

Autorité
de la concurrence



**Décision n° 12-DCC-02 du 12 janvier 2012
relative à la prise de contrôle exclusif des sociétés Hubau et Sicapa par
le groupe coopératif Unéal**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé au service des concentrations le 28 novembre 2011 et déclaré complet le 8 décembre 2011, relatif à la prise de contrôle exclusif des sociétés Hubau et Sicapa par le groupe coopératif Unéal, formalisée par un contrat de cession d'actions en date du 13 septembre 2011 ;

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. Grainor est une société anonyme dont le capital est détenu à 99,9 % par la société anonyme Unéal Participations, elle-même détenue à 99,9 % par la coopérative agricole Unéal, tête du groupe coopératif Unéal (ci-après « Unéal »). Ce dernier est spécialisé dans les métiers de l'agriculture dans le Nord-Pas-de-Calais et la Picardie, notamment dans la collecte, le stockage et la commercialisation de céréales, dans la fabrication d'aliments du bétail, dans la vente de produits d'agrofourriture pour cultures et dans la distribution de produits de jardinage. Le groupe détient par ailleurs 40,1 % du capital de Sicapa, société par actions simplifiée spécialisée dans l'achat en gros de produits d'agrofourriture pour cultures.
2. Hubau est une société par actions simplifiée active dans les secteurs de la collecte et la commercialisation de céréales et dans la distribution d'engrais, de semences et de produits phytosanitaires auprès des agriculteurs dans le Nord-Pas-de-Calais et la Picardie (départements du Pas-de-Calais, du Nord, de l'Aisne, de l'Oise et de la Somme). La société détient par ailleurs 10,7 % du capital de la société Sicapa.
3. La présente opération, formalisée par un contrat de cession d'actions en date du 13 septembre 2011, porte sur l'acquisition, par la société Grainor, de 89,41 % des actions de la société

Hubau, actuellement détenues par le groupe Tereos. Dans la mesure où les actionnaires minoritaires de la société Hubau ne disposent d'aucune action de préférence ni de droit de veto spécifique de nature à leur octroyer une influence déterminante sur les décisions stratégiques de celle-ci, l'opération notifiée constitue une prise de contrôle exclusif de la société Hubau par le groupe coopératif Unéal. En outre, la société Hubau et le groupe Unéal détenant respectivement 10,7 % et 40,1 % du capital de la société Sicapa, et en l'absence de toute action de préférence ou droit de veto spécifique des actionnaires minoritaires de cette dernière, la présente opération permettra également à Unéal de prendre le contrôle exclusif de la société Sicapa. La présente opération constitue donc une opération de concentration au sens de l'article L.430-1 du code de commerce.

4. Les entreprises concernées réalisent ensemble un chiffre d'affaires total sur le plan mondial de plus de 150 millions d'euros (groupe Unéal : 906 millions d'euros pour l'exercice clos le 30 juin 2011 ; sociétés Hubau et Sicapa : 485 millions d'euros pour l'exercice 2010/2011). Deux au moins de ces entreprises réalisent en France un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros (groupe Unéal : 807 millions d'euros pour l'exercice clos le 30 juin 2011; sociétés Hubau et Sicapa : 454 millions d'euros pour l'exercice 2010/2011). 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. Délimitation des marchés pertinents

Les activités des parties se chevauchent dans les secteurs de la distribution de produits d'agrofourriture pour cultures auprès des cultivateurs, et de la collecte et de la commercialisation de céréales, protéagineux et oléagineux.

A. LES PRODUITS D'AGROFOURNITURE POUR CULTURES

1. LES MARCHES DE PRODUITS

5. En matière d'agrofourriture, la pratique décisionnelle nationale¹ distingue la distribution de semences, la distribution d'engrais, la distribution de produits phytosanitaires, la distribution d'autres matériels agricoles, voire la distribution d'amendements, tout en soulignant l'existence d'une forte substituabilité du côté de l'offre dans la mesure où la très grande majorité des distributeurs propose aux agriculteurs ces différentes catégories de produits².
6. Les autorités de concurrence nationales ont également retenu, pour chaque famille de produits, une segmentation en fonction du type de cultures (maraîchage, polyculture) et,

¹ Voir notamment les décisions de l'Autorité de la concurrence n° 10-DCC-66 du 28 juin 2010, n°10-DCC-41 du 10 mai 2010, la lettre du ministre n° C2008-112 du 5 décembre 2008 au conseil des coopératives Audecoop, La Toulousaine de Céréales, Groupe coopératif Occitan.

² Voir la décision récente de l'Autorité de la concurrence n°11-DCC-150 du 10 octobre 2011.

s'agissant de la distribution de semences, l'existence d'un segment particulier constitué des semences destinées à l'agriculture biologique.

7. Enfin, l'Autorité de la concurrence a estimé qu'il n'y avait pas lieu de segmenter le marché par canal de distribution, les négociants et les coopératives fournissant aux agriculteurs une offre similaire³. En effet, même si des différences importantes entre ces deux types d'acteurs (statuts, fiscalité, nature des relations contractuelles avec l'agriculteur) peuvent subsister, celles-ci ne suffisent pas à retenir l'existence de deux marchés de produits distincts.
8. Au cas d'espèce, les deux parties à l'opération sont simultanément actives sur les seuls marchés des semences, des amendements, des engrais et produits phytosanitaires pour polyculture.

2. LES MARCHES GÉOGRAPHIQUES

9. S'agissant des marchés de la commercialisation de semences, d'engrais et de produits phytosanitaires à destination des agriculteurs, la pratique décisionnelle⁴ antérieure a généralement retenu une dimension locale, l'analyse étant effectuée à un niveau départemental.
10. A l'occasion d'une décision récente⁵, l'Autorité de la concurrence a confirmé qu'en dépit de la recherche d'une certaine rationalisation dans la livraison des marchandises à partir de plateformes et lieux de stockage moins nombreux, le marché conservait clairement une dimension locale pour plusieurs raisons.
11. D'abord, dans la mesure où les agriculteurs ne se font livrer que 60 à 80 % de leurs besoins en produits d'agrofourniture, la possession par le distributeur d'un réseau de proximité, constitué de magasins ou entrepôts, est ainsi essentielle pour permettre aux agriculteurs de s'approvisionner eux-mêmes auprès de ses sites. Ensuite, les produits commercialisés par les distributeurs peuvent être adaptés à la demande locale, en fonction du climat ou des objectifs de culture de l'exploitant agricole type. Enfin, compte tenu de la complexité croissante tant des produits que de leur réglementation, les agriculteurs ont systématiquement recours aujourd'hui à un service de conseil technique en cultures assuré par les distributeurs-vendeurs de produits d'agrofourniture⁶. Avec une zone d'activité équivalent à un ou deux cantons, le technicien peut difficilement parcourir plus de 30/40 kilomètres pour aller conseiller un exploitant agricole. Dans la mesure où le coût de ce service est généralement intégré dans le prix des produits achetés, l'agriculteur ne peut faire appel qu'à un distributeur situé à proximité de son exploitation.
12. Dans ces conditions, et au vu des données disponibles pour le calcul des parts de marché, l'analyse concurrentielle sera menée à l'échelon du département, même si le périmètre d'activité des entreprises du secteur ne tient pas forcément compte de cette délimitation administrative.
13. Au cas d'espèce, les activités des parties se chevauchent sur les départements de l'Aisne, du Nord, de l'Oise, du Pas-de-Calais et de la Somme.

³ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence n°11-DCC-150 précitée.

⁴ Voir notamment la lettre du ministre de l'économie n°C2008-112 du 5 décembre 2008 précitée, les décisions de l'Autorité de la concurrence n° 10-DCC-41 du 10 mai 2010 et n° 10-DCC-66 du 28 juin 2010

⁵ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence n°11-DCC-150 précitée

⁶ Matérialisé par le déplacement d'un technicien au sein de l'exploitation agricole, ce service aide l'agriculteur dans le diagnostic de ses cultures et lui assure un conseil dans le choix des semences et l'utilisation des fertilisants ou des produits phytosanitaires.

B. LES CÉRÉALES, PROTÉAGINEUX ET OLÉAGINEUX

14. Les autorités nationales⁷ ont considéré que la collecte des céréales, protéagineux et oléagineux auprès des agriculteurs (l'amont) doit être distinguée de la commercialisation au niveau national et international par les organismes collecteurs (l'aval).

1. LA COLLECTE DE CÉRÉALES, PROTÉAGINEUX ET OLÉAGINEUX.

15. Une segmentation du marché de la collecte en fonction du type de céréales (blé dur, blé tendre, maïs, orge...) a été envisagée tout en laissant la question de la délimitation exacte de ce marché ouverte⁸. En effet, les silos utilisés pour le stockage se composent de plusieurs cellules indépendantes dans lesquelles sont entreposés les grains. Chaque cellule n'accueille qu'une seule espèce de céréales à la fois. Cependant les espèces ainsi stockées peuvent varier au cours de l'année (blé dur, blé tendre, orge...). Les organismes collecteurs peuvent donc stocker n'importe quel type de céréales en fonction des besoins des agriculteurs qui s'adressent à eux.
16. Les parties considèrent que l'analyse opérée par l'Autorité s'agissant de la collecte de céréales est transposable aux oléagineux et protéagineux et qu'il existe, par conséquent, un marché unique de la collecte incluant les céréales, les oléagineux et les protéagineux.
17. Cependant, la question de la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit l'hypothèse retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.
18. Les autorités de concurrence nationales⁹ ont considéré, sans toutefois trancher la question, que les marchés de la collecte de céréales sont de dimension locale. L'analyse a été menée à l'échelle départementale ou sur des zones de 45 kilomètres autour des installations de stockage. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de l'examen de la présente opération.

2. LA COMMERCIALISATION DE CÉRÉALES, D'OLÉAGINEUX ET DE PROTÉAGINEUX

19. La pratique décisionnelle nationale¹⁰, tout en laissant la question ouverte, considère qu'il existe un marché pertinent par type de céréales, oléagineux et protéagineux. Elle distingue par ailleurs le blé dur du blé tendre au motif que les usages de ces deux céréales sont différents : le blé dur est utilisé en semoulerie tandis que le blé tendre sert essentiellement en meunerie et en alimentation animale. En outre, les autorités de concurrence¹¹ ont considéré qu'il pouvait être envisagé de distinguer des segments incluant uniquement les céréales, oléagineux ou protéagineux d'origine biologique.

⁷ Voir la décision du Conseil de la concurrence n° 07-D-16 relative à des pratiques sur les marchés de la collecte et de la commercialisation de céréales et les décisions n° 09-DCC-38 du 4 septembre 2009, n°09-DCC-90 du 29 décembre 2009 et n°10-DCC-107 du 9 septembre 2010.

⁸ Voir la décision du Conseil de la concurrence n° 07-D-16 relative à des pratiques sur les marchés de la collecte et de la commercialisation de céréales et les décisions n° 09-DCC-38 du 4 septembre 2009, n°09-DCC-90 du 29 décembre 2009 et n°10-DCC-107 du 9 septembre 2010.

⁹ Voir la décision du Conseil de la concurrence n° 07-D-16 précitée et les décisions n° 09-DCC-38, n°09-DCC-90 et n°10-DCC-107 précitées.

¹⁰ Voir par exemple les décisions n°09-DCC-90 et n°10-DCC-107 précitées.

¹¹ Voir les décisions n° 09-DCC-38 et n°09-DCC-90 précitées.

20. La pratique décisionnelle nationale, tout en laissant la question ouverte, considère que ces marchés sont de dimension nationale, voire européenne.
21. Il n'y a pas lieu de remettre en cause ces délimitations à l'occasion de l'examen de la présente opération. Au cas d'espèce, l'analyse sera menée au niveau national.

III. L'analyse concurrentielle

A. LES MARCHÉS DE LA DISTRIBUTION DE PRODUITS D'AGROFOURNITURE POUR CULTURES

22. Sur les marchés de la distribution de produits d'agrofourniture pour cultures auprès des cultivateurs sur les cinq départements concernés, les parts de marché des parties sont les suivantes¹² :

Départements	Produits	Unéal	Hubau	Cumul
Nord	semences	[60-70] %	[0-5] %	[60-70] %
	engrais/amendements	[70-80] %	[0-5] %	[70-80] %
	produits phytosanitaires	[50-60] %	[0-5] %	[50-60] %
Pas de Calais	semences	[60-70] %	[0-5] %	[60-70] %
	engrais/amendements	[70-80] %	[0-5] %	[70-80] %
	produits phytosanitaires	[50-60] %	[0-5] %	[50-60] %
Aisne	semences	[5-10] %	[5-10] %	[10-20] %
	engrais/amendements	[5-10] %	[10-20] %	[20-30] %
	produits phytosanitaires	[5-10] %	[10-20] %	[10-20] %
Oise	semences	[0-5] %	[0-5] %	[5-10] %
	engrais/amendements	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %
	produits phytosanitaires	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %
Somme	semences	[10-20] %	[0-5] %	[10-20] %
	engrais/amendements	[10-20] %	[0-5] %	[20-30] %
	produits phytosanitaires	[10-20] %	[0-5] %	[10-20] %

23. Il ressort de ce tableau que la future entité disposera de parts de marché inférieures à 25 % sur les départements de l'Aisne, de l'Oise et de la Somme.
24. Sur les départements du Nord et du Pas-de-Calais, si la nouvelle entité disposera de parts de marché très élevées (entre [50-60] et [70-80] % sur le département du Nord et entre [50-60] et [70-80] % sur le département du Pas-de-Calais) l'addition de parts de marché est systématiquement inférieure à 1 %, Hubau étant un acteur très modeste sur ces deux zones.
25. En effet, **dans le département du Nord**, la présente opération n'aura aucun impact sur la concurrence dans la mesure où la cible ne dispose ni d'un réseau de techniciens ni d'un réseau

¹² Les analyses ci-après reposent sur les estimations de parts de marché fournies par la partie notifiante. En ce qui concerne les départements de l'Aisne, du Pas-de-Calais et du Nord, zones sur lesquelles les activités des entreprises concernées se concentrent essentiellement, les estimations de la partie notifiante ont fait l'objet d'une vérification dans le cadre d'un test de marché auprès des principaux opérateurs concurrents.

de magasins/points de vente, son activité dans ce département étant limitée aux cantons limitrophes de l'Aisne. L'incrément de part de marché étant de l'ordre de 0,2 %, la très forte position d'Unéal ne sera pas significativement renforcée par la présente opération.

26. **Dans le département du Pas-de-Calais**, le groupe Unéal, qui dispose déjà de [...] points de vente et [...] techniciens, va acquérir deux nouveaux de points de vente situés dans le Sud-est du département et bénéficiera de la compétence de deux techniciens en cultures supplémentaires. Cela se traduit par un faible incrément de part de marché (moins de 1 %). Unéal restera confronté à la concurrence de deux entreprises de négoce significatives : le groupe Carré implanté sur les deux départements de la région Nord-Pas-de-Calais et présentant une part de marché comprise entre [10-20] % dans le Pas-de-Calais ; le groupe La Flandre implanté sur les deux mêmes départements et présentant une part de marché comprise entre [5-10] %. Quelques autres entreprises de négoce, telles que les sociétés Vaesken, Duriez et Ets Claye, sont également actives sur le département. De plus, les deux points de vente de la cible sont situés dans le sud est du département, à la limite de la Somme. Or, le groupe Carré détient, dans cette zone, plusieurs points de vente ou magasins auprès desquels les agriculteurs peuvent s'approvisionner en produits d'agrofourniture pour cultures. De même, compte tenu de la proximité de la limite départementale avec la Somme, il convient de tenir compte de la pression concurrentielle exercée par les acteurs situés sur le département de la Somme, tels que le groupe coopératif puissant Noriap, très bien implanté dans la région.
27. En conséquence, la présente opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés de la distribution de produits d'agrofourniture pour cultures.

B. LES MARCHÉS DE LA COLLECTE DE CÉRÉALES, PROTÉAGINEUX ET OLÉAGINEUX

28. Dans les quatre départements sur lesquels les parties sont simultanément actives, les parts de marché de la nouvelle entité, calculées sur la base des volumes collectés durant la campagne 2010/2011, sont les suivantes :

Département	Produits	Unéal	Hubau	Cumul
Aisne	céréales	[0-5] %	[10-20] %	[20-30] %
	oléagineux	[5-10] %	[10-20] %	[10-20] %
	protéagineux	[0-5] %	[10-20] %	[10-20] %
	tous produits confondus	[0-5] %	[10-20] %	[20-30] %
Oise	céréales	[0-5] %	[5-10] %	[5-10] %
	oléagineux	<[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %
	protéagineux	<[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %
	tous produits confondus	[0-5] %	[5-10] %	[5-10] %
Somme	céréales	[5-10] %	[0-5] %	[10-20] %
	oléagineux	[5-10] %	[0-5] %	[5-10] %
	protéagineux	[5-10] %	[0-5] %	[5-10] %
	tous produits confondus	[5-10] %	[0-5] %	[10-20] %
Pas de Calais	céréales	[50-60] %	[0-5] %	[50-60] %
	oléagineux	[60-70] %	[0-5] %	[60-70] %
	protéagineux	[40-50] %	[0-5] %	[40-50] %
	tous produits confondus	[50-60] %	[0-5] %	[50-60] %

29. Il ressort de ce tableau que la future entité disposera de parts de marché inférieures à [10-20] % sur les départements de l'Oise et de la Somme. Dans l'hypothèse d'une segmentation du marché de la collecte par type de produits récoltés (blé tendre, orge, maïs, colza, etc.), les parts de marché de la nouvelle entité demeurent globalement équivalentes à celles du marché de la collecte pris dans son ensemble.
30. **Sur le département de l'Aisne**, la future entité disposera de parts de marché inférieures à [20-30] % et restera confrontée à la concurrence de plusieurs acteurs significatifs, dont les coopératives Céréna ([20-30] % de parts de marché), Cohésis ([20-30] %), Axion ([10-20] %) et Champagne Céréales ([5-10] %).
31. Si la collecte des céréales devait faire l'objet d'une analyse produit par produit, le cumul des parts de marché des parties ne serait plus élevé que pour l'avoine ([50-60] %) et le seigle/triticale ([30-40] %). Toutefois, il convient de relever que les coopératives ou les négociants collecteurs peuvent indifféremment stocker n'importe quel type de céréales en fonction des besoins des agriculteurs qui s'adressent à eux dans la mesure où les silos ne sont pas spécifiques à un type de produit récolté. De plus, l'importance et la répartition de la collecte varie fortement d'une campagne à l'autre en fonction du cours des différentes céréales, oléagineux et protéagineux ainsi que des contraintes climatiques et des rotations agronomiques.
32. **Sur le département du Pas-de-Calais**, si la nouvelle entité disposera de parts de marché élevées (entre [40-50] et [60-70] %) l'addition de parts de marché est systématiquement inférieure à 1 %, Hubau étant un acteur marginal sur cette zone. Son acquisition ne va ainsi pas modifier de façon significative la structure du marché, d'autant plus qu'il demeure plusieurs concurrents sur le département : le groupe Carré ([10-20] % de parts de marché), le négociant La Flandre ([5-10] %), Etablissements Claye ([0-5] %), les entreprises Duriez, Duranel et Vaesken ([0-5] % pour chacune d'entre elles).
33. Dans l'hypothèse d'une segmentation du marché de la collecte par type de produits récoltés (blé tendre, orge, maïs, colza, etc), les parts de marché de la nouvelle entité dans le Pas-de-Calais demeurent globalement équivalentes à celles du marché de la collecte pris dans son ensemble.
34. Dans la mesure où la limitation de la dimension géographique des marchés aux frontières du département peut parfois apparaître artificielle, du fait notamment qu'un agriculteur situé en périphérie d'un département peut facilement livrer sa récolte dans un silo situé dans le département voisin, il convient également de mener l'analyse concurrentielle sur des zones de collecte de 45 kilomètres de rayon autour des installations de stockage des parties. Toutefois, au cas d'espèce, eu égard à l'implantation respective des silos d'Unéal et Hubau, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent identiques. En effet, la présente opération va permettre à Unéal d'acquérir deux silos de collecte situés dans le sud du département du Pas-de-Calais, à quelques kilomètres de la limite départementale avec la Somme. Sur une zone de 45 kilomètres autour de ces deux silos, de nombreux silos concurrents sont présents, notamment ceux du groupe Carré, de la coopérative Noriap ou du négociant Duranel. En particulier, disposant au total de 52 points de collecte, dont une partie significative est située dans la zone de collecte des deux silos de la cible, le groupe Carré a ouvert en 2011 une nouvelle base de collecte d'une capacité de 11 000 tonnes de céréales. Or la quantité totale collectée par Hubau sur le département du Pas-de-Calais s'est élevée, au cours de la campagne 2010/2011, à environ 6 500 tonnes.
35. En conséquence, au vu de l'ensemble de ces éléments, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

C. LES MARCHÉS DE LA COMMERCIALISATION DE CÉRÉALES, D'OLÉAGINEUX ET DE PROTÉAGINEUX

36. Sur les marchés de la commercialisation de céréales, d'oléagineux et de protéagineux, au niveau national, la position cumulée des parties demeure inférieure à [10-20] % quel que soit le segment de produit retenu, à l'exception du marché des féveroles sur lequel Unéal et Hubau présentent une part de marché respective de [10-20] % et [5-10] %, soit une part de marché cumulée de [20-30] %. Au niveau européen, les parts de marché des parties sont encore plus modestes.
37. Sur l'ensemble de ces marchés, les concurrents des parties sont très nombreux et sont pour la plupart des grands groupes coopératifs ou des négociants qui commercialisent partout en France et en Europe des volumes de céréales, d'oléagineux et de protéagineux très importants, tels que notamment Glon Sanders, Le Gouessant, Terrena, Soufflet, Champagne Céréales, Cecab, Nouricia, La Cooperl.
38. Au vu de ce qui précède, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les différents marchés de la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux.

DECIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 11-170 est autorisée.

Le président,

Bruno Lasserre