCN, elle constitue une opération de concentration aux termes de l'article L. 430-1 du code de commerce.
6. Les entreprises concernées réalisent ensemble un chiffre d'affaires total sur le plan mondial de plus de 5 milliards d'euros (Bolloré : 6 milliards d'euros pour l'exercice clos au 31 décembre 2009 ; New LCN : [...] millions d'euros pour la même année). Elles réalisent dans l'Union européenne un chiffre d'affaires supérieur à 250 millions d'euros (Bolloré : 2,8 milliards d'euros pour l'exercice clos au 31 décembre 2009 ; New LCN : le chiffre d'affaires indiqué ci-dessus est intégralement réalisé en France). Dans la mesure où les deux entreprises réalisent plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires en France, l'opération ne revêt cependant pas une dimension communautaire. En revanche, les seuils de contrôle mentionnés 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.

II. Délimitation des marchés pertinents

7. Au sein de l'industrie pétrolière, les autorités française et européenne¹ de concurrence distinguent généralement les activités « amont » (prospection, développement et production) et les activités « aval » (production et commercialisation de produits pétroliers raffinés, logistique).
8. En l'espèce, l'opération concerne les activités pétrolières « aval ». En effet, les parties à l'opération sont simultanément présentes dans les secteurs (i) du stockage de produits pétroliers et (ii) de la vente hors réseau de produits pétroliers, principalement de fioul domestique et à titre plus marginal, de gazole.
9. En outre, il convient de noter que les parties offrent à leurs clients particuliers, dans le cadre de la vente au détail de fioul domestique, des prestations d'entretien d'installation et de chauffage. Toutefois, compte tenu du caractère marginal de cette activité et du nombre de concurrents présents, la présente opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur ce marché qui ne fera pas l'objet d'une analyse concurrentielle spécifique.

¹ Voir notamment la lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie C2006-37 du 19 avril 2006, VERMILION / ESSO, la décision de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-59 du 26 octobre 2009 relative à l'acquisition de 37 stations-service du réseau Shell par la société Total Raffinage Marketing SA et les décisions de la Commission Européenne COMP/M.1383 du 29 septembre 1999, Exxon/Mobil, COMP/M.1464 du 26 mars 1999, Total/PetroFina et COMP/M.1628 du 9 février 2000, TotalFina/Elf.

A. LES MARCHES DU STOCKAGE DE PRODUITS PETROLIERS

1. DÉLIMITATION PAR PRODUITS

10. La Commission européenne, dont l'analyse a été reprise par les autorités nationales² a ainsi défini le stockage de produits raffinés : « *le stockage constitue un service effectué au moyen de dépôts destinés à la réception et à la distribution de produits raffinés (essence, gazole, fioul domestique) et consiste à assurer la mise à disposition aux opérateurs pétroliers (raffineurs, indépendants et grande distribution), moyennant des contrats de location, d'une partie de la capacité de réception du dépôt afin de permettre à des opérateurs de stocker, en l'occurrence, leur propre produit* ».
11. Le ministre³, reprenant la définition de la Commission européenne⁴, a distingué les dépôts d'importation, généralement situés en bord de littoral afin de permettre un ravitaillement aisé par moyen de transports massifs, des dépôts de maillage qui sont situés à l'intérieur du territoire. Il précise que ces dépôts se distinguent par leur capacité de stockage, les dépôts d'importation pouvant stocker des volumes plus importants que les dépôts de maillage. Les dépôts d'importation peuvent également servir, dans certains cas de dépôts de distribution, les clients venant directement s'approvisionner auprès de ces dépôts.
12. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de la présente opération.
13. En l'espèce, New LCN n'a aucun dépôt d'importation tandis que Bolloré n'en a qu'un, situé dans la région Pays de la Loire. Les parties disposent simultanément en revanche de plusieurs dépôts de maillage en Normandie.

2. DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE

14. La Commission et le ministre ont retenu une zone de chalandise de 150 kilomètres autour du dépôt de maillage pour délimiter le marché pertinent, puisque « *chaque dépôt est susceptible de desservir une zone de chalandise [...] dont le rayon est fonction des coûts de transport à supporter pour l'acheminement du produit vers la destination finale. Ces coûts peuvent varier selon les différents moyens de transport disponibles. Toutefois, en moyenne, la zone de livraison d'un dépôt s'étend rarement au-delà de 150 kilomètres* ».
15. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de la présente opération.

B. LE MARCHÉ DE LA VENTE DE PRODUITS PETROLIERS HORS RESEAU

16. En matière de commercialisation des produits raffinés et de leur distribution aux utilisateurs finals, les autorités de concurrence⁵ distinguent deux marchés pertinents qui sont la vente « au

² COMP n° IV/M.146, 4 Total Petrofina, décision du Conseil de la concurrence n° 3-D-41 du 4 août 2003 et Lettre du ministre du 27 août 2008 aux conseils de la société Macquarie.

³ Lettre du ministre du 27 août 2008 aux conseils de la société Macquarie.

⁴ COMP n° IV/M.146, 4 Total Petrofina.

⁵ Voir notamment la lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie C2005-102 du 24 octobre 2005, RUBIS / SAGF et les décisions de la Commission européenne COMP/M.1013 du 28 novembre 1997, SHELL UK/Gulf Oil et COMP/M.1383, COMP/M.1464 et COMP/M.1628 précitées.

détail » par des réseaux de stations-service et la vente « en gros » aussi appelée « hors réseau ». Ainsi, selon la Commission européenne, « *les produits raffinés sont vendus par les canaux de distribution au détail ou en gros. Les ventes au détail comprennent les ventes aux automobilistes dans les stations-service. [...] Les ventes en gros comprennent les ventes à trois catégories de clients : les détaillants indépendants (exploitants de stations-service sans marque tels que les hypermarchés), les autres revendeurs indépendants, les entreprises et autres établissements consommateurs (hôpitaux, entreprises de location de voitures, usines)* »⁶.

17. En l'espèce, les parties sont simultanément présentes sur le marché de la vente de produits pétroliers hors réseau dans la mesure où elles distribuent toutes deux du fioul et du gazole dans le cadre de livraisons réalisées par des flottes de camions.

1. MARCHÉ DE PRODUITS

18. Au sein du marché de la vente de produits pétroliers hors réseau, une segmentation selon le type de clients a été envisagée entre d'une part, les ventes en gros à des revendeurs tels que la grande distribution, les opérateurs pétroliers indépendants, et les négociants, et d'autre part, les ventes au détail à des utilisateurs professionnels auxquels sont livrés des quantités plus ou moins importantes de carburants (sociétés de transport, industrie, agences de location de voitures, etc.)⁷.
19. La Commission a également envisagé que les ventes cargo fassent l'objet d'une analyse concurrentielle séparée⁸. Celles-ci désignent des volumes importants livrés aux grossistes, aux négociants et aux détaillants. Ces livraisons sont réalisées directement à partir de la raffinerie, par des moyens de transport dits « primaires » ou « massifs » (c'est-à-dire par rail, pipeline, bateau ou péniche) à destination des dépôts de stockage des clients⁹.
20. En l'espèce, les parties font valoir qu'elles sont présentes à la fois sur le marché de la vente hors réseau en gros et sur celui de la vente hors réseau au détail en ce qu'elles distribuent toutes deux du fioul et du gazole en gros d'une part, principalement à des revendeurs, au moyen de camions semi-remorque dits « gros porteurs » d'une capacité de 30 m³ au moins, ainsi que du fioul au détail d'autre part, à des utilisateurs finaux (essentiellement particuliers, agriculteurs et professionnels dont l'activité est de taille modeste), via des camions dits « petits porteurs » d'une capacité allant de 6 à 19 m³. S'agissant du fioul à emporter, vendu à la pompe, les parties précisent que la plupart des distributeurs ne disposent plus des installations nécessaires, dans la mesure où la demande pour de faibles quantités de fioul a fortement régressé. Les ventes correspondantes représentent désormais moins de 1 % de la totalité du marché.
21. En l'espèce, au sein du marché de la vente hors réseau de produits pétroliers, l'analyse sera menée à la fois sur le marché de la vente hors réseau en gros et le marché de la vente hors réseau au détail.

⁶ Voir, la lettre du ministre C2005-102 et les décisions de la Commission COMP/M.1013, COMP/M.1383, COMP/M.1464 et COMP/M.1628 précitées.

⁷ Voir la décision de la Commission COMP/M.1464 précitée et la décision de l'Autorité n° 10-DCC- 175 du 6 décembre 2010 Picoty/Pages.

⁸ Voir notamment les décisions de la Commission Européenne COMP/M.1383 précitée, COMP/M.4348 du 7 novembre 2006, PKN/MAZEIKU et COMP/M.4926 du 4 février 2008, BASELL/ BERRE L'ETANG REFINERY.

⁹ La Commission a également relevé dans sa décision COMP/M.4348, PKN/Mazeiku, qu'une raffinerie est aussi capable d'agir en tant que vendeur « en gros » dans un rayon de 150 km.

22. Par ailleurs, les autorités de concurrence, tant nationale que communautaire, ont considéré que la vente hors réseau de chaque produit raffiné constituait un marché de produits distinct¹⁰. Concernant le fioul, le ministre, tout en relevant que « *le fioul, qu'il soit domestique ou agricole, présente les mêmes caractéristiques techniques et est soumis au même régime de taxation* » a envisagé, dans le cadre de la vente au détail, une segmentation entre le fioul domestique et le fioul agricole, dès lors que les types de clientèle ne sont pas identiques¹¹. Une telle segmentation sera opérée en l'espèce pour les seules ventes hors réseau au détail, les négociants travaillant quant à eux indistinctement avec tous types de clients.

2. MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

23. La Commission a retenu pour le marché de la vente hors réseau de produits pétroliers une dimension régionale¹², nationale¹³ voire supranationale¹⁴ selon les Etats membres considérés. En ce qui concerne la France, elle a considéré à plusieurs reprises¹⁵ que « *s'agissant de ventes hors réseau, la demande a généralement recours aux moyens de transport léger, dont le rayon d'action est limité à une distance de 100-150 km. Il ressort de ces considérations que le lieu de confrontation de l'offre et de la demande apparaît géographiquement étroit et peut se limiter à un territoire régional. [...] En ce qui concerne plus particulièrement le marché français, l'outil d'approvisionnement du territoire en carburants, constitué par la source du produit (raffineries et ports pétroliers) et la logistique de transport et de stockage, est disposé de telle manière qu'il laisse apparaître l'existence de différents marchés géographiques de la vente hors réseau. [...] Le dispositif actuel français permet de distinguer six zones géographiques d'offre de produits pétroliers raffinés* ». Parmi ces six zones, la Commission a notamment défini la zone « nord », ainsi que la zone « Normandie et région parisienne »¹⁶.
24. Enfin, en ce qui concerne la vente hors réseau au détail, et bien que la question de la délimitation exacte du marché ait été laissée ouverte, une analyse au niveau départemental a été menée par l'Autorité de la concurrence¹⁷.
25. En l'espèce, et compte tenu des différents types de clients livrés par les parties, l'analyse concurrentielle sera menée au niveau régional mais également au niveau départemental.
26. En tout état de cause, la question de la dimension géographique exacte du marché de la vente de produits pétroliers hors réseau peut être laissée ouverte dans la mesure où les conclusions de l'analyse restent inchangées quelle que soit la délimitation retenue.

¹⁰ Voir notamment les décisions de la Commission COMP/M.1383 et COMP/M.1628 précitées.

¹¹ Lettre du ministre C 2007/129 du 21 janvier 2008 aux conseils de la société Terrena.

¹² Voir notamment les décisions de la Commission COMP/M.1383, COMP/M.1464 et COMP/M.1628 précitées (France).

¹³ Voir notamment les décisions de la Commission Européenne COMP/M.3543 du 20 avril 2005, PKN Orlen/Unipetrol (Pologne / République Tchèque) et COMP/M.5637 du 15 mars 2010, MOTOR OIL (HELLAS) CORINTH REFINERIES/SHELL OVERSEAS HOLDINGS (Grèce).

¹⁴ Voir notamment les décisions de la Commission Européenne COMP/M.3291 du 1^{er} décembre 2003, Preem / Skandinaviska Raffinaderi, (Scandinavie) et COMP/M.5169 du 6 septembre 2008, GALP ENERGIA ESPANA/AGIP ESPANA (péninsule ibérique).

¹⁵ Voir notamment les décisions de la Commission concernant la France COMP/M.1383, COMP/M.1464 et COMP/M.1628 précitées.

¹⁶ Selon la décision COMP/M.1628, la zone nord couvre les départements 02/60/80/59/62. La zone Normandie et Régions parisienne, couvre les départements 14/50/61/27/76/75/77/78/91/92/93/94/95

¹⁷ Voir Décision n°10-DCC- 175 précitée

III. Analyse concurrentielle

A. LE MARCHE DU STOCKAGE DE PRODUITS PETROLIERS

27. New LCN dispose d'un seul dépôt de maillage, d'une capacité d'environ [...] m³, situé à Port de Caen, en Basse Normandie (Calvados). Dans un rayon de 150 kilomètres autour de Port de Caen, Bolloré Energie dispose de capacités de stockage de [...] m³ à Caen et de [...] m³ à Rouen, soit une capacité totale pour la nouvelle entité [...] m³. Les parties ayant évalué la capacité de stockage totale sur la zone dans un rayon de 150 kilomètres autour de Port de Caen à [...] m³, leur part de marché cumulée s'élève à [0-5] %.
28. De nombreux concurrents sont présents sur cette zone dont la Société Havraise de Manutention de Produits Pétrolier qui détient [40-50] % de parts de marché sur la zone et BTT ([20-30] % de parts de marché) suivis de DPC ([5-10] % de parts de marché), SEEP ([5-10] % de parts de marché) et Rubis Terminal ([5-10] % de parts de marché).
29. Par conséquent, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur ce marché.

B. LES MARCHES DE LA DISTRIBUTION DE PRODUITS PETROLIERS

30. Les parties n'ont pas d'activité de raffinage, elles ne sont donc pas actives sur le premier niveau de distribution de ventes « cargo ».
31. En revanche, elles disposent de sites de stockage et sont actives sur les ventes hors réseau en gros de produits pétroliers, plus particulièrement sur la vente de fioul et de gazole. Elles disposent par ailleurs d'un réseau de distribution local pour la vente de fioul hors réseau au détail.

1) Ventes hors réseau en gros

32. Les dépôts de stockage utilisés par les parties pour la vente en gros correspondent aux dépôts de maillage visés ci-dessus, à savoir le dépôt de Port de Caen pour LCN et les dépôts de Bolloré Energie à Caen et à Rouen. Les régions concernées par l'opération, selon la segmentation opérée par la Commission, sont donc les régions nord et Normandie/région parisienne.

	Nord			Normandie et Région parisienne		
	Bolloré Energie	New LCN	Part de marché totale	Bolloré Energie	New LCN	Part de marché totale
FILOUL	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %	[10-20] %	[20-30] %
GAZOLE	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %

33. Les parties n'ont pas été en mesure de fournir avec précision les parts de marché de leurs concurrents mais rappellent qu'elles devront faire face à la concurrence de Total, dont elles

estiment la part de marché pour la vente de fioul en gros dans la zone Normandie/Région parisienne à 15-20 %.

2) Ventes hors réseau au détail

34. Sur le marché de la vente hors réseau au détail de fioul, la part de marché de Bolloré Energie avant l'opération était, au niveau national, de [5-10] % et celle de l'activité cible de [0-5] %, soit un cumul de [5-10] %. Les parties indiquent que leurs principaux concurrents sur ce marché sont les grandes compagnies pétrolières : Total, avec une part de marché de [40-50] %, et Esso, avec [5-10] %, ainsi que Petroplus, ainsi que les groupes pétroliers indépendants, tels que Dyneff, Picoty ([0-5] %) et Thévenin ([5-10] %). Elles font valoir également que les entreprises de la grande distribution à dominante alimentaire sont des concurrents très actifs sur ce marché.
35. Les parties sont simultanément présentes dans les régions de Haute et Basse Normandie ainsi que dans les régions Centre et Pays de la Loire. Dans ces deux dernières régions, les parties indiquent que leurs parts de marché cumulées sont inférieures à [5-10] %. Sur les deux premières, elles ont estimé leurs positions comme suit :

	Basse Normandie								
	Bolloré Energie			New LCN			Part de marché totale		
FIOUL	[0-5] %			[20-30] %			[20-30] %		
FIOUL Domestique	[0-5] %			[20-30] %			[20-30] %		
FIOUL Agricole	[5-10] %			[10-20] %			[20-30] %		
	Calvados			Manche			Orne		
	Bolloré Energie	New LCN	Pdm totale	Bolloré Energie	New LCN	Pdm totale	Bolloré Energie	New LCN	Pdm totale
FIOUL	[0-5] %	[10-20] %	[10-20] %	[0-5] %	[20-30] %	[20-30] %	[10-20] %	[20-30] %	[30-40] %

	Haute Normandie					
	Bolloré Energie		New LCN		Part de marché totale	
FIOUL	[0-5] %		[10-20] %		[10-20] %	
FIOUL Domestique	[0-5] %		[10-20] %		[20-30] %	
FIOUL Agricole	[0-5] %		[10-20] %		[10-20] %	
	Eure			Seine Maritime		
	Bolloré Energie	New LCN	Pdm totale	Bolloré Energie	New LCN	Pdm totale
FIOUL	[0-5] %	[20-30] %	[30-40] %	[0-5] %	[5-10] %	[10-20] %

36. Les parties n'ont pas été en mesure de préciser la répartition entre leurs ventes de fioul domestique et celles de fioul agricole au niveau départemental mais elles déclarent que cette répartition est du même ordre de grandeur que celle constatée au niveau régional.
37. Elles n'ont pas non plus été en mesure de préciser les parts de marché de chacun de leurs concurrents au niveau régional ou départemental. Elles indiquent toutefois que Total est particulièrement implanté en Normandie compte tenu de la présence de l'une des principales raffineries du groupe située à Gonfreville l'Orcher en Seine Maritime. De fait, le groupe pétrolier dispose de nombreuses implantations en Normandie, comme cela sera détaillé ci-après, et les parties estiment que sa part de marché est, sur l'ensemble de la région, du même ordre de grandeur que la leur.
38. Dans le département du Calvados, la nouvelle entité détiendra une part de marché cumulée de [10-20] %. Les parties signalent la présence d'une agence Total, d'une agence Esso et de deux GMS. Elles relèvent également la présence de 23 revendeurs indépendants. Dans le département de la Manche, la nouvelle entité détiendra une part de marché cumulée de [20-30] %. Total détient dans ce département quatre agences et Esso, une agence. Sont également présents une GMS et 25 revendeurs indépendants. Dans le département de l'Orne, la nouvelle entité détiendra une part de marché cumulée de [30-40] %. Total et Esso sont présents avec, respectivement, quatre et une agences, auxquelles il faut ajouter trois GMS et 17 revendeurs indépendants. Dans le département de la Seine Maritime, la nouvelle entité détiendra une part de marché cumulée de [10-20] %. Les parties indiquent la présence de neuf agences Total et de trois agences Esso. Elles relèvent également la présence de 44 revendeurs indépendants. Dans le département de l'Eure, la nouvelle entité détiendra une part de marché cumulée de [30-40] %. Les parties signalent la présence de trois agences Total, de deux GMS et de 14 revendeurs indépendants.
39. Compte tenu de son caractère marginal, la vente hors réseau au détail de gazole ne fera pas l'objet d'une analyse concurrentielle spécifique.
40. Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur les marchés de la vente hors réseau et ce, quelles que soient les segmentations retenues.
41. En outre, et compte tenu de la faiblesse des parts de marché des parties sur le marché amont du stockage, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets verticaux.

DECIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 10-0206 est autorisée.

La vice-présidente,

Anne Perrot

© Autorité de la concurrence