

Autorité
de la concurrence



**Décision n° 15-DCC-145 du 27 octobre 2015
relative à la prise de contrôle conjoint de Anjac CSI SA
par Tereva SAS aux côtés de la société Anjac SA**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé complet au service des concentrations le 25 septembre 2015, relatif à la prise de contrôle conjoint de la société Anjac CSI par la société Tereva SAS aux côtés de la société Anjac SA, formalisée par une offre irrévocable d'acquisition et un protocole de cession d'actions avec effet immédiat et à terme en date du 9 juillet 2015, ainsi qu'un pacte d'associés ;

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. Tereva SAS est une société par actions simplifiée, filiale à 100 % de la société Martin Belaysoud Expansion SA (ci-après, « le Groupe MBE »), elle-même détenue à [...] % par la société civile familiale Martin (« SCFM »). Le Groupe MBE est constitué de six filiales françaises actives dans les métiers de la distribution professionnelle technique dont Tereva spécialisée dans la distribution aux professionnels de produits de sanitaire, chauffage et climatisation (ci-après désignés « produits SACHA »). En octobre 2014, Tereva a procédé à l'acquisition de la SAS Comptoir Charentais du Chauffage. Tereva et Comptoir Charentais du Chauffage sont présents en France au travers d'un réseau de 102 agences.
2. Anjac CSI est une société spécialisée dans la distribution aux professionnels de produits SACHA. Anjac CSI est détenue à [...] % par Anjac SA et à hauteur de [...] % par six membres des familles [X] et [Y] (ci-après les « actionnaires historiques »). Le solde restant ([...] %) est détenu par neuf autres personnes physiques (ci-après les « cadres opérationnels »). La société Anjac CSI exerce son activité, directement et par l'intermédiaire de filiales, au travers d'un réseau de 46 agences en France. Anjac SA, qui contrôle

actuellement Anjac CSI, est la société de tête du groupe Anjac, détenue directement et indirectement par les membres de la famille Chaufour. Outre la distribution de produits SACHA, le groupe Anjac est actif dans le secteur de l'hygiène, beauté et parapharmacie.

3. L'opération, formalisée par un protocole de cession d'actions, signé le 9 juillet 2015, est une opération en deux temps.
 - dans un premier temps, Tereva acquerra [...] % des actions d'Anjac CSI auprès d'Anjac SA ([...] %) et des actionnaires historiques ([...] %). A l'issue de cette première cession réalisée avant le 30 novembre 2015, le capital de la société Anjac CSI sera réparti entre Tereva ([...] %), Anjac SA ([...] %) et les cadres opérationnels ([...] %). Un pacte d'associés conclu entre les sociétés Tereva SAS et Anjac SA a pour objet d'organiser les relations des deux actionnaires au sein de la société Anjac CSI à compter de la réalisation de la première cession. En vertu de ce pacte, Tereva sera en capacité d'exercer une influence déterminante sur Anjac CSI dans la mesure où son accord préalable sera désormais indispensable pour la prise de décisions stratégiques importantes telles que l'approbation du budget annuel, tout engagement financier d'Anjac CSI pour un montant cumulé annuel supérieur à 500 000 euros, et toute décision de l'actionnaire majoritaire ayant un impact négatif sur la rentabilité opérationnelle d'Anjac CSI postérieurement à la réalisation de la seconde cession. A l'issue de la première cession, Anjac CSI sera donc contrôlée conjointement par Tereva SAS et Anjac SA ;
 - dans un second temps, le protocole de cession et le pacte d'associés stipulent que Tereva acquerra le solde du capital d'Anjac CSI, soit [...] %, au plus tard le 31 juillet 2019 (ci-après « seconde cession ») et prendra donc le contrôle exclusif d'Anjac CSI.
4. Une opération de concentration n'est réputée réalisée que si celle-ci entraîne une modification durable du contrôle de l'entreprise concernée. Dès lors, à l'instar de la Communication juridictionnelle consolidée de la Commission européenne, « *la question de savoir dans quelle mesure une opération conduit à une modification durable de la structure du marché doit également être prise en compte pour évaluer une série d'opérations dont la première n'est que de nature transitoire* »¹. Par renvoi à la communication consolidée, l'Autorité de la concurrence indique dans ses lignes directrices qu'elle « *retient deux conditions pour apprécier si une opération transitoire constitue une modification durable du contrôle. D'une part le caractère transitoire de l'opération doit être convenu entre les différents acquéreurs de manière juridiquement contraignante, et, d'autre part, il ne doit pas exister de doute quant à la célérité de la deuxième étape* »². La Commission européenne ajoute que « *lorsque ces conditions ne sont pas remplies, en particulier s'il existe un doute quant à la célérité de la deuxième étape après la première acquisition, la Commission considère la première opération comme une concentration distincte* »³.
5. A cet égard, la Communication consolidée évoque spécifiquement le scénario d'une opération conduisant à un contrôle en commun durant une période de démarrage mais converti, en vertu d'accords juridiquement contraignants, en contrôle exclusif exercé par un des actionnaires. La Commission européenne considère que « *compte tenu du fait que le contrôle en commun peut ne pas constituer une modification durable du contrôle, toute l'opération peut être considérée*

¹ Communication consolidée sur la compétence de la Commission en vertu du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises, point 29.

² Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations, point 72.

³ Communication consolidée sur la compétence de la Commission en vertu du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises, point 33.

comme une acquisition de contrôle exclusif. Par le passé, la Commission a admis que ces périodes de démarrage pouvaient aller jusqu'à trois ans. Une telle période paraît trop longue pour exclure une influence du contrôle en commun sur la structure du marché. La période en question devrait dès lors, de manière générale, ne pas dépasser un an et la période de contrôle en commun n'être que de nature transitoire. Seul un tel laps de temps relativement court permettra de faire en sorte que la période de contrôle en commun ne puisse avoir, selon toute probabilité, une incidence particulière sur la structure du marché et puisse dès lors être considérée comme ne conduisant pas à une modification durable du contrôle »⁴.

6. En l'espèce, si le caractère transitoire de l'opération est convenu entre les parties de manière juridiquement contraignante, il convient de relever que la mise en œuvre de la deuxième étape ne pourra être établie avec certitude qu'au 31 juillet 2019 conformément aux stipulations contractuelles. Il se déduit de ce qui précède que l'exercice par la société Tereva d'une influence déterminante sur la société Anjac CSI pendant une durée significativement supérieure à 3 ans avant une prise de contrôle exclusif ne peut être considéré, au sens du contrôle des concentrations, comme purement transitoire mais constitue une modification durable du contrôle de la société Anjac CSI, faute de célérité dans la mise en œuvre de la deuxième étape envisagée.
7. En ce qu'elle se traduit par la prise de contrôle conjoint de Tereva sur Anjac CSI, aux côtés de Anjac SA, l'opération notifiée constitue une opération de concentration au sens de l'article L. 430-1 du code de commerce.
8. Les entreprises concernées réalisent ensemble un chiffre d'affaire hors taxe total sur le plan mondial de plus de 150 millions d'euros (MBE : [...] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2014 ; Anjac SA : 266,2 millions d'euros pour le même exercice). Chacune de ces entreprises a réalisé en France un chiffre d'affaire supérieur à 50 millions d'euros (MBE : [...] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2014 ; Anjac SA : 248,9 millions d'euros pour le même exercice). Compte tenu de ces chiffres d'affaires, l'opération ne relève pas de la compétence de l'Union européenne. 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

9. Les parties sont simultanément actives sur les marchés des produits SACHA. Sur ces marchés, les parties sont à la fois présentes à l'amont, en qualité d'acheteurs de matériaux auprès de fabricants, et à l'aval sur le marché du négoce spécialisé.
10. Tereva et Anjac CSI sont également présentes, de manière très marginale, sur les marchés du négoce de produits électriques et du négoce de produits de carrelage qui sont vendus en complément de gammes aux clients plombiers et chauffagistes qui s'approvisionnent à titre principal en produits SACHA. La pratique décisionnelle considère que le négoce spécialisé de produits de sanitaire et chauffage⁵, le négoce spécialisé de produits électriques⁶ et le négoce

⁴ Communication consolidée précitée, point 34.

⁵ Voir, par exemple, la décision de la Commission européenne COMP/M.3184, Wolseley/Pinault Bois et Matériaux du 3 juillet 2007 et la décision de l'Autorité n° 12-DCC-41 du 23 mars 2012 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Brossette par la société Point P.

spécialisé en carrelage⁷ constituent des marchés distincts. Tereva et Anjac CSI ne sont donc pas présents sur les marchés aval du négoce spécialisé de produits électriques, et de carrelage. En toute hypothèse, sur ces marchés aval l'opération ne conduit localement à aucun chevauchement d'activité, la quasi-totalité des ventes de carrelage de Tereva étant réalisées dans une agence située dans une région où Anjac CSI n'est pas implantée. Enfin, sur les marchés amont de l'approvisionnement en produits électriques et en carrelage, les parts de marché cumulées des parties sont insignifiantes. Ces marchés ne feront donc pas l'objet d'une analyse concurrentielle plus détaillée.

A. LE MARCHÉ AMONT DE L'APPROVISIONNEMENT EN PRODUITS SACHA

11. A titre liminaire, il convient de préciser que ni Tereva ni Anjac ne fabriquent les produits relevant des gammes de produits SACHA. Pour ces produits, les groupes Tereva et Anjac sont donc présents à l'amont uniquement en tant qu'acheteurs auprès des fabricants.
12. De manière constante, la pratique décisionnelle nationale⁸ distingue en matière de matériaux de construction autant de marchés qu'il existe de familles de produits. La structure de l'offre, la dynamique tarifaire ou encore les contraintes de fabrication peuvent, en effet, sensiblement varier d'une famille de produits à l'autre. Quatre familles de produits ont été distingués: (i) les produits de sanitaire, (ii) les produits de chauffage, (iii) les produits de climatisation et (iv) les produits de plomberie, les fournisseurs étant généralement actifs uniquement sur une voire deux de ces familles⁹.
13. En matière de produits SACHA, la Commission européenne a envisagé un marché global de l'approvisionnement en produits de sanitaire, chauffage et plomberie¹⁰.
14. En l'espèce, dans la mesure où quelle que soit l'hypothèse retenue les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées, la question de la délimitation précise des marchés amont de l'approvisionnement en produits SACHA peut rester ouverte.
15. S'agissant du marché géographique la pratique décisionnelle considère que les marchés de l'approvisionnement en produits SACHA sont de dimension au moins nationale.

B. LE MARCHÉ AVAL DU NÉGOCE SPÉCIALISÉ EN PRODUITS SACHA

1. DÉLIMITATION PAR PRODUITS

16. Au sein du marché du négoce en matériaux de construction, l'Autorité a identifié un marché distinct du négoce spécialisé en produits SACHA à destination des professionnels¹¹.

⁶ Voir, par exemple, la décision n°12-DCC-46 du 3 avril 2012 relative à la prise de contrôle des fonds de commerce de la société SCT Tutelectric par le groupe Rexel.

⁷ Décision n° 12-DCC-41 précitée, point 25.

⁸ Décisions n° 09-DCC-11 du 2 juin 2009 relative à la prise de contrôle exclusif de la société FDE par groupe SAMSE et n°10-DCC-03 du 12 janvier 2010 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe MAFART par la société ANCS (groupe Accueil).

⁹ Voir la décision n° 12-DCC-41 précitée, point 18.

¹⁰ Décision COMP/M.3184 précitée.

¹¹ Décision n° 12-DCC-41 précitée.

17. La pratique décisionnelle a, en effet, établi une distinction entre les négociants « généralistes » et les « spécialistes » dans la mesure où la profondeur de gammes de matériaux distribués diffère entre ces deux canaux de distribution¹². L'offre des négociants « généralistes » porte sur un assortiment complet de gammes de produits et s'adresse à l'ensemble des acteurs aval du secteur de la construction. 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 particuliers.
18. De plus, s'agissant du négoce de produits SACHA, celui-ci a vocation à répondre aux besoins spécifiques d'une catégorie particulière de clients, à savoir les plombiers et les chauffagistes¹³. Ceux-ci s'approvisionnent généralement dans ces points de vente spécialisés, dont les plus importants ont parfois plus de 200 000 produits référencés. Ils y bénéficient souvent de comptes professionnels et de services, telles que des études de dimensionnement, et disposent d'espaces d'exposition (« *showrooms* ») pour montrer les produits aux clients finaux. Enfin, ils emportent leurs commandes sur place (parfois sur leur trajet vers les chantiers) ou se les font livrer sur leur lieu de travail.
19. En l'espèce, les parties n'ont pas remis en cause cette délimitation. Dès lors, les effets de l'opération seront analysés sur un marché du négoce spécialisé en produits SACHA.

2. DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE

20. Dans le secteur du négoce spécialisé en matériaux de construction, la concurrence s'exerce du point de vue du consommateur principalement au niveau local. La pratique décisionnelle, tant européenne que nationale, considère ainsi que le marché du négoce de matériaux est de dimension locale, les professionnels du secteur du bâtiment effectuant principalement leurs achats à proximité de leur zone d'intervention¹⁴.
21. La pratique décisionnelle a établi que les trajets réalisés par les consommateurs de matériaux de construction varient en fonction du degré de spécialisation du point de vente concerné. S'agissant des négociants spécialistes, les zones de chalandise définies s'étendent sur un rayon de 50 à 75 kilomètres environ autour du point de vente. En matière de produits SACHA, la pratique nationale a relevé que « *les grossistes en sanitaire-chauffage livrant les matériaux aux professionnels le font dans un rayon allant de 40 à 60 kilomètres, d'une part, et que les professionnels souhaitent que leur grossiste ne soit pas à plus d'une demi-heure de trajet* », retenant ainsi une dimension départementale.
22. Elle a également constaté que la dimension géographique des marchés de la distribution spécialisée de produits SACHA varie en raison de deux principaux facteurs. En premier lieu, les spécificités géographiques propres à chaque zone de chalandise (densité urbaine, zone de montagnes, etc.) influent fortement à la fois sur l'implantation des points de vente et sur les temps de trajet. En second lieu, le secteur du négoce spécialisé en produits SACHA se caractérise par la part non négligeable de la livraison. Ainsi, les plombiers réceptionnent

¹² Décisions de la Commission européenne n° IV/M.764 Saint-Gobain / Poliet du 4 juillet 1996, n° COMP/M.1974, Compagnie de Saint-Gobain, Raab Karcher du 22 juin 2000, et n° COMP/M.3184, précitée ; Lettres du Ministre de l'économie en date du 9 septembre 2003 au président-directeur général de la société Alfaje relative à une concentration dans le secteur des matériaux de construction ; du 24 décembre 2003, aux conseils de la société Point P SA relative à une concentration dans le secteur des matériaux de construction ; et du 13 mars 2006 précitée ; et décisions de l'Autorité n° 09-DCC-11, n° 10-DCC-03 et n° 12-DCC-41 précitées.

¹³ Décision n° 12-DCC-41 précitée.

¹⁴ Décision COMP/M.3184 précitée ; lettres du 13 mars 2006 et du 24 décembre 2003 précitées ; décisions n° 09-DCC-11 et n° 10-DCC-03 précitées.

fréquemment leurs commandes directement sur leurs chantiers (ventes « livrées »), au lieu de venir les acheter dans les points de vente (ventes « emportées »). Ainsi, le comportement réel des consommateurs sur une zone donnée peut être précisé avec les données collectées par les points de vente sur la localisation réelle de leurs clients. Il est généralement considéré que la zone de chalandise d'un point de vente peut être limitée à celle qui regroupe les clients représentant 80 % du chiffre d'affaires du point de vente ou 80 % des clients du point de vente, en fonction des données disponibles¹⁵. Le solde est considéré comme une clientèle ponctuelle et non significative, parfois d'ailleurs très éloignée du point de vente.

23. En l'espèce, les parties notifiantes ont été en mesure d'identifier autour de chaque point de vente Anjac CSI, une zone de chalandise comprenant les communes les plus proches du point de vente permettant de capturer 80 % des ventes.
24. La pratique antérieure a par ailleurs relevé que, concernant le négoce spécialisé en produits SACHA, certains éléments de l'analyse peuvent être examinés dans un contexte plus large que le seul niveau local¹⁶. En effet, plusieurs paramètres concurrentiels peuvent être évalués au niveau national, notamment en raison de la présence de groupes de distribution présents sur l'ensemble du territoire français et disposant d'une large couverture de points de vente sous enseigne commune.
25. En conséquence, les positions des acteurs seront examinées au niveau national et sur l'unique zone de chalandise concernée, définie selon la méthodologie exposée ci-dessus.

III. Analyse concurrentielle

A. MARCHÉ AVAL DU NÉGOCE SPÉCIALISÉ EN PRODUITS SACHA

Analyse concurrentielle au niveau national

26. Les parties sont simultanément actives dans le secteur du négoce spécialisé en produits SACHA. A l'issue de l'opération, Tereva exercera un contrôle conjoint sur Anjac CSI aux côtés d'Anjac SA. Les deux groupes continueront, pendant la période de contrôle conjoint à exister sous leurs enseignes propres.
27. Tereva et Comptoir Charentais du Chauffage exploitent 102 agences essentiellement implantées dans les régions Aquitaine, Auvergne, Centre, Franche-Comté, Ile-de-France, Midi-Pyrénées, Poitou-Charentes et Rhône-Alpes. Pour sa part, Anjac CSI exploite 46 agences essentiellement en Bretagne, Basse-Normandie, Haute-Normandie, Centre, Ile-de-France et Pays-de-la-Loire. Par conséquent, en procédant à la prise de contrôle conjoint d'Anjac CSI, Tereva disposera d'un réseau d'environ 150 agences lui permettant de créer une continuité territoriale, les réseaux de Tereva et Anjac CSI étant largement complémentaires en termes géographiques.
28. Le rapprochement des deux groupes multirégionaux donnera naissance au quatrième acteur national dans le secteur. A l'issue de l'opération la nouvelle entité détiendra une part de

¹⁵ Décision de l'Autorité n° 11-DCC-157 du 24 octobre 2011 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe Guillemet par la société Chausson Matériaux SA.

¹⁶ Lettre du 27 janvier 2003 précitée.

marché cumulée de l'ordre de [5-10] % au niveau national, loin derrière les deux principaux acteurs du marché que sont les groupes Saint-Gobain ([20-30] %) et Comafranc ([10-20] %)¹⁷.

29. L'opération n'est donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché national du négoce spécialisé en produits SACHA.

Analyse concurrentielle au niveau local

30. L'opération emporte un unique chevauchement dans la zone autour du point de vente Anjac CSI situé à Evreux (27), qui s'étend jusqu'à Incarville (27) au nord, Vernon (27) à l'Est, Nonancourt (27) au sud, et Sebecourt (27) à l'ouest.
31. Dans cette zone Anjac CSI détient un magasin de négoce spécialisé sous enseigne Mabilille et le groupe MBE contrôle pour sa part l'agence de négoce spécialisé sous enseigne Tereva. A l'issue de l'opération, les parties totaliseront sur cette zone une part de marché cumulée estimée à [10-20] % ([5-10] % pour Anjac et [0-5] % pour Tereva), et feront face à la concurrence des points de vente du groupe Point P ([60-70] %) et Satherna¹⁸ ([10-20] %).
32. Au regard de ces éléments, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence dans la zone d'Evreux.

B. MARCHÉ AMONT DE L'APPROVISIONNEMENT EN PRODUITS SACHA

33. Selon l'étude de la Fédération française des négociants d'appareils sanitaires relative à l'« *analyse structurelle 2014 des achats de matériel Sanitaire Chauffage Plomberie par les réseaux de négoce en France* » communiquée par les parties, le marché total des achats des négociants spécialisés en produits SACHA a représenté 3,6 milliards d'euros en France en 2014. Sur ce marché, les achats se structurent comme suit : 45,1 % en produits de chauffage ; 31,7 % en produits sanitaires ; 18,4 % en produits de plomberie et 4,8 % en produits de climatisation.
34. Sur la base de ces données, les parties ont estimées que leurs parts de marché cumulées seraient inférieures à [5-10] %, quelle que soit la segmentation retenue. A cet égard, il convient de préciser que ces parts de marché sont surévaluées car obtenues à partir d'un marché amont limité aux achats des seuls négociants spécialisés. Les achats en produits SACHA effectués par des négociants spécialisés sur d'autres familles de produits, ainsi que des négociants généralistes et des GSB ne sont ainsi pas comptabilisés.
35. L'Autorité relève que les deux groupes ont d'ores et déjà mis en place, depuis janvier 2015, une centrale de référencement commune à travers la société AGILO détenue à parts égales et dont l'activité consiste à négocier les conditions d'achat et d'approvisionnement auprès des 70 plus gros fournisseurs des deux groupes.
36. Toutefois, compte tenu des positions limitées de Tereva et d'Anjac CSI, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur les marchés amont de l'approvisionnement en produits SACHA, quelles que soient les segmentations retenues.

¹⁷ Les parts de marché ont été estimées sur la base d'un chiffre d'affaires global du secteur du négoce spécialisé en produits SACHA évalué à 7 milliards d'euros en 2014. Les parts de marché des parties ont été obtenues à partir de leurs chiffres d'affaires réalisés en 2014. Celles des concurrents ont été estimées à partir des derniers chiffres d'affaires connus pour l'année 2011.

¹⁸ Dans cette zone les professionnels ont accès à la coopérative Satherna considérée dans le cadre de l'examen de l'opération Point P/Brossette comme un point de vente alternatif compte tenu de son attractivité (point 180).

DECIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 15-116 est autorisée.

Le président,

Bruno Lasserre

© Autorité de la concurrence