

Autorité
de la concurrence



**Décision n° 12-DCC-19 du 13 février 2012
relative à la fusion entre les coopératives Cohésis et Axion**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé complet au service des concentrations le 10 janvier 2012, relatif à la fusion des coopératives Axion et Cohésis, formalisée par un projet de fusion en date du 12 décembre 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. Cohésis est une société coopérative agricole qui compte 2 427 associés coopérateurs implantés principalement dans les départements de l'Aisne, des Ardennes, de l'Aube, de la Marne et de la Seine-et-Marne. Cohésis a pour principales activités la commercialisation auprès de ses associés coopérateurs de produits d'agrofourniture (aliments pour le bétail, agrofourniture destinée à la polyculture et au vignoble), la collecte, l'achat et la revente de céréales, oléagineux et protéagineux et la production et la commercialisation de semences.
2. Axion est une société coopérative agricole qui compte 866 agriculteurs implantés principalement dans les départements de l'Aisne et de l'Oise. Axion a pour principales activités la commercialisation auprès de ses associés coopérateurs de produits d'agrofourniture (aliments pour le bétail et agrofourniture destinée à la polyculture), la collecte, l'achat et la revente de céréales, oléagineux et protéagineux et la production et la commercialisation de semences.
3. L'opération, formalisée par un traité de fusion en date du 12 décembre 2011, porte sur la fusion par absorption d'Axion par Cohésis. En ce qu'elle se traduit par la fusion d'entreprises antérieurement indépendantes, l'opération constitue une 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 (Cohésis : 359,8 millions d'euros pour l'exercice clos le 30 juin 2011 ; Axion : 119,8 millions d'euros pour la même période). Deux au moins de ces entreprises réalisent en France un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros (Cohésis : 264,2 millions d'euros pour l'exercice clos le 30 juin 2011 ; Axion : 119,8 millions d'euros pour la même période). 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

5. Les activités des parties se chevauchent dans les secteurs de la distribution de produits d'agrofourniture pour cultures auprès des cultivateurs (A), de la collecte et de la commercialisation de céréales, protéagineux et oléagineux (B), de la nutrition animale (C) et de la production et la commercialisation de semences (D).

A. LA DISTRIBUTION DE PRODUITS D'AGROFOURNITURE POUR CULTURES

1. LES MARCHES DE PRODUITS

6. En matière d'agrofourniture, 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.
7. Les autorités de concurrence nationales ont également retenu, pour chaque famille de produits, une segmentation en fonction du type de cultures (maraîchage, polyculture) et, s'agissant de la distribution de semences, l'existence d'un segment particulier constitué des semences destinées à l'agriculture biologique.
8. 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 s'il y a des différences importantes entre ces deux types d'acteurs (statuts, fiscalité, nature des relations contractuelles avec l'agriculteur), celles-ci ne suffisent pas à retenir l'existence de deux marchés de produits distincts.

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

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

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

9. 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

10. S'agissant des marchés de la commercialisation de semences, d'engrais et de produits phytosanitaires à destination des agriculteurs, la pratique décisionnelle antérieure⁴ a généralement retenu une dimension locale, l'analyse étant effectuée à un niveau départemental.
11. 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. D'abord, dans la mesure où les agriculteurs ne se font livrer que 60 à 80 % de leurs besoins en produits d'agrofourmiture, la possession par le distributeur d'un réseau de proximité, constitué de magasins ou entrepôts, est 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'agrofourmiture⁶. 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, des Ardennes, de la Marne, de l'Oise, de la Seine-et-Marne et de la Somme.

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).

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.

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.

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.
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.

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.

C. LA NUTRITION ANIMALE

22. En matière de nutrition animale, si Cohésis et Axion ne disposent d'aucune usine de fabrication d'aliments pour animaux d'élevage, chacune d'elles assure toutefois, auprès de leurs agriculteurs adhérents respectifs, une activité de distribution d'aliments qu'elles achètent à l'union de coopératives Cap vert. Précisément, elles commercialisent auprès des agriculteurs des aliments complets, des aliments composés minéraux et nutritionnels et des aliments simples (tourteaux de soja, de colza, de lin, pulpes diverses, drèches de blé ou de maïs, etc).
23. Etant absentes du marché de la fabrication d'aliments pour le bétail, les parties notifiantes proposent de définir un marché de la distribution d'aliments pour animaux d'élevage par les coopératives ou les négociants auprès des agriculteurs, à l'image de ce qui a été retenu pour la distribution de produits d'agrofourmiture pour cultures. Elles estiment par ailleurs qu'il n'y pas lieu de segmenter ce marché ni selon la nature des produits vendus (aliments complets, aliments composés minéraux et nutritionnels, aliments simples), ni selon l'espèce animale à qui ces aliments sont destinés. Le fait que l'ensemble des distributeurs de nutrition animale sur un secteur donné commercialise tous types de produits conduirait à retenir un marché global unique, les segmentations retenues pour les marchés de la fabrication d'alimentation animale étant sans objet pour une activité de commerce de gros.
24. En outre, les parties notifiantes proposent de retenir une dimension régionale au vu de l'organisation des entreprises distributives dans ce secteur.
25. En tout état de cause, en l'absence au cas d'espèce de toute difficulté dans l'analyse concurrentielle, la question de l'existence d'un tel marché distinct et de sa segmentation peut être laissée ouverte.

D. LA PRODUCTION ET LA COMMERCIALISATION DE SEMENCES

1. LES MARCHÉS DE PRODUITS

26. Dans le cadre de décisions récentes, les autorités de concurrence communautaire¹² et nationale¹³ ont estimé que l'industrie des semences devait être segmentée, en tous cas pour certains types de semences¹⁴, entre, d'une part, le marché de l'obtention de « *semences de base* » et, d'autre part, le marché de la production et de la commercialisation de « *semences commerciales* ».
27. Par ailleurs, les autorités de concurrence communautaire et nationale¹⁵ ont relevé que les différents types de semences n'étaient pas mutuellement substituables, dans la mesure où chaque type est utilisé et exploité à des fins propres et spécifiques.

¹² Voir la décision de la Commission européenne n° COMP/M. 5675 du 17 novembre 2010 – SYNGENTA/MONSANTO'S SUNFLOWER SEED BUSINESS

¹³ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence n°10-DCC-66 du 28 juin 2010

¹⁴ Notamment le blé tendre, le blé dur, l'avoine, le triticale, l'orge d'hiver, l'orge de printemps, le soja, les protéagineux, les fourragères et les plantes pour l'interculture.

¹⁵ Voir les décisions de la Commission européenne IV/M.556, Zeneca/Vanderhave du 9 avril 1996 ; IV/M.737, Ciba-Geigy/Sandoz du 17 juillet 1996 ; IV/M.1512, Dupont/Pioneer Hi-Bred/International du 21 juin 1999 ; IV/M.1497, Novartis/Maïsadour du 30 juin 1999 et COMP/M.3506, Fox Paine/Advanta du 20 août 2004 ainsi que les décisions de l'Autorité de la concurrence 09-DCC-37 du 13 août 2009 Euralis Semences / Sud Céréales et 09-DCC-38 du 4 septembre 2009 Limagrain / Domagri.

28. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de l'examen de la présente opération.
29. Au cas d'espèce, les activités des parties se chevauchent sur le seul marché de la production et de la commercialisation de semences de blé tendre, d'orge d'hiver, d'orge de printemps, de féverole et de pois.

2. LES MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES

30. En ce qui concerne le marché de l'obtention de « *semences de base* », la pratique décisionnelle¹⁶ a envisagé, principalement sur la base de la portée géographique des licences et du cadre réglementaire en vigueur, de retenir une dimension supranationale. En revanche, en ce qui concerne la production et la commercialisation de « *semences commerciales* », le marché conserverait une dimension nationale, eu égard notamment aux conditions pédoclimatiques des zones de culture et des coûts de transport de ces semences.
31. En tout état de cause, Il n'y a pas lieu de remettre en cause ces définitions à l'occasion de l'examen de la présente opération.

III. L'analyse concurrentielle

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

32. Sur les marchés de la distribution de produits d'agrofourniture pour cultures auprès des cultivateurs sur les six départements concernés, les parts de marché des parties sont les suivantes¹⁷ :

Départements	Produits	Cohésis	Axion	Cumul
Aisne	semences	[10-20] %	[10-20] %	[20-30] %
	engrais/amendements	[20-30] %	[10-20] %	[40-50] %
	produits phytosanitaires	[10-20] %	[20-30] %	[40-50] %
Marne	semences	[10-20] %	[0-5] %	[10-20] %
	engrais/amendements	[10-20] %	[0-5] %	[10-20] %
	produits phytosanitaires	[10-20] %	[0-5] %	[10-20] %
Seine-et-Marne	semences	-	-	-
	engrais/amendements	[10-20] %	<[0-5] %	[10-20] %
	produits phytosanitaires	[5-10] %	[0-5] %	[5-10] %

¹⁶ Voir la décision de la Commission européenne n°COMP/M.5675 et la décision de l'Autorité de la concurrence n°10-DCC-66 précitées.

¹⁷ Les parties notifiantes ont estimé leurs parts de marché selon deux méthodes différentes : une première basée sur des données recueillies par le cabinet TerrEtude et une seconde calculée à partir du nombre d'hectares de cultures rapporté à un standard de charges moyennes à l'hectare par famille de produits. Ces deux études ont conduit à des parts de marché présentant des écarts de l'ordre de 5 à 10 %. L'analyse développée ici ayant retenu la méthode de calcul la plus défavorable aux parties, il n'est pas exclu que la position des parties, en particulier sur le département de l'Aisne, soit un peu plus faible que celle présentée dans le tableau ci-dessus.

Départements	Produits	Cohésis	Axion	Cumul
Ardennes	semences	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %
	engrais/amendements	-	-	-
	produits phytosanitaires	[0-5] %	<[0-5] %	[0-5] %
Oise	semences	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %
	engrais/amendements	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %
	produits phytosanitaires	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %
Somme	semences	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %
	engrais/amendements	-	-	-
	produits phytosanitaires	[0-5] %	<[0-5] %	[0-5] %

33. Il ressort de ce tableau que la future entité disposera de parts de marché inférieures à 25 % sur les départements de la Marne, de la Seine-et-Marne, des Ardennes, de l'Oise et de la Somme, avec un incrément de part de marché systématiquement inférieur à 1 %.
34. Sur le département de l'Aisne, la nouvelle entité qui disposera d'une part de marché comprise entre [20-30] % et [40-50] %, demeurera confrontée à la concurrence d'acteurs significatifs, notamment le groupe Unéal (entre [10-20] et [20-30] % de parts de marché), la coopérative Cerena (environ [20-30] % de parts de marché) et le groupe Champagne Céréales (entre [10-20] et [10-20] % de parts de marché). Groupe coopératif particulièrement puissant dans la région Nord-Pas-de-Calais, Unéal vient très récemment de prendre le contrôle de l'entreprise de négoce Hubau dont l'activité est essentiellement développée sur le département de l'Aisne¹⁸, en particulier dans le centre et le nord du département. Détenant un réseau important de points de vente d'agrofourmiture et de techniciens en cultures, Unéal sera ainsi pleinement en mesure de concurrencer la position de la nouvelle entité. Champagne Céréales est quant à lui un groupe coopératif très puissant sur le quart nord est de la France. Classée parmi les dix plus importantes coopératives agricoles françaises, avec un chiffre d'affaires total de plus de 2,5 milliards d'euros, Champagne Céréales est un spécialiste de l'agrofourmiture pour cultures et assure une activité sur de nombreux départements, notamment dans l'Aisne. De plus, Céréna, coopérative implantée principalement sur le département de l'Aisne et présentant une part de marché de l'ordre de [20-30] % sur celui-ci, dispose d'un réseau de proximité bien développé en agrofourmiture pour cultures qui lui offre les moyens de contrer la position de la nouvelle entité.
35. Enfin, 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 s'approvisionner en produits d'agrofourmiture dans le département voisin, il convient également de mener l'analyse concurrentielle en tenant compte de la répartition des points de vente des parties sur le territoire. Toutefois, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent au cas d'espèce identiques. En effet, les concurrents disposent d'un réseau de points de vente et de techniciens suffisamment étoffé pour continuer à offrir aux agriculteurs un choix alternatif en matière de distribution de semences, d'engrais ou de produits phytosanitaires. En particulier, il convient de relever que, sur la zone de chevauchement des activités des deux parties à l'opération, les trois concurrents principaux disposent ensemble de deux fois plus de points de vente que les parties et d'un nombre de techniciens équivalent.

¹⁸ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence n°12-DCC-02 du 12 janvier 2012 ayant autorisé la prise de contrôle exclusif de la société Hubau par le groupe coopératif Unéal.

36. 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

37. Dans les deux 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	Cohésis	Axion	Cumul
Aisne	céréales	[10-20] %	[10-20] %	[30-40] %
	oléagineux	[0-5] %	[10-20] %	[10-20] %
	protéagineux	[10-20] %	[10-20] %	[30-40] %
	tous produits confondus	[10-20] %	[10-20] %	[30-40] %
Marne	céréales	[10-20] %	<[0-5] %	[10-20] %
	oléagineux	[10-20] %	<[0-5] %	[10-20] %
	protéagineux	[10-20] %	<[0-5] %	[10-20] %
	tous produits confondus	[10-20] %	<[0-5] %	[10-20] %

38. Il ressort de ce tableau que la future entité disposera de parts de marché inférieures à 15 % sur le département de la Marne, avec un incrément de part de marché quasiment nul.
39. Sur le département de l'Aisne, la part de marché de la nouvelle entité sera comprise entre [10-20] % et [30-40] %. Elle restera confrontée à plusieurs concurrents significatifs, notamment le groupe Unéal (entre [10-20] et [20-30] % selon les segments de produits récoltés), la coopérative Céréna (entre [10-20] et [20-30] %) et Champagne Céréales (entre [5-10] et [10-20] %). La concurrence résiduelle sera assurée par des acteurs tels que le groupe Soufflet (moins de [0-5] % de parts de marché), la coopérative agricole de Juniville, ou l'entreprise Levesque.
40. Comme il a été précisé pour la distribution de produits d'agrofourniture pour cultures, les trois concurrents principaux (Unéal, Champagne Céréales et Céréna) se présentent comme des acteurs importants dotés de moyens significatifs en matière d'agrofourniture pour cultures mais également en matière de collecte de céréales, protéagineux et oléagineux sur le département de l'Aisne. En particulier, le groupe Unéal, peu développé jusqu'à présent sur le marché de la collecte de récoltes dans l'Aisne, vient, grâce à la prise de contrôle exclusif de l'entreprise de négoce Hubau, de renforcer significativement sa présence sur ce territoire.
41. 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 l'Aisne demeurent globalement similaires à celles du marché de la collecte pris dans son ensemble.
42. En outre, le calcul des parts de marché des parties sur des zones de 45 kilomètres de rayon autour des silos de collecte ne remet pas en cause les conclusions de l'analyse concurrentielle.
43. 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

44. Sur les marchés de la commercialisation de céréales, d'oléagineux et de protéagineux, au niveau national, la position cumulée des parties demeure inférieure à 15 % quel que soit le segment de produit retenu. Au niveau européen, les parts de marché des parties sont encore plus modestes.
45. 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.
46. 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.

D. LES MARCHÉS DE LA NUTRITION ANIMALE

47. Sur un marché global régional de la distribution d'aliments pour le bétail, la part de marché cumulée des parties demeure inférieure à 15 %. Environ 90 % des volumes d'aliments pour le bétail distribués par Cohésis et Axion correspondent à de la nutrition pour bovins. Dans l'hypothèse d'une segmentation du marché par espèce animale, la part de marché cumulée de la future entité demeure également inférieure à 15 %.
48. Les parties resteront confrontées à la concurrence de groupes importants, tels que Copam, filiale du groupe coopératif Champagne Céréales, le groupe Evialis ou encore le groupe Sanders, spécialisé dans l'alimentation animale.
49. L'opération n'est pas dès lors de nature à porter atteinte à la concurrence sur les marchés de la distribution d'aliments pour le bétail.

E. LES MARCHÉS DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DE SEMENCES

50. Sur les marchés nationaux de la production et de la commercialisation de semences, les parts de marché des parties sont les suivantes :

Semences	Cohésis	Axion	Cumul
blé tendre	[5-10] %	[0-5] %	[5-10] %
orge d'hiver	[10-20] %	[0-5] %	[10-20] %
orge de printemps	[10-20] %	[0-5] %	[10-20] %
féverole	[10-20] %	[0-5] %	[20-30] %
pois	[5-10] %	[0-5] %	[5-10] %

51. Il ressort de ce tableau que la future entité disposera de parts de marché inférieures à 25 % pour l'ensemble des semences produites et commercialisées en France.

52. La nouvelle entité demeurera confrontée à la concurrence d'acteurs importants, tels que le groupe In Vivo, Ragt Semences, le groupe Champagne Céréales, le groupe Unéal-Belloy, Limagrain, Soufflet.
53. L'opération n'est pas dès lors de nature à porter atteinte à la concurrence sur les marchés de la production et de la commercialisation de semences.

DECIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 11-240 est autorisée.

Le président,

Bruno Lasserre

© Autorité de la concurrence