

Autorité
de la concurrence



**Décision n° 11-DCC-157 du 24 octobre 2011
relative à la prise de contrôle exclusif du groupe Guillemet par la
société Chausson Matériaux SA**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de concentration adressé complet au service des concentrations le 20 septembre 2011, relatif à la prise de contrôle exclusif du groupe Guillemet par la société Chausson Matériaux;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, et notamment ses articles L.430-1 à L.430-7 ;

Adopte la décision suivante :

I. Les entreprises concernées et l'opération

1. La société Financière CM, société de tête du Groupe Chausson Matériaux (ci-après « le groupe Chausson Matériaux »), détient le contrôle de la société anonyme Chausson Matériaux (ci-après « Chausson Matériaux »), active dans le négoce de matériaux et plus marginalement dans la préfabrication de blocs bétons et la commercialisation de béton prêt à l'emploi¹, ainsi que celui de la société Priba Matériaux, elle aussi active dans le négoce de matériaux. Le Groupe Chausson Matériaux est présent, à travers 246 implantations (dont 217 agences de négoce de matériaux de construction), dans 47 départements métropolitains.
2. La société par actions simplifiée Les Fils de Eugène Guillemet est la société de tête du groupe Guillemet (ci-après « le groupe Guillemet »), actif dans le négoce de matériaux dans les départements de la Loire (42) et de la Saône-et-Loire (71) à travers la société Guillemet Matériaux (ci-après « Guillemet Matériaux ») ainsi que dans le secteur du béton prêt à l'emploi, dans le département de la Saône-et-Loire (71), à travers la société Béton Contrôle Montceau Le Creusot (ci-après « BCMC »)².

¹ Cette activité représente environ 6 % du chiffre d'affaires du groupe Chausson Matériaux.

² Le groupe Guillemet contrôle par ailleurs la société Garage J Burtin et la société Guillemet Bricolage, situées à Montceau-les-Mines, qui seront cédées, avant la présente opération, à un acquéreur tiers.

3. L'opération, formalisée par une lettre d'intention en date du 28 juillet 2011, consiste en l'acquisition par la société Chausson Matériaux de la totalité du capital social et des droits de vote des sociétés Les Fils de Eugène Guillemet, Guillemet Matériaux et Béton Contrôle Montceau Le Creusot. En ce qu'elle se traduit par la prise de contrôle exclusif du groupe Guillemet par Chausson Matériaux, l'opération notifiée constitue une concentration au sens de l'article L.430-1 du code de commerce.
4. Les entreprises concernées ont réalisé ensemble un chiffre d'affaires hors taxes consolidé sur le plan mondial de plus de 150 millions d'euros au dernier exercice clos (Groupe Chausson Matériaux : 622,8 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2010 ; Groupe Guillemet : 50,5 millions d'euros pour le même exercice). Chacune de ces entreprises a réalisé, en France, un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros (Groupe Chausson Matériaux : 622,8 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2010 ; Groupe Guillemet : 50,5 millions d'euros pour le même exercice). Compte tenu de ces chiffres d'affaires, l'opération ne revêt pas une dimension communautaire. En revanche, les seuils de contrôle mentionnés au I de l'article L.430-2 du code de commerce sont franchis. Cette opération est donc soumise aux dispositions des articles L.430-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique.

II. Définition des marchés pertinents

5. Les parties sont simultanément actives dans les secteurs du négoce de matériaux de construction et du béton prêt à l'emploi. Les groupes Chausson Matériaux et Guillemet sont ainsi tous deux présents à l'amont en qualité d'acheteurs de matériaux auprès de fabricants et en qualité de fabricants de béton. A l'aval, les deux groupes sont présents en tant que négociants à travers des points de vente généralistes destinés à des professionnels. En outre, les deux groupes interviennent sur le marché aval du béton prêt à l'emploi.

A. SECTEUR DU NÉGOCE DE MATERIAUX DE CONSTRUCTION

6. Dans le secteur du négoce de matériaux de construction, les groupes Chausson et Guillemet sont tous deux présents à l'amont en qualité d'acheteurs de matériaux auprès de fabricants et à l'aval en tant que vendeurs.

1. DÉLIMITATION DES MARCHES DE PRODUITS ET SERVICES

a) Les marchés amont de l'approvisionnement en matériaux de construction

7. En matière d'approvisionnement en matériaux de construction (ou « BTP »), la pratique décisionnelle distingue autant de marchés qu'il existe de familles de produits³, chacune ayant

³ Voir par exemple les lettres du ministre de l'économie du 24 décembre 2003 aux conseils de la société Point P SA relative à une concentration dans le secteur des matériaux de construction ; du 13 mars 2006 aux conseils de la société Wolseley, relative à une concentration dans le secteur des matériaux de construction. Voir aussi les décisions de l'Autorité de la concurrence n°09-DCC-11 du 2 juin 2009 relative à la prise de

des caractéristiques propres⁴. La structure de l'offre, la dynamique tarifaire ou encore les contraintes de fabrication peuvent, en effet, varier sensiblement d'une famille de produit à l'autre⁵.

8. La pratique décisionnelle a ainsi notamment identifié les familles suivantes : « *gros-œuvre et maçonnerie ; couverture et étanchéité ; bois et panneaux ; menuiseries intérieures et extérieures ; cloisons et plafonds ; isolation ; outillage ; sanitaire ; carrelage ; chauffage ; peinture et traitement ; jardin et environnement ; quincaillerie* »⁶. En outre, la pratique a envisagé une segmentation à l'intérieur du marché des matériaux pour travaux publics correspondant aux matériaux de voirie, aux tuyaux d'assainissement ou aux dalles et pavés⁷, sans toutefois trancher définitivement⁸.
9. En l'espèce, les parties achètent simultanément des produits relevant, selon elles, des familles suivantes : « *gros-œuvre et maçonnerie ; couverture et étanchéité ; travaux publics et assainissements ; bois et panneaux ; menuiseries intérieures et extérieures ; isolation, cloisons et plafonds ; outillage, quincaillerie ; carrelage peinture et traitement ; environnement* ».
10. La question d'une segmentation du marché de l'approvisionnement en matériaux peut cependant être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

b) Les marchés aval du négoce de matériaux de construction

11. La pratique décisionnelle, tant communautaire que nationale, définit le négoce de matériaux de construction (ou « BTP ») comme « *une activité traditionnelle par laquelle des négociants vendent sur stock l'ensemble des matériaux nécessaires aux entreprises du bâtiment* »⁹. Cette activité consiste à fournir en gros un large assortiment de matériaux qui, bien que non substituables entre eux, sont toutefois nécessaires et souvent associés pour réaliser un projet de construction¹⁰.
12. Les matériaux ainsi commercialisés sont destinés principalement à des professionnels, ce qui implique des spécificités dans l'organisation de la distribution des produits (stocks plus importants, délais de paiement, peu de ventes à emporter, etc.) ainsi que dans la largeur et la profondeur des gammes de matériaux proposés¹¹. Ce marché se distingue ainsi de la distribution de matériel de bricolage, dans la mesure où l'offre des négociants s'adresse à une

contrôle exclusif de la société FDE par groupe Samse et n°10-DCC-03 du 12 janvier 2010 relative à la prise de contrôle du groupe Mafart par la société SNCS (groupe Accueil).

⁴ *Lettre du ministre du 5 septembre 2002 aux conseils de la société Pinault Bois et Matériaux, relative à une concentration le secteur des matériaux de construction.*

⁵ *Décision n°10-DCC-03 précitée.*

⁶ *Décision n°09-DCC-11 précitée.*

⁷ *Lettres du ministre du 7 novembre 2002 relative à une concentration dans le secteur de la distribution de matériaux de construction pour le bâtiment et les travaux publics et du 1^{er} octobre 2003 aux directeurs de la Compagnie Saint-Gobain et de Point P SA, relative à une concentration dans le secteur des matériaux de construction.*

⁸ *Décision n°11-DCC-66 du 3 mai 2011 relative à la prise de contrôle conjoint de la société LNTP par les groupes Queguiner et VM Matériaux.*

⁹ *Décisions de la Commission européenne du 5 août 1994 n°IV/M.486 Holdercim / Origny – Desvroises ou du 10 décembre 2003 n°COMP/M.3313 CRH / Samse / Doras. Décisions n°09-DCC-11 et n°10-DCC-03.*

¹⁰ *Lettres du ministre du 5 septembre 2002 précitée ou du 24 janvier 2007 aux conseils de la société AXA IMPEE relative à une concentration dans le secteur de l'immobilier.*

¹¹ *Lettre du ministre du 5 septembre 2002 ou décision n°10-DCC-03 précitées.*

demande propre¹², même si les négociants en matériaux de construction exercent une pression concurrentielle sur la distribution de bricolage¹³. En l'espèce, les parties ont une clientèle composée de professionnels et de particuliers dits « gros bricoleurs ».

13. Au sein du marché du négoce de matériaux du BTP, la pratique décisionnelle a établi une distinction entre les négociants « généralistes » et les « spécialistes », en fonction de la profondeur de la gamme de matériaux distribués¹⁴. Ainsi, l'offre des négociants « généralistes » porte sur un assortiment complet de gammes de produits. Les négociants « spécialisés », dont l'offre est centrée sur une famille de produits, proposent pour leur part des gammes plus profondes et une expertise plus poussée sur des lignes de produits particulières. Dès lors, même si des points de vente généralistes et spécialisés peuvent être très proches géographiquement, ils ne sont que très imparfaitement substituables¹⁵. En l'espèce, les sociétés Chausson Matériaux, Priba Matériaux et Guillemet Matériaux ne sont actives que dans le secteur du négoce généraliste.

2. DÉLIMITATION DES MARCHES GÉOGRAPHIQUES

a) Les marchés amont de l'approvisionnement en matériaux de construction

14. En ce qui concerne les marchés de l'approvisionnement en matériaux, la pratique décisionnelle retient, au minimum, une dimension nationale¹⁶. En effet, la plupart des fournisseurs sont actifs sur l'ensemble du territoire et ont une offre de produits et une politique commerciale uniforme¹⁷. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette définition en l'espèce.

b) Les marchés aval du négoce de matériaux de construction

15. La pratique décisionnelle considère que les marchés du négoce de matériaux sont de dimension locale, les professionnels du secteur effectuant principalement leurs achats à proximité de leur zone d'intervention¹⁸.
16. En pratique, les trajets réalisés par les acheteurs de matériaux de construction varient selon le degré de spécialisation du point de vente concerné. Dès lors, les zones de chalandises définies s'étendent sur un rayon de 50 km au plus autour du point de vente¹⁹ pour les négociants

¹² Décision n°COMP/M.3313 et lettres du ministre du 5 septembre 2002 et du 13 mars 2006 précitées.

¹³ Décision n°10-DCC-01 du 12 janvier 2010 relative à la prise de contrôle exclusif par Mr Bricolage de la société Passerelle.

¹⁴ Décision de la Commission européenne du 4 juillet 1996 n°IV/M.764 Saint-Gobain / Poliet ; du 22 juin 2000 n°COMP/M.1974 Compagnie de Saint-Gobain / Raab Karcher ; du 3 juillet 2003 n°COMP/M.3184 Wolseley / Pinault Bois & Matériaux ; et n°COMP/M.3313 précitée. Lettres du ministre du 9 septembre 2003 au président-directeur général de la société Alfaje relative à une concentration dans le secteur des matériaux de construction et du 13 mars 2006 précitée. Décisions n°09-DCC-11 du 2 juin 2009 et n°10-DCC-03 précitées.

¹⁵ Lettres du ministre du 24 décembre 2003, du 13 mars 2006 et du 24 janvier 2007 précitées ; et du 22 juin 2007 au conseil de la société France Isolation, relative à une concentration dans le secteur des matériaux de construction. Décisions n°09-DCC-11 du 2 juin 2009 et n°10-DCC-03 précitées.

¹⁶ Décisions de la Commission européenne du 3 juillet 1996 n°IV/M.735 BPB/Isover ou du 23 mars 2000 n°COMP/M.1873 Compagnie de Saint-Gobain / Meyer International. Lettre du ministre du 13 mars 2006 précitée. Décisions de l'Autorité de la concurrence n°09-DCC-11 et n°10-DCC-03 précitées.

¹⁷ Décisions n°COMP/M.1873, n°COMP/M.3184 et n°COMP/M.3313 précitées. Lettre du ministre du 13 mars 2006 précitée.

¹⁸ Décision n°10-DCC-03 précitée.

¹⁹ Lettre du ministre du 5 septembre 2002 et décision n°10-DCC-03 précitées.

généralistes²⁰ et de 50 à 75 km environ autour du point de vente, assimilées généralement à l'échelon départemental, pour les négociants spécialisés²¹.

17. Cependant la zone de chalandise peut varier en fonction de la taille du point de vente et d'autres caractéristiques propres à chaque zone, telles que la géographie, la densité de population ou les autres magasins situés à proximité. Le comportement réel des consommateurs sur une zone donnée peut donc être précisé avec les données collectées par les points de vente sur la localisation réelle de leurs clients. Dans d'autres secteurs, il est généralement considéré que la zone de chalandise d'un magasin peut être limitée à celle qui regroupe les clients représentant 80 % du chiffre d'affaires du magasin ou 80 % des clients du magasin, en fonction des données disponibles²². Le solde est considéré comme une clientèle ponctuelle et non significative parfois très éloignée du point de vente.
18. En l'espèce, les points de vente du groupe Guillemet sont situés dans les départements de la Loire (42) et de la Saône-et-Loire (71), dont le groupe Chausson Matériaux est absent. De plus, à la demande des services d'instruction, les parties ont aussi présenté une analyse sur un marché géographique centré sur chaque agence et regroupant 80 % des clients de cette agence.
19. A l'exception de l'agence de Digoin, les agences du groupe Guillemet réalisent toutes 100 % de leur chiffre d'affaires dans leur département d'implantation. Des marchés regroupant 80 % des clients de chaque agence seraient donc nécessairement plus étroits que les départements concernés (Loire (42) et Saône-et-Loire (71)) et ne se chevauchent donc pas.
20. S'agissant de l'agence de Digoin, qui réalise 80 % de son chiffre d'affaires dans les départements de la Saône-et-Loire* (71* – 75 % de son chiffre d'affaires) et de l'Allier (03 – 25 % de son chiffre d'affaires), les parties relèvent qu'elle se situe proche de deux agences du groupe Chausson Matériaux situées à Montluçon et Montmarault. Les parties estiment que des zones de chalandise définies autour de ces agences pourraient conduire à un faible chevauchement d'activité.
21. La question de la définition géographique du marché du négoce de matériaux peut cependant être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

B. SECTEUR DU BETON PRÊT À L'EMPLOI

1. DÉLIMITATION DES MARCHES DE PRODUITS ET SERVICES

22. Les parties sont simultanément actives dans le secteur du béton prêt à l'emploi. BCMC détient ainsi deux centrales de béton prêt à l'emploi et Chausson Matériaux huit.
23. Le Conseil de la concurrence a déjà eu l'occasion de présenter le secteur du béton prêt à l'emploi dans plusieurs décisions. Il a ainsi relevé que, « *matériau de construction essentiel qualifié couramment de "pierre reconstituée" ou de "pierre artificielle", le béton est un mélange de granulats, de ciment, d'eau et d'adjuvants qui peut être fabriqué hors chantier*

²⁰ Décision n°IV/M.764, n°COMP/M.1974, n°COMP/M.3184 et n°COMP/M.3313 précitées. Lettres du ministre du 1^{er} octobre 2003 et du 13 mars 2006 précitées. Décision n°09-DCC-11 précitée.

²¹ Lettres du ministre du 24 décembre 2003 et du 13 mars 2006 précitées. Décision n°10-DCC-03 précitée.

²² Voir notamment décision n°09-DCC-21 du 23 juillet 2009 et décision n°11-DCC-78 du 18 mai 2011 relative à l'acquisition du groupe Titouan par le groupe Conforama.

* Erreur matérielle corrigée.

sous forme prêt à l'emploi au moyen d'une centrale fixe »²³. Cette fabrication se réalise « dans des centrales à béton fixes ou mobiles. Les centrales les plus importantes sont fixes et comportent généralement un poste de malaxage automatisé, permettant un dosage régulier des différents composants, selon la qualité du béton souhaitée »²⁴. Par la suite, « lorsqu'il est produit dans des centrales fixes, le béton prêt à l'emploi est livré le plus souvent par le fabricant sur le chantier de l'utilisateur. Le transport est effectué dans des camions malaxeurs (camions « toupies ») d'une capacité de six à neuf mètres cubes, qui permettent de retarder la prise du béton »²⁵.

24. La pratique nationale a par ailleurs déjà envisagé l'existence d'un marché amont de la préfabrication de béton, sans toutefois trancher définitivement²⁶. En effet, le Ministre de l'économie a estimé qu'en regard à la faiblesse de l'activité des parties en cause (dont le groupe Chausson Matériaux), à l'importance des concurrents, et au fait que les parties écoulaient l'intégralité de leur production à travers leur propre activité de négoce, il n'était pas nécessaire de définir plus avant cet éventuel marché. En l'espèce, les parties fabriquent conjointement environ 210 000 m³ de béton prêt à l'emploi (150 000 m³ pour le groupe Chausson Matériaux et 60 000 m³ pour le groupe Guillemet) dans 10 centrales, soit une production totale très inférieure aux leaders du secteur tels que Lafarge (260 centrales en France pour une production de 6,9 millions de m³ de béton prêt à l'emploi), Holcim (130 centrales), Cemex (240 centrales pour une production de 5,6 millions de m³) ou Italcementi Group (188 centrales et une production de 4,2 millions de m³)²⁷. Surtout, les parties distribuent elles-mêmes la quasi intégralité de leur production de béton prêt à l'emploi (l'activité de négoce de BCMC représente 1,6 millions d'euros environ, soit 20 % de son activité totale).
25. La question de la délimitation exacte du marché de la commercialisation du béton prêt à l'emploi peut cependant être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

2. DÉLIMITATION DES MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES

26. En matière de commercialisation de béton prêt à l'emploi, la pratique décisionnelle nationale a relevé que dans une décision n°99-D-48 du 6 juillet 1999, le Conseil de la concurrence « a déjà considéré que les centrales à béton, qui consomment des granulats, sont généralement près des centres urbains consommateurs de béton, à une distance maximale de 25 à 30 kilomètres »²⁸. Le Conseil de la concurrence a ainsi constaté que « les marchés géographiques de béton prêt à l'emploi sont définis comme des zones circulaires situées autour des centres

²³ Décision n°06-D-17 du 22 juin 2006 relative à des pratiques relevées dans le secteur du transport et du béton prêt à l'emploi dans l'Oise.

²⁴ Décision n°01-D-36 du 28 juin 2001 relative à des pratiques relevées dans le secteur du béton prêt à l'emploi et des produits en béton en Côte-d'Or. Voir aussi les décisions n°99-D-48 du 6 juillet 1999 relative à des pratiques relevées dans le secteur du béton prêt à l'emploi dans les régions de Bourgogne, Centre et Île-de-France et n°93-D-54 du 30 novembre 1993 relative à des pratiques relevées dans le secteur du béton prêt à l'emploi.

²⁵ Décision n°01-D-36 précitée.

²⁶ Lettre du 27 mai 2003 du ministre de l'économie aux conseils des sociétés Chausson Matériaux SA, Marinier Matériaux SAS et Socepag SA relative à une concentration dans le secteur du négoce de matériaux et de produits pour la construction et la rénovation de bâtiments.

²⁷ Xerfi, Béton, Avril 2011.

²⁸ Lettre C 2004-66 du ministre de l'économie en date du 18 mai 2004 au conseil de la société Financière Granulats, relative à une concentration dans le secteur de la production et de la commercialisation de granulats.

urbains consommateurs de béton et ayant de vingt à vingt-cinq, voire trente, kilomètres de rayon ; que cette définition impose, pour déterminer les conditions de l'offre sur chacun de ces marchés, de tracer sur une carte des cercles centrés sur les agglomérations consommatrices (et non sur les unités de production, contrairement à la méthode appliquée par la société Financière Granulats dans ses écritures) et de retenir les centrales de production situées à l'intérieur de chacun de ces cercles »²⁹.

27. Le Conseil de la concurrence a par ailleurs relevé qu'avec le mode de fabrication du béton prêt à l'emploi le « *principal inconvénient reste la durée de maniabilité du béton, limitée à un maximum de deux heures, qui oblige à contenir le délai de transport entre le lieu de fabrication et le lieu d'utilisation dans une fourchette entre 45 et 90 minutes selon les conditions climatiques et l'application ou non de traitements spéciaux (adjuvants retardateurs ou plastifiants). C'est donc un produit non stockable. Il en résulte une prolifération des centrales fixes de BPE sur le territoire national afin que pratiquement tout chantier dispose d'une centrale fixe dans un rayon de 30 à 50 km. Pour la livraison du béton, ces centrales font appel à des prestataires de transport ou de location de véhicules spécialisés* »³⁰.
28. En l'espèce, les centrales de béton prêt à l'emploi de BCMC se situent dans des marchés géographiques définis autour des centres urbains de Gueugnon et de Monceau-les-Mines / Le Creusot. Or, Chausson Matériaux n'est pas présente dans des zones circulaires de 30 kilomètres autour de ces centres urbains. En effet, les parties relèvent que la centrale de béton prêt à l'emploi de Chausson Matériaux la plus proche, située à Maurs dans le département du Cantal (15), se trouve à une distance de 250 kilomètres de Gueugnon et de 275 kilomètres de Monceau-les-Mines / Le Creusot.
29. La question de la délimitation exacte du marché du béton prêt à l'emploi peut être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

III. Analyse concurrentielle

A. MARCHES AMONT DE L'APPROVISIONNEMENT EN MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

30. Sur les marchés amont de l'approvisionnement en matériaux de construction, de dimension nationale, les parties achètent simultanément des produits relevant, selon elles, des familles suivantes : « *gros-œuvre et maçonnerie ; couverture et étanchéité ; travaux publics et assainissements ; bois et panneaux ; menuiseries intérieures et extérieures ; isolation, cloisons et plafonds ; outillage, quincaillerie ; carrelage peinture et traitement ; environnement* ».
31. Les parties détiendront des parts de marché systématiquement inférieures à 10 % sur chacun de ces marchés, et même inférieures à 5 % sur chacun d'entre eux à l'exception des marchés de gros-œuvre et maçonnerie et d'isolation, cloison et plafonds. Par ailleurs, l'incrément de

²⁹ *Décision n°99-D-48 précitée.*

³⁰ *Décision n°06-D-17 précitée.*

part de marché est systématiquement inférieur à 1 %, Guillemet Matériaux ayant des positions très faible sur ces marchés.

32. En conséquence, l'opération ne sera pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés amont des matériaux de distribution.

B. MARCHES AVAL

33. En matière de négoce de matériaux de construction, d'une dimension géographique correspondant à une zone de chalandise regroupant 80 % de la clientèle de chaque agence, les activités des parties se chevauchent dans la zone de chalandise de l'agence Guillemet Matériaux de Digoin (71^{*}). Compte tenu de la faiblesse des chiffres d'affaires (13,3 millions d'euros au total pour les deux parties dans le département de l'Allier, dont 1 million d'euros pour l'agence de Digoin), et donc de la faible part de marché des parties, et du caractère limité du chevauchement géographique entre les activités de ces agences (l'essentiel du chiffre d'affaires du groupe Chausson Matériaux est réalisé par l'agence située à Montluçon à l'Ouest alors que les clients de l'agence Guillemet Matériaux se trouvent à l'Est), l'opération ne sera pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés locaux du négoce de matériaux de construction.
34. En matière de béton prêt à l'emploi, les activités des parties ne feront l'objet d'aucun chevauchement. L'opération ne sera donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés locaux de la commercialisation de béton prêt à l'emploi

DECIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 11-0166 est autorisée.

Le président,

Bruno Lasserre

© Autorité de la concurrence

** Erreur matérielle corrigée.*