



Décision n° 15-DCC-53 du 15 mai 2015
relative à la prise de contrôle exclusive de la société Totalgaz SAS par
la société UGI Bordeaux Holding SAS

L'Autorité de la concurrence,

Vu la demande de renvoi présentée le 5 août 2014 par UGI Bordeaux Holding SAS et la décision de renvoi de la Commission européenne du 9 septembre 2015 prise en application de l'article 4 paragraphe 4 du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil ;

Vu le dossier de notification adressé complet au service des concentrations le 23 février 2015, relatif à la prise de contrôle exclusif de la société Totalgaz SAS par la société UGI Bordeaux Holding SAS, formalisée par une lettre d'intention en date du 2 juillet 2014 et par un accord de cession d'actions en date du 11 novembre 2014 ;

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 engagements présentés les 24 mars, 14 avril, 27 avril, 11 mai et 13 mai 2015 par la partie notifiante ;

Vu les éléments complémentaires transmis par les parties au cours de l'instruction ;

Vu les autres pièces au dossier ;

Adopte la décision suivante :

I. Les entreprises concernées et l'opération

1. **UGI Bordeaux Holding SAS** (ci-après « UGI Bordeaux Holding ») est une filiale à 100 % de la société UGI Corporation, société de tête du groupe UGI (ci-après « UGI »), cotée au New-York Stock Exchange. Le groupe UGI est principalement actif dans le secteur de la distribution de produits énergétiques tels que l'électricité, le gaz naturel et le gaz de pétrole liquéfié (ci-après « GPL ») aux Etats-Unis, en Chine et dans différents pays d'Europe. UGI Bordeaux Holding est une société holding qui détient les participations d'UGI dans plusieurs sociétés opérationnelles, parmi lesquelles Antargaz SA (ci-après « Antargaz »). Antargaz est une société principalement active dans la distribution de GPL conditionné, en vrac et sous

forme de carburant en France, en Belgique, au Luxembourg et aux Pays-Bas. Antargaz est la seule société d'UGI active en France dans le secteur du GPL, via ses filiales Gaz Energie Distribution SA et Aquitaine Rhône Gaz SA.

2. **Totalgaz SAS** (ci-après « Totalgaz ») est une société dont le capital est intégralement détenu par la société Total SA, société de tête du groupe Total (ci-après « Total »). Elle est active en France dans le secteur de la distribution de GPL conditionné, en vrac et sous forme de carburant via ses filiales, directes et indirectes, Stodis, Stogaz et Sogasud.
3. L'opération formalisée par une lettre d'intention en date du 2 juillet 2014 et par un accord de cession d'actions en date du 11 novembre 2014 consiste en l'acquisition de la totalité du capital de la société Totalgaz par la société UGI Bordeaux Holding. En ce qu'elle se traduit par la prise de contrôle exclusif de Totalgaz par UGI Bordeaux Holding, l'opération notifiée constitue une opération de concentration au sens de l'article L. 430-1 du code de commerce.
4. Cette opération relève de la compétence de l'Union européenne en application de l'article 1 paragraphe 2 du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises. En effet, les entreprises concernées ont réalisé ensemble un chiffre d'affaires hors taxes consolidé sur le plan mondial de plus de 5 milliards d'euros (UGI : [...] d'euros pour l'exercice clos le 31 septembre 2013 ; Totalgaz : [...] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2013). De plus, chacune d'entre elles a réalisé un chiffre d'affaires dans l'Union européenne supérieur à 250 millions d'euros (UGI : [...] d'euros pour l'exercice clos le 31 septembre 2013 ; Totalgaz : [...] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2013) [confidentiel]
5. Toutefois, le 5 août 2014, UGI Bordeaux Holding a demandé à la Commission européenne, au moyen d'un mémoire motivé, de renvoyer l'opération à l'Autorité de la concurrence, en application de l'article 4 paragraphe 4 du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil. Par une décision n° COMP/M.7350 en date du 9 septembre 2015, la Commission européenne a considéré que les conditions de renvoi étaient réunies. La prise de contrôle de Totalgaz par UGI Bordeaux Holding est donc soumise, en application du point IV de l'article L. 430-2 du code de commerce, au contrôle français des concentrations. La notification a été adressée à l'Autorité de la concurrence le 23 janvier 2015.

II. Délimitation des marchés pertinents

A. LES MARCHES DE PRODUITS

6. Les parties sont simultanément actives dans le secteur de la distribution de GPL. Le GPL est issu soit du raffinage du pétrole (environ un tiers des volumes mondiaux sont ainsi produits), soit de la séparation du pétrole brut ou du gaz naturel sur les champs de production (ce qui représente deux tiers de la production mondiale).
7. En France, les distributeurs de GPL peuvent ainsi s'approvisionner soit directement auprès de raffineries, soit en acheminant le GPL depuis les pays producteurs ce qui nécessite l'utilisation de dépôts d'importations qui sont des infrastructures logistiques spécifiques à ce type de produits. Le GPL acquis est ensuite transporté massivement vers des sites de stockage secondaire : les dépôts-relais et les centres emplisseurs. Il peut également être transporté directement vers les clients professionnels qui achètent d'importantes quantités de GPL en

vrac. Les dépôts-relais permettent un stockage intermédiaire du GPL en vrac avant qu'il ne soit livré par camion dans les cuves de clients particuliers ou de petits professionnels. Les centres emplisseurs conditionnent le GPL dans des bouteilles spécifiques. Ces centres peuvent également servir de dépôts-relais. Le GPL conditionné est généralement stocké dans des dépôts secondaires avant d'être livré à des professionnels ainsi qu'à des revendeurs.

8. Au stade de la distribution de GPL, la pratique décisionnelle des autorités de concurrence nationale¹ et européenne² opère une distinction entre le GPL utilisé comme combustible et le GPL utilisé comme carburant (ci-après « GPL-c »).
9. S'agissant du GPL utilisé comme combustible, la Commission européenne³ (ci-après « la Commission ») et l'Autorité de la concurrence⁴ (ci-après « L'Autorité ») ont envisagé une double segmentation selon le type de conditionnement et les usages du GPL. La pratique décisionnelle a ainsi envisagé plusieurs segmentations, confirmées par le test de marché conduit au cas présent, aux fins de l'analyse concurrentielle des marchés du GPL :
 - i. le marché du GPL conditionné (vendu en bouteilles) à usage domestique ;
 - ii. le marché du GPL conditionné à usage professionnel ;
 - iii. le marché du GPL vendu en vrac, à usage principalement domestique (le petit vrac) ;
 - iv. le GPL vendu en vrac à usage principalement professionnel (le gros et moyen vrac).
10. L'appellation GPL recouvre deux molécules différentes : le butane et le propane. Malgré certaines différences techniques (en termes de pression et de température d'ébullition), la Commission⁵ et l'Autorité⁶ ont indiqué que ces molécules étaient substituables entre elles pour la plupart de leurs utilisations et qu'il n'était dès lors pas nécessaire d'opérer une distinction entre ces deux types de produits. Il peut être noté toutefois que les segmentations précédemment évoquées recouvrent assez largement la distinction entre butane et propane. En effet, le GPL vendu en vrac est essentiellement constitué de propane, ce dernier étant davantage adapté à un stockage en extérieur. Le GPL conditionné est pour sa part majoritairement constitué de butane lorsqu'il est destiné à un usage domestique⁷, alors qu'il s'agit quasiment exclusivement de propane lorsqu'il est destiné à des professionnels⁸, afin de permettre un usage en extérieur. Enfin, s'agissant du GPL-c, il s'agit soit d'un mélange du butane et de propane, soit uniquement de propane. S'il n'est effectivement pas pertinent d'opérer une distinction au sein des marchés du GPL selon le type de molécule utilisée, leurs usages étant similaires (cuisson, chauffage, etc.), l'analyse concurrentielle tiendra néanmoins compte du type de gaz concerné dans le cadre de l'analyse des capacités de réaction des concurrents sur chacun des marchés concernés.

¹ Décision de l'Autorité n°11-DCC-102 du 30 juin 2011 relative à l'acquisition de la société Antillaise des Pétroles Chevron par le groupe Rubis.

² Décision de la Commission n°COMP/M.1628 TotalFina/Elf du 9 février 2000.

³ Décision de la Commission n°COMP/M.1628 précitée.

⁴ Décision de l'Autorité n°11-DCC-102 précitée.

⁵ Décision de la Commission n°COMP/M.1628 précitée.

⁶ Décision de l'Autorité n°11-DCC-102 précitée.

⁷ [confidentiel].

1. GPL VENDU EN VRAC

11. Le GPL vendu en vrac est destiné à alimenter des citernes de particuliers ou de professionnels. Les autorités de concurrence nationale⁹ et européenne¹⁰ opèrent une segmentation selon la consommation annuelle des clients.

a) GPL vendu en gros, moyen et petit vrac

12. La Commission¹¹ considère que le GPL vendu en gros et moyen vrac concerne des professionnels dont la consommation annuelle est supérieure à 12 tonnes et ayant des citernes d'une capacité comprise entre 1,75 et 50 tonnes. Le GPL « vrac professionnel » a différents usages. Il est notamment utilisé pour la restauration collective, le chauffage de grands bâtiments et dans le secteur de l'industrie et de l'artisanat (thermoformage, cuisson du verre et des poteries, lavage en blanchisseries industrielles, etc.).
13. Les autorités de concurrence¹² considèrent que le GPL livré en petit vrac concerne des clients ayant une consommation annuelle inférieure à 12 tonnes. Il s'agit essentiellement de particuliers ayant des petites citernes d'une capacité comprise entre 0,5 et 1,7 tonne. Les citernes sont généralement mises à disposition des clients par les propaneurs et peuvent être aériennes ou enterrées. Le GPL en petit vrac est principalement utilisé pour le chauffage, la cuisson et l'eau chaude.
14. Il n'y a pas lieu de remettre en cause les segmentations envisagées par la pratique décisionnelle à l'occasion de l'examen de la présente opération, ces segmentations ayant été largement confirmées par les réponses au test de marché. L'analyse concurrentielle sera donc menée sur les marchés du gros et moyen vrac d'une part et du petit vrac d'autre part.

b) Les réseaux canalisés de GPL

15. Le GPL vendu en vrac peut également servir à alimenter des réseaux de GPL. Les réseaux de GPL permettent de relier entre eux différents bâtiments qui sont alimentés au travers d'un stockage centralisé et sont raccordées entre eux via un réseau canalisé. Chaque utilisateur final du réseau dispose d'un compteur individualisé. Les réseaux peuvent être de taille très variable, la partie notifiante ayant indiqué qu'ils pouvaient desservir de trois à plus de 200 consommateurs finaux. Les réseaux de GPL peuvent être exploités par les distributeurs de GPL dans le cadre de délégations ou de concessions de service public mais également appartenir à des opérateurs privés. Les volumes annuels consommés par de tels réseaux tendent à rapprocher cette activité de celle de la vente de GPL en gros et moyen vrac, tandis que le fait que la demande émane essentiellement de particuliers, tend à rapprocher cette activité de la vente de GPL en petit vrac.
16. Les volumes délivrés dans le cadre de réseaux restent cependant très marginaux. Sur l'ensemble des volumes de GPL livrés en vrac, la partie notifiante a estimé qu'ils ne représentaient que 4 % des volumes. Par ailleurs, deux des trois concurrents des parties ont

⁹ Décisions de la Commission n°COMP/M.1628 précitée, n°COMP/M.3664 Repsol Butano/Shell Gas (LPG) du 2 mars 2005 et n°COMP/4028 Flaga/Progas/JV du 26 janvier 2006.

¹⁰ Avis de l'Autorité n° 14-A-01 du 14 janvier 2014 sur le fonctionnement de la concurrence sur le marché de la distribution de propane en vrac à destination des particuliers

¹¹ Décision de la Commission n°COMP/M.1628 précitée.

¹² Avis de l'Autorité n°14-A-01 précité ; décision de la Commission n°COMP/M.1628 précitée.

estimé dans leur réponse au test de marché qu'il n'était pas pertinent d'isoler un marché du GPL vendu en réseaux canalisés, un tel marché n'ayant d'ailleurs jamais été envisagé par les autorités de concurrence. Il n'apparaît dès lors pas pertinent de distinguer un marché du GPL en réseau. Les volumes concernés seront intégrés dans la présentation des volumes de GPL vendu en vrac (sans distinction entre petit et moyen et gros vrac).

2. LE GPL CONDITIONNE

a) Segmentation selon l'usage

17. S'agissant du GPL conditionné, la pratique décisionnelle¹³ a envisagé une segmentation entre le GPL conditionné à usage domestique et le GPL conditionné à usage professionnel. En effet, il existe des différences de conditionnement entre ces deux types usages, les professionnels ayant essentiellement recours à des bouteilles de 35 kilogrammes, tandis que les bouteilles à usage principalement domestique sont généralement présentées sous un format 13 kilogrammes. De plus, les professionnels utilisent quasi exclusivement du propane, qui peut être utilisé en extérieur, tandis que les bouteilles proposées aux particuliers contiennent généralement du butane. Enfin, les bouteilles vendues aux professionnels ne sont pas consignées contrairement à celles destinées aux particuliers. Le groupe Butagaz, un des concurrents de la nouvelle entité, a ainsi indiqué que *« les bouteilles de GPL vendues à des professionnels ne présentent pas les mêmes caractéristiques que celles vendues à des revendeurs notamment pour les raisons suivantes :*
- *les professionnels utilisent (en plus des bouteilles qui sont vendues à des revendeurs) une bouteille dite « carburant » (gaz utilisée en phase liquide pour les chariots élévateurs). Cette bouteille est commercialisée en direct auprès des clients professionnels ;*
 - *le barème de vente, les conditions tarifaires et le principe de consignment destinés aux professionnels sont très différents »*¹⁴.
18. S'agissant du GPL conditionné à usage domestique, l'Autorité¹⁵ a par ailleurs précisé que deux niveaux de demande peuvent être distingués : une demande intermédiaire de revendeurs chargés de la commercialisation finale du produit et une demande finale provenant des consommateurs utilisant le produit. Les parties vendent en gros leurs bouteilles de GPL à usage principalement domestique¹⁶ à des revendeurs intermédiaires qui sont essentiellement constitués par des grandes et moyennes surfaces (« GMS »), des grandes surfaces de bricolage (« GSB »), des stations-services et des détaillants indépendants. Elles ne sont pas présentes au niveau de la vente au détail. Les stations-services du groupe Total qui commercialisent une partie des bouteilles de Totalgaz ne sont en effet pas incluses dans le périmètre de l'opération. S'agissant du GPL à usage professionnel, celui-ci est vendu directement aux professionnels, les volumes d'achat étant plus conséquents.

¹³ Décision de la Commission n°COMP/M.3664 précitée ; décision de l'Autorité n°10-D-36 du 17 décembre 2010 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du gaz de pétrole liquéfié (GPL) conditionné.

¹⁴ Réponse du groupe Butagaz au premier test de marché.

¹⁵ Décision de l'Autorité n°11-DCC-102 précitée.

¹⁶ Ainsi que le précise Butagaz dans sa réponse au premier test de marché : « la majorité des professionnels acquièrent généralement leur bouteille de GPL en direct auprès d'un propanier mais les professionnels à faible consommation (par exemple, les artisans) s'approvisionnent auprès du réseau de revendeurs ».

19. La partie notifiante propose ainsi d'opérer une distinction entre un marché de la vente en gros de GPL conditionné aux revendeurs intermédiaires et un marché de la vente directe aux professionnels, distinction recoupant largement la segmentation selon l'usage retenue par la pratique décisionnelle. Les répondants au test de marché ont largement confirmé la pertinence d'une telle distinction.
20. En l'espèce toutefois, la question de la délimitation exacte du marché peut être laissée ouverte, dans la mesure où quelle que soit l'hypothèse retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

b) Segmentation selon le positionnement du produit

21. S'agissant du GPL conditionné vendu en gros à des revendeurs intermédiaires, une très large part de la demande émane des GMS [confidentiel]. Ces dernières ont développé, comme dans d'autres secteurs (alimentaire, hygiène, etc.) leur propre marque de GPL conditionné. Il s'agit donc de bouteilles de GPL vendues sous marque de distributeur (ci-après « MDD¹⁷ »).
22. Ainsi, à l'instar de la pratique décisionnelle relative à la distribution alimentaire, il convient de s'interroger sur la pertinence d'une segmentation du marché du GPL conditionné vendu en gros aux revendeurs selon le positionnement commercial des produits.
23. En l'espèce, les parties soutiennent que le GPL conditionné vendu sous MDD et le GPL conditionné vendu sous marques de fabricant (« MDF ») constituent deux marchés d'approvisionnement distincts, compte tenu de l'absence d'homogénéité entre les situations des fournisseurs actifs sur le marché de la vente en gros de GPL conditionné à des revendeurs et de l'existence de conditions commerciales et tarifaires différentes entre les MDD et les MDF.
24. Comme l'a déjà observé l'Autorité de la concurrence¹⁸ pour de nombreux autres produits, les modalités d'approvisionnement du circuit GMS s'agissant du GPL conditionné diffèrent entre les MDD et les MDF. En effet, les MDD font l'objet d'un cahier des charges défini par l'acheteur (la GMS), qui détaille les caractéristiques attendues du produit. Le fournisseur n'intervient donc qu'en application du cahier des charges et n'a, contrairement aux fournisseurs de MDF, aucun rôle dans la définition des stratégies commerciales de ces marques (décisions de lancement de nouveaux produits, politique de communication, etc.). Par ailleurs, à la différence des MDF, l'identité de l'opérateur qui conditionne du GPL sous MDD reste inconnue du consommateur final. De plus, dans le secteur du GPL, les produits vendus sous MDD font généralement l'objet de négociations sur une base pluriannuelle¹⁹, alors que les produits vendus sous MDF font l'objet d'un contrat de référencement annuel dans le cadre de négociations de gré à gré où la marque et les efforts promotionnels jouent un rôle important.
25. En outre, certains répondants au test de marché ont précisé que la gamme de bouteilles vendues sous MDD était beaucoup moins étendue que celles des MDF. Par ailleurs, le taux de pénétration du GPL conditionné vendu sous MDD est relativement faible, puisqu'il est [confidentiel]

¹⁷ Sur ce marché, les distributeurs et hard discounters n'ont pas développé de marques de premier prix et de hard discount.

¹⁸ Voir notamment la décision n°13-DCC-97 du 22 juillet 2013 relative à la prise de contrôle conjoint des sociétés Eurial SAS et Filae SAS par les groupes coopératifs Agrial et Eurial.

¹⁹ La fourniture de MDD de GPL conditionné nécessite généralement des investissements importants et une réorganisation logistique pour le fournisseur choisi de MDD, expliquant ainsi la base pluriannuelle des négociations. Elle implique en effet la fourniture de la bouteille de GPL, la mise aux couleurs de l'enseigne, l'emplissage des bouteilles, leur entretien et maintenance ainsi que leur enlèvement, leur transport et leur livraison.

26. En ce qui concerne l'offre, trois des cinq acteurs du marché à savoir Antargaz, Primagaz et Vitogaz commercialisent à la fois des MDD et des MDF.
27. Il n'existe pas de différences en termes de qualité entre le GPL conditionné vendu sous MDD et celui vendu sous MDF, le GPL étant un produit homogène. L'écart de prix existant entre MDD et MDF, s'il peut être important²⁰, est essentiellement dû au fait que les bouteilles vendues sous MDF subissent des coûts liés à la publicité et à la communication que ne subissent pas les bouteilles vendues sous MDD. Par ailleurs, lorsqu'ils produisent également des MDD, les producteurs de MDF peuvent mutualiser certains coûts tels que le transport et la distribution et ainsi abaisser le prix de vente des MDD.
28. La quasi-totalité des distributeurs ayant répondu au test de marché estiment qu'il n'est pas pertinent d'opérer une distinction entre le GPL conditionné vendu sous MDF et le GPL conditionné vendu sous MDD.
29. En tout état de cause, la question d'une segmentation selon le positionnement commercial d'un marché du GPL conditionné vendu en gros à des revendeurs peut rester ouverte, dans la mesure où quelle que soit l'hypothèse envisagée, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées. Les parties commercialisent simultanément uniquement du GPL vendu sous MDF, Totalgaz ne proposant pas de MDD. L'analyse concurrentielle sera ainsi uniquement menée sur un marché de la vente en gros de GPL conditionné aux revendeurs ainsi que sur un marché de la vente en gros de GPL conditionné aux revendeurs vendu sous MDF.

3. GPL-c

30. De manière constante, les autorités de concurrence nationale²¹ et européenne²² retiennent l'existence d'un marché du GPL-c distinct de ceux des autres carburants²³.
31. Les autorités de concurrence²⁴ distinguent également la vente au détail de carburants par des réseaux de stations-services de la vente en gros aussi appelée « hors réseau ». En l'espèce, les parties vendent uniquement du GPL-c hors réseau à des stations-services ainsi que de manière plus marginale à des gestionnaires de flottes privées de sociétés de transport, des collectivités et des industriels.
32. Le GPL-c est constitué soit d'un mélange de butane et de propane, soit uniquement de propane. Il s'agit d'un carburant alternatif présenté comme propre.
33. Il n'y a pas lieu de remettre en cause les segmentations envisagées par la pratique décisionnelle à l'occasion de l'examen de la présente opération. En l'espèce l'analyse concurrentielle sera menée sur le marché de la vente en gros de GPL-c.

²⁰ [confidentiel]

²¹ Décision de l'Autorité N°11-DCC-102 précitée.

²² Décisions de la Commission n°COMP/M.1628 et n°COMP/M.4028Flaga/Progas/JV précitées.

²³ Voir notamment la décision de l'Autorité N°11-DCC-102 précitée.

²⁴ Voir notamment la décision de la Commission n°COMP/M.1628 précitée ; décision de l'Autorité n°11-DCC-102 précitée.

B. MARCHES GEOGRAPHIQUES

1. GPL VENDU EN VRAC

a) GPL vendu en gros et moyen vrac

34. La Commission²⁵ a analysé le marché du GPL vendu en gros et moyen vrac au niveau national. Toutefois, elle a également relevé que le GPL se transportait sur de courtes distances évoquant des zones de livraison à partir des dépôts de stockage de l'ordre de 200 à 300 kilomètres. La partie notifiante considère pour sa part que le marché du gros et moyen vrac revêt une dimension nationale.
35. En l'espèce, la demande émane essentiellement de professionnels qui négocient leur contrat au niveau local. Les parties ainsi que leurs concurrents proposent des conditions tarifaires nationales. Toutefois, seuls deux des cinq distributeurs ont indiqué ne pas répercuter les coûts de transport sur leurs clients.
36. Les concurrents interrogés lors du test de marché ont estimé que les camions livraient en moyenne moins de deux clients par jour et pouvaient parcourir quotidiennement au maximum entre 400 à 700 kilomètres. Les camions de livraison de gros et moyen vrac partent essentiellement des points d'approvisionnement des distributeurs de GPL (raffineries et dépôts d'importations). Il ressort en effet des informations transmises par la partie notifiante ainsi que par ses concurrents que les clients sont notamment livrés par des camions au départ du dépôt d'importation maritime le plus proche : Norgal (76), Donges (44) et Brest (29) dans la moitié nord de la France et Lavéra (13) ainsi que Cobogal dans la moitié sud.
37. Par conséquent, au regard du caractère local de la demande, de la possible répercussion des coûts de transports et des distances maximales parcourues par les camions de livraison, il ne peut être exclu que le marché du gros et moyen vrac soit de dimension infranationale. En l'espèce toutefois, la question de la délimitation précise du marché peut être laissée ouverte, dans la mesure où quelle que soit la dimension retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurerait inchangées. L'analyse concurrentielle sur le marché du gros et moyen vrac sera ainsi menée au niveau national ainsi que sur les moitiés sud et nord de la France.

b) Le GPL vendu en petit vrac

38. La Commission²⁶ a analysé le marché du petit vrac au niveau national. Toutefois, elle a également relevé que le GPL se transportait sur de courtes distances évoquant des zones de livraison à partir des dépôts de stockage de l'ordre de 200 à 300 kilomètres. La partie notifiante considère que le marché du petit vrac revêt une dimension nationale.
39. Actuellement, les distributeurs proposent des tarifs identiques au niveau national et les coûts de transport, lorsqu'ils sont facturés, sont fixes. Ainsi, la distance des dépôts des différents distributeurs de GPL n'est actuellement pas un critère de choix pour les clients de petit vrac puisqu'elle ne transparaît pas dans la tarification qui lui est proposée.
40. Le GPL vendu en petit vrac est livré par des camions petits porteurs qui s'approvisionnent soit directement auprès de dépôts d'importation, soit auprès de dépôt-relais de vrac, soit auprès de

²⁵ Décisions de la Commission n°COMP/M.1628 et n°COMP/M.4028 précitées.

²⁶ Décision de la Commission n°COMP/M.1628 précitée.

centres emplisseurs (ci-après, « les points de chargement de petit vrac »). Ces camions effectuent des tournées au cours desquelles ils livrent généralement entre sept et dix clients. Les particuliers ou les petits professionnels font généralement remplir leur citerne une à deux fois par an. La demande de GPL en petit vrac est donc ponctuelle et émane de clients représentant des volumes modestes. Les opérateurs interrogés lors du test de marché ont par ailleurs indiqué que les clients de petit vrac sont généralement situés à une distance maximale comprise entre 115 et 150 kilomètres du dépôt d'où part le camion de livraison.

41. Dans les zones où les distributeurs ne disposent pas de dépôts relais ou de centres emplisseurs, ces derniers recourent généralement à des échanges de volumes avec leurs concurrents présents dans la zone. Ces échanges font l'objet de contrats négociés annuellement et basés sur des principes de réciprocité et d'équilibre. Ce mécanisme permet à un distributeur de s'approvisionner chez un autre opérateur et inversement. Vitogaz explique ainsi que « *le principe d'un accord d'échanges est d'obtenir du passage sur des centres d'un concurrent en contrepartie du passage de ce même concurrent, pour une quantité identique sur nos sites* »²⁷. Les échanges ont pour but de diminuer les coûts de transport en permettant aux opérateurs de couvrir des zones sur lesquelles ils ne disposent pas de dépôts-relais ou de centres emplisseurs et ainsi de compléter leur maillage territorial. Butagaz a ainsi indiqué qu'il « *a conclu des accords d'échanges [...] afin d'augmenter le nombre de ses points de chargement vrac et de ce fait de disposer d'un meilleur maillage pour l'approvisionnement de ses clients* »²⁸.
42. Il ressort de l'instruction que les volumes échangés représentaient ainsi en 2013 entre 15 % et 45 % des volumes commercialisés par les différents distributeurs de petit vrac.
43. Sans un tel mécanisme, les opérateurs ne pourraient pas desservir certaines zones dans lesquelles ils ne possèdent pas d'installations. Un opérateur a ainsi précisé que la fin des échanges pourrait conduire à son exclusion de certaines zones géographiques. L'existence de tarifs nationaux n'est en réalité rendue possible que par le système des accords d'échanges. Ce mécanisme est toutefois susceptible d'être remis en cause par l'opération.
44. Les lignes directrices de l'Autorité relative au contrôle des concentrations précisent que « *pour la délimitation des marchés pertinents, l'analyse est prospective : les évolutions en cours ou anticipées à un horizon raisonnable sont prises en compte* »²⁹. En l'espèce l'opération introduira une asymétrie entre les infrastructures logistiques de la nouvelle entité et celles de ses concurrents. En effet, préalablement à l'opération, les quatre principaux distributeurs détenaient un nombre sensiblement équivalent de points de chargement de petit vrac ; à l'issue de l'opération, la nouvelle entité détiendra plus de la moitié des infrastructures permettant un chargement de camions de petit vrac ainsi que le montre le tableau suivant.

²⁷ Réponse de Vitogaz au premier test de marché.

²⁸ Réponse de Butagaz au premier test de marché.

²⁹ Lignes directrices de l'Autorité relative au contrôle des concentrations, §344.

Tableau n°1 : répartition des dépôts-relais et centres emplisseurs entre les différents distributeurs de GPL

	Antargaz	Totalgaz	Nvlle Entité	Primagaz	Butagaz	Vitogaz	Total
Dépôts relais ³⁰ :	20	22	39	22	16	12	77
En propre	10	17	27	18	10	9	64
En commun	10	5	12³¹	4	6	3	13 ³²
Centres emplisseurs ³³ :	7	6	12	7	7	2	23
En propre	4	4	8	3	7	1	19
En commun	3	2	4³⁴	4	0	1	4 ³⁵
Total	27	28	51	29	23	13	100

45. Ainsi, en accroissant le maillage géographique des infrastructures de stockage des parties, l'opération réduira considérablement la nécessité pour elles d'utiliser les dépôts de leurs concurrents pour réduire leurs coûts de transport. Elle diminuera donc leurs incitations à continuer de mettre en œuvre des accords d'échange. La crainte d'une remise en cause des contrats d'échanges passés avec la nouvelle entité a d'ailleurs été vivement exprimée dans le cadre du test de marché.
46. Plus précisément, sur les 43 dépôts-relais qui permettent à Antargaz de servir ses clients, 16 sont utilisés au travers d'accords d'échange. De même, sur les 59 dépôt-relais par lesquels Totalgaz livre ses clients, 30 sont utilisés au travers d'accords d'échange. Une fois la concentration réalisée, la plupart des dépôts détenus par des concurrents que les parties à l'opération utilisaient avant l'opération dans le cadre d'accords d'échanges se situeront à proximité de dépôts-relais de la nouvelle entité³⁶, de sorte que son intérêt à maintenir ces accords sera limité : elle pourra en effet livrer ses clients depuis ses propres dépôts et éviter ainsi de payer une redevance à ses concurrents et de leur donner accès à ses propres dépôts. Ce faisant, les parties conforteraient leur pouvoir de marché dans les zones géographiques dans lesquelles leurs concurrents intervenaient grâce à des accords d'échange qu'ils avaient conclus avec elles avant l'opération.
47. La partie notifiante conteste cette analyse. Elle soutient que l'abandon des accords d'échange accroîtrait la distance moyenne entre la nouvelle entité et ses clients et la désavantagerait ainsi par rapport à ses concurrents. En effet, la distance moyenne entre les clients de la nouvelle entité et ses propres dépôts-relais serait de 52 km, alors que ces mêmes clients sont en

³⁰ Parmi les dépôts-relais ont été comptés les dépôts d'importation de Norgal, Lavéra et Géogaz.

³¹ Totalgaz et Antargaz sont les actionnaires communs de 3 dépôts-relais : Niort, Massay et Norgal.

³² Les treize dépôts suivants sont détenus en commun : Genlis, Massay, Niort, Quéven, Norgal, Calmont-Rodez, Domène, Lacq, Nérac, Géogaz, Saint-Marcel, Léviguen et Hauconcourt

³³ Parmi les centres emplisseurs ont été comptés les dépôts d'importation de Cobogal, Brest et Donges qui disposent d'un centre d'emplissage.

³⁴ Totalgaz et Antargaz détiennent en commun le centre emplisseur de Cobogal.

³⁵ Les quatre centres emplisseurs suivants sont détenus en commun : Cobogal, Herrlisheim, Le Hoc et Feyzin.

³⁶ La nouvelle entité disposerait de dépôts en propres très proches de dépôts utilisés dans le cadre d'accord d'échange antérieurement à l'opération dans la vallée du Rhône, dans le quart sud-ouest de France, en Bretagne, en Pays-de-la-Loire, en Normandie et en Alsace.

moyenne situés à 47 km des dépôts-relais de ses concurrents. A l'inverse, grâce au maintien des accords d'échange existant avant l'opération, cette distance moyenne entre le point de ressource le plus proche utilisé par la nouvelle entité et ses clients n'est que de 41 km.

48. Dans les zones dans lesquelles l'opération permet de renforcer les capacités logistiques des parties, leurs incitations à maintenir un accès à leurs dépôts-relais sera sérieusement réduite. En effet, selon les données recueillies au cours de l'instruction, dans ces zones la perte de la redevance versée dans le cadre du contrat d'échange serait largement inférieure au gain que tirerait la nouvelle entité de l'exclusion de ses concurrents. Une renonciation au mécanisme d'échange permettrait ainsi à la nouvelle entité d'accroître son chiffre d'affaires, d'une part, grâce à la captation des clients de ses concurrents qui seraient plus difficiles à desservir et, d'autre part, grâce à la hausse des prix résultant de la diminution de la pression concurrentielle exercée par ces mêmes concurrents, qui, par rapport à la nouvelle entité, subiraient un surcoût logistique.
49. En raison du caractère local et ponctuel de la demande, de la taille limitée des zones de livraison des camions et de la diminution des incitations de la nouvelle entité à conclure des contrats d'échange à l'issue de l'opération, il convient donc d'analyser les effets de l'opération sur le marché du petit vrac au niveau local.
50. L'Autorité de la concurrence a été amenée, dans le cadre de son analyse d'opérations relatives à la distribution au détail, à délimiter des marchés locaux « *sur la base du comportement réel des consommateurs sur une zone donnée à travers les informations collectées par les points de vente sur la localisation de leurs clients. [...] L'application de cette méthode « d'empreinte réelle » permet d'obtenir une photographie précise des clients sur lesquels le magasin exerce une attraction* »³⁷. La pratique décisionnelle de l'Autorité retient généralement 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 magasin ou 80 % des clients du magasin, en fonction des données disponibles. Les lignes directrices de l'Autorité précisent que « *le pourcentage de consommateurs non retenu pour l'analyse est assimilé à une clientèle ponctuelle et non significative, parfois très éloignée du point de vente : il peut notamment s'agir de clients « de passage » et non réguliers* »³⁸.
51. En l'espèce, il n'est cependant pas pertinent d'appliquer une telle restriction sur le pourcentage des ventes. Contrairement aux cas où l'Autorité a été amenée à appliquer une telle restriction, c'est ici le distributeur qui transporte le produit et non le client qui se rend au dépôt. Les clients sont par ailleurs engagés par contrat et sont généralement rattachés à un dépôt donné, de sorte que les dépôts sont rarement amenés à répondre à une demande ponctuelle. Par conséquent, les empreintes ont été calculées la base de la localisation de l'ensemble des clients de chaque dépôt.
52. Enfin, l'Autorité centre généralement son analyse sur les points de vente de la cible. En l'espèce, la partie notifiante a fourni les empreintes réelles des dépôts de Totalgaz et d'Antargaz, dans la mesure où les contrats d'échanges ont pour effet de réduire artificiellement les zones de livraison des dépôts, réduisant ainsi les chevauchements d'activité entre les parties. Afin d'appréhender au mieux les effets de l'opération, l'analyse concurrentielle sur le marché du petit vrac sera donc menée sur des zones correspondant aux empreintes réelles recouvrant l'intégralité des clients de Totalgaz et d'Antargaz.

³⁷ Extrait du paragraphe 366 des lignes directrices de l'Autorité relatives au contrôle des concentrations.

³⁸ Extrait du paragraphe 366 des lignes directrices de l'Autorité relatives au contrôle des concentrations.

2. LE GPL CONDITIONNE

53. La pratique décisionnelle européenne³⁹ a analysé le marché du GPL conditionné au niveau national, tout en relevant que le GPL était transporté sur des distances relativement courtes, en raison des coûts de transport. Pour sa part, l'Autorité⁴⁰ a distingué les marchés des départements de la Martinique, de la Guadeloupe et de la Guyane de celui de la métropole.
54. En l'espèce, les différents opérateurs définissent leurs conditions tarifaires au niveau national et couvrent l'ensemble de ce territoire. De plus, s'agissant du GPL conditionné vendu en gros, il ressort que la majorité des opérateurs déclarent négocier des accords de référencement au niveau national. Enfin, le GPL conditionné, contrairement au GPL vendu en petit vrac, ne fait pas l'objet d'accords d'échange entre distributeurs. Les répondants au test de marché ont pour la plupart indiqué que ce marché revêtait une dimension nationale.
55. L'analyse sur les marchés du GPL conditionné sera donc menée au niveau national.

3. GPL-c

56. La Commission européenne⁴¹ considère que le marché de la vente en gros de GPL-c est de dimension nationale. Pour sa part, l'Autorité⁴² s'est prononcée sur la dimension géographique du marché de la vente de GPL-c en gros uniquement en outre-mer et a retenu pour les départements de la Martinique, de la Guadeloupe et de la Guyane un marché distinct de celui de la métropole.
57. En l'espèce, les distributeurs de GPL-c proposent une grille de tarifs nationale. Par ailleurs, la majorité de la demande émane de stations-services appartenant à des groupes de la grande distribution ou à de grands groupes pétroliers, qui négocient des conditions tarifaires au niveau national. La partie notificante a ainsi estimé qu'entre [...] % et [...] % des ventes de GPL-c d'Antargaz et de Totalgaz s'effectuaient dans le cadre d'accords négociés au niveau national.
58. La partie notificante ainsi que la plupart des répondants au test de marché confirme que le marché du GPL-c revêt une dimension nationale. En l'espèce l'analyse sur le marché du GPL-c sera donc menée au niveau national.

III. Analyse concurrentielle

59. En France, les ventes de GPL ont représenté en 2013 environ 2,1 millions de tonnes réparties entre GPL vendu en vrac (71,9% des ventes dont 39,4 % de petit vrac et 32,5 % de GPL vendu en gros et moyen vrac), GPL conditionné (23,2 % des ventes) et GPL-c (4,9 % des ventes).

³⁹ Décisions de la Commission n°COMP/M.3375 Statoil/Sds du 1^{er} juillet 2004 ; n°COMP/M.4545 Statoil/Hydro du 3 mai 2007 ; n°COMP/M.1618, n°COMP/M.3664 et n°COMP/M.4028 précitées.

⁴⁰ Voir la décision de l'Autorité n°11-DCC-102 précitée.

⁴¹ Décisions de la Commission n°COMP/M.1628 et n°COMP/M. 4028 précitées.

⁴² Voir la décision de l'Autorité n°11-DCC-102 précitée.

60. En ce qui concerne les infrastructures de distribution, la France compte 23 centres emplisseurs⁴³ et 77 dépôts relais⁴⁴, dont 17 sont détenues en commun par différents distributeurs de GPL. Ces infrastructures sont présentées ci-dessous.

A. LES MARCHES DU VRAC

61. La nouvelle entité représentera environ [50-60] % des volumes de GPL vendu en vrac au niveau national ([20-30] % pour Antargaz et [20-30] % pour Totalgaz). Ses concurrents, les groupes Butagaz, Primagaz et Vitogaz détiennent pour leur part des parts de marché évaluées respectivement à [20-30] %, [10-20] % et [0-5] %. La nouvelle entité deviendra donc le leader de la vente de GPL, [confidentiel].

1. GPL VENDU EN GROS ET MOYEN VRAC

62. Au niveau national, la part de marché de la nouvelle entité⁴⁵ s'élèvera à environ [60-70] % ([30-40] % pour Antargaz et [30-40] % pour Totalgaz). Les groupes Butagaz et Primagaz disposeront chacun d'une part de marché d'environ [10-20] %, tandis que la part de marché de Vitogaz sera d'environ [0-5]⁴⁶ %. L'écart de parts de marché entre la nouvelle entité et ses deux plus proches concurrents sera ainsi d'environ [...] points.
63. Au niveau infranational, les parts de marché de la nouvelle entité seront également supérieures à [60-70] % dans la partie nord ([60-70] %) ou sud ([60-70] %) de la France. Les parts de marché des distributeurs de GPL concurrents sont sensiblement équivalentes à celles observées au niveau national, quelle que soit la zone considérée.
64. Les clients de gros et moyen vrac sont desservis par des camions gros porteurs qui partent directement des points d'approvisionnement des distributeurs de GPL, à savoir les raffineries et les dépôts d'importation. La pression concurrentielle que les concurrents sont capables d'exercer sur ce marché dépend donc étroitement de leur possibilité d'accéder aux points d'approvisionnement.
65. La partie notifiante a précisé que les distributeurs pouvaient également recourir à des importations par voie ferroviaire ou routière provenant de dépôts d'importation situés dans la zone ARA⁴⁷ ou à des achats auprès de raffineries situées dans cette même zone. Toutefois, les opérateurs du marché ont indiqué que de telles solutions ne pouvaient être viables que pour des volumes relativement faibles et pour approvisionner des dépôts et centres emplisseurs frontaliers, compte tenu de l'importance des coûts de transport. Les points d'approvisionnement en GPL sont ainsi essentiellement constitués par les raffineries et les dépôts d'importation maritimes situés en France.
66. Le GPL vendu en gros et moyen vrac, tout comme le GPL vendu en petit vrac, est quasi exclusivement composé de propane. Lors du raffinage du pétrole brut, le GPL représente

⁴³ Trois centres emplisseurs sont situés dans des dépôts d'importation de Donges, Cobogal et Brest.

⁴⁴ dont les dépôts d'importation de Norgal, Lavéra et Géogaz.

⁴⁵ Les parts de marché des parties et de leurs concurrents ont été calculées sur la base des volumes de vente transmis par la partie notifiante s'agissant de Totalgaz et d'Antargaz et sur la base des données recueillies auprès de chacun des concurrents.

⁴⁶ Les parts de marché des opérateurs ont été calculées sur la base des volumes réels de vente déclaré chaque opérateur.

⁴⁷ Amsterdam Rotterdam Anvers.

environ 2 % à 3 % de la production de la raffinerie. En 2013, les raffineries françaises ont produit environ 494 000 tonnes de propane et 1,16 million de tonnes de butane, une partie de la production de butane étant toutefois destinée à la pétrochimie et non aux secteurs du GPL. Les distributeurs de GPL ont importé en France par voie maritime environ 1,3 million de tonnes de propane et 124 700 tonnes de butane. Les trois quarts des besoins en propane des distributeurs de GPL sont ainsi couverts par les importations, ce chiffre étant vraisemblablement appelé à s'accroître, le nombre de raffineries s'amenuisant sur le territoire national. Aux cours des cinq dernières années, trois raffineries ont ainsi fermé (Reichstett, Berre et Petit-Couronne) et les distributeurs de GPL anticipent de nouvelles fermetures. Total a annoncé en avril 2015 la restructuration de sa raffinerie de Provence située à la Mède. L'accès à des infrastructures d'importation est donc déterminant pour un distributeur de GPL.

a) Dépôts d'importations maritimes

67. La France compte six dépôts d'importation maritimes. Seuls les actionnaires de ces dépôts peuvent y recourir pour importer du GPL, les tiers peuvent uniquement acheter du GPL importé aux actionnaires. Trois dépôts sont situés dans la moitié nord de la France et trois autres sont situés dans la moitié sud :
 - Norgal (76), groupement d'intérêt économique (GIE) dont le capital est réparti entre ses trois membres : Antargaz ([...] %), Totalgaz ([...] %) et Vitogaz ([...] %);
 - Donges (44), GIE, sans capital, formé entre Total et Antargaz ;
 - Brest (29), détenu exclusivement par Primagaz ;
 - Cobogal (33) dont le capital est détenu par trois actionnaires : Antargaz ([...]%), Totalgaz ([...]%) et Primagaz ([...]%) ;
 - Géogaz (13) dont le capital est réparti entre cinq actionnaires : Antargaz ([...]%), Total ([...]%), Shell -actionnaire de Butagaz- ([...]%), Esso ([...]%) et BP ([...]%) ;
 - Lavéra (13), détenu exclusivement par Primagaz.
68. Parmi ces six dépôts, seulement ceux de Norgal, Donges, Lavéra et Géogaz peuvent accueillir des bateaux de toutes tailles et notamment les plus volumineux (*Very Large Gas Carriers* ou « VLGC ». Les VLGC sont des navires pouvant transporter jusqu'à 44 000 tonnes de GPL. Le fait de pouvoir accueillir des VLGC constitue un avantage majeur, puisqu'il permet de maximiser les volumes commandés et ainsi de diminuer les prix d'achat. Un opérateur a ainsi indiqué dans sa réponse au premier test des engagements que l'approvisionnement par VLGC constituait un atout crucial car il permettait de bénéficier de coûts très compétitifs. Or le dépôt de Brest ne peut accueillir que des bateaux d'une contenance inférieure à 2 000 tonnes et celui de Cobogal, des bateaux d'une contenance inférieure à 3 000 tonnes.
69. A l'issue de l'opération, Antargaz acquerra le contrôle exclusif de Norgal et Cobogal, deux dépôts actuellement soumis au contrôle fluctuant de leurs actionnaires :
 - Norgal est un GIE dans lequel chacun des membres détient une voix, quelle que soit sa participation au capital. Le GIE est géré par des administrateurs nommés et révoqués par l'assemblée générale extraordinaire, qui statue à la majorité des deux tiers. Aucun opérateur ne dispose seul de la majorité des deux tiers ou d'une minorité de blocage. A l'issue de l'opération, la nouvelle entité disposera de deux voix au sein du GIE et acquerra donc le contrôle exclusif de Norgal ;
 - Cobogal est une société anonyme dont la gestion est confiée à un conseil d'administration composé de cinq membres délibérant à la majorité simple. En vertu

de l'article 11 de ses statuts, deux membres sont nommés par Totalgaz, deux membres sont nommés par Primagaz et un membre est nommé par Antargaz. Cobogal est donc soumis au contrôle fluctuant de ses actionnaires, aucun opérateur ne disposant seul de la majorité simple. A l'issue de l'opération, la nouvelle entité disposera de trois administrateurs sur cinq au sein de Cobogal et acquerra ainsi le contrôle exclusif de cette société.

70. La prise de contrôle exclusif de ces deux dépôts par la nouvelle entité aura un impact pour leurs actionnaires minoritaires, qui seront confrontés au fait que la nouvelle entité pourra décider seule de la gouvernance de ces deux terminaux et prendre des décisions contraires à leurs intérêts en termes par exemple d'investissements, de maintenance ou de gestion des déchargements, et pour les tiers. Au sein du dépôt de Cobogal, aucun actionnaire ne dispose d'une capacité de stockage de propane suffisante pour faire venir seul un navire. En effet, les capacités de stockage de propane, réparties selon la participation de chaque actionnaire au capital, sont les suivantes : [...] tonnes pour Totalgaz, [...] tonnes pour Primagaz et [...] tonnes pour Antargaz. Les bateaux transportant au minimum des cargaisons de 1 700 tonnes et la capacité de stockage disponible étant généralement inférieure à la capacité théorique en raison des stocks résiduels, un actionnaire doit par conséquent s'accorder avec un autre actionnaire afin de pouvoir utiliser temporairement une partie des capacités de ce dernier dans le cadre d'un prêt de capacité. Toutefois, à l'issue de l'opération, la nouvelle entité disposera de la capacité de faire venir seule un navire et n'aura donc plus d'incitation à prêter une partie de ses capacités de stockage à Primagaz, privant ce dernier de toute possibilité d'approvisionnement en propane par voie maritime à Cobogal.
71. Au sein du dépôt de Norgal, Vitogaz précise qu'actuellement « *ses besoins sont indispensables à Totalgaz et/ou Antargaz pour permettre à l'une et à l'autre d'adjoindre ces besoins à leurs propres besoins pour mettre en œuvre leurs importations de propane à des conditions économiquement plus attractives* »⁴⁸. Vitogaz craint ainsi qu'à l'issue de l'opération il ne puisse plus recourir à des achats par VGLC, compte tenu du volume limité de ses achats.
72. Actuellement, les trois actionnaires réalisent leurs achats auprès d'un même trader sans procéder à des achats groupés. Antargaz, Totalgaz et Vitogaz disposent respectivement des capacités de stockage de propane suivante : [...] m³ (soit environ [...] tonnes), [...] m³ (soit environ [...] tonnes) et [...] m³ (soit environ [...] tonnes). La partie notifiante souligne qu'il n'est par conséquent pas nécessaire de recourir à un volume minimum pour pouvoir faire venir un VLGC, les traders organisant eux-mêmes les modalités de livraison et un bateau pouvant livrer différents ports. Dès lors, l'opération n'aurait aucun impact sur l'approvisionnement en GPL de Vitogaz à Norgal.
73. Toutefois Vitogaz ne s'est jamais approvisionné auprès d'un fournisseur différent de celui choisi par Antargaz ou Totalgaz. Totalgaz, qui a des capacités d'importation proches de celles de Vitogaz, ne s'est approvisionné qu'une fois auprès d'un fournisseur différent de celui ses concurrents, alors qu'Antargaz, qui bénéficie de capacités d'importation beaucoup plus importantes, s'est déjà approvisionné à plusieurs reprises auprès d'un fournisseur différent de celui de ces concurrents. Il s'en déduit que plus la capacité de stockage d'un opérateur est grande, moins il dépend de ses concurrents pour ses commandes de GPL. Préalablement à l'opération, Antargaz disposait ainsi déjà de la capacité à s'approvisionner seul, compte tenu des volumes de ses achats. En revanche, Totalgaz et Vitogaz avaient intérêt à recourir à un même fournisseur en raison de leur capacité d'achat plus limitée. L'opération en entraînant la

⁴⁸ Réponse de Vitogaz à un questionnaire relatif à ses approvisionnements à Norgal en date du 23 mars 2015.

disparition de l'acheteur Totalgaz est donc susceptible de dégrader les conditions d'achat de Vitogaz à Norgal, tout en renforçant l'indépendance d'Antargaz.

74. Ces constatations sont au demeurant cohérentes avec celles précédemment effectuées par la Commission européenne. Ainsi, à l'occasion de l'examen de l'opération *TotalFina/Elf*, qui entraînait une concentration des infrastructures logistiques similaire à celle constatée dans le cadre de la présente opération, la Commission relevait déjà que⁴⁹ :

« Le dépôt de Norgal (Le Havre) est un des plus gros terminaux d'importation (60 000 m³) au Nord de l'Europe. [...] Outre les participations de TotalFina et Elf, il est détenu à 20,9 % par Vitogaz. Après l'opération, ce site sera détenu à 79,1 % par l'entité fusionnée. Cette dernière aura le contrôle unique de ce dépôt (contrôle à la majorité des 2/3 des voix) et pourra prendre unilatéralement toute décision. Ceci pourra entraîner des comportements anticoncurrentiels au détriment de l'actionnaire minoritaire comme un refus de s'approvisionner en commun. Cela forcerait Vitogaz (avec 4 000 m³ de capacités lui revenant en propre) à recourir à des bateaux de taille plus réduite et donc augmenterait ses coûts. Il en est de même pour le dépôt de Cobogal qui serait soumis à un contrôle unique à hauteur de 60 % par TotalFina après l'opération. Primagaz, l'autre actionnaire, avec un droit pour une capacité de 4 600 m³ pourrait se voir exclu de la même manière que Vitogaz sur le site de Norgal ».

75. Si les opérateurs qui ne détiennent pas de participation au sein de Norgal ou Cobogal ne peuvent importer du GPL via ces dépôts, ils peuvent en revanche acheter du GPL importé par leurs actionnaires dans le cadre de contrats d'achat ou d'achats spot. Le groupe Butagaz a par exemple conclu un contrat d'achat de long terme avec le groupe Antargaz à Norgal ce qui lui permet de charger des camions depuis ce dépôt. Ce type de contrat sera toutefois plus difficile à négocier à l'issue de l'opération, puisque celle-ci entraînera la disparition d'un des trois potentiels vendeurs de GPL pour chacun des dépôts ce qui aura pour effet de réduire le choix d'acteur comme Butagaz. Cette réduction du nombre d'offres sera d'autant plus problématique que, parmi les deux offreurs restant, l'un d'entre eux, l'actionnaire minoritaire, disposera de conditions d'achat dégradées et ne sera donc pas en mesure de proposer du GPL à un prix compétitif.
76. A l'issue de l'opération, la nouvelle entité contrôlera ainsi exclusivement les deux principaux dépôts maritimes de la façade nord (Norgal et Donges) ainsi que le seul dépôt d'importation situé dans le sud ouest de la France, tout en étant présente sur la façade méditerranéenne (au travers de sa participation dans Géogaz). Cela lui permettra de bénéficier de points de chargement majeurs pour ses camions de GPL de gros et moyen vrac sur l'ensemble des façades maritimes françaises, contrairement à ses concurrents. Par ailleurs, la prise de contrôle exclusif des dépôts de Norgal et Cobogal est de nature à limiter la possibilité des tiers d'acheter du GPL à un prix compétitif dans ces dépôts et ainsi à les priver de deux points de chargement pour leurs camions de gros et moyen vrac. Enfin, la prise de contrôle exclusif de ces deux dépôts est susceptible de réduire la capacité des actionnaires minoritaires de ces dépôts à animer la concurrence en dégradant leurs conditions d'achat ainsi que d'utilisation des installations des dépôts.
77. Cette situation ne saurait en outre être contrebalancée par l'ouverture de nouveaux dépôts d'importation maritimes. En effet, ces infrastructures constituent des installations classées qui exigent l'obtention d'une autorisation administrative et d'importants investissements. Par ailleurs, la construction d'un dépôt nécessite également de disposer d'un terrain suffisamment étendu, alors même que les sites portuaires sont souvent saturés, de sorte que l'ensemble des

⁴⁹ Voir la décision de la Commission M.1628 précitée, §285.

concurrents ont indiqué que la construction d'un site d'importation de GPL prendrait plusieurs années et nécessiterait d'importants investissements.

b) Raffineries

78. La France compte actuellement huit raffineries dont cinq appartiennent au groupe Total, deux au groupe Esso et une au groupe Ineos. Quatre d'entre elles sont situés dans la moitié nord de la France :
- Normandie, raffinerie du groupe Total, située en Seine-Maritime et reliée par pipeline au terminal d'importation de Norgal;
 - Port-Jérôme, raffinerie du groupe Esso, également située en Seine-Maritime ;
 - Donges, raffinerie du groupe Total située en Loire-Atlantique ;
 - Grandpuits, raffinerie du groupe Total située en Seine et Marne.
79. Les quatre raffineries situées dans la moitié sud de la France sont les suivantes :
- Lavéra, raffinerie du groupe Petroineos, située dans les Bouches-du-Rhône ;
 - Provence, raffinerie du groupe Total, située dans les Bouches-du-Rhône ;
 - Fos, raffinerie du groupe Esso, située dans les Bouches-du-Rhône ;
 - Feyzin, raffinerie du groupe Total situé dans le Rhône.
80. Préalablement à l'opération, Totalgaz est le seul distributeur de GPL verticalement intégré, en tant que filiale du groupe Total. La production de GPL des raffineries du groupe Total est entièrement cédée à Totalgaz, ce qui lui confère un avantage majeur par rapport à ses concurrents non intégrés en termes de prix d'achat du GPL. Un opérateur a ainsi souligné dans sa réponse au premier test de marché concurrents que l'accès privilégié et à des coûts compétitifs au GPL des raffineries de Total constituait le principal atout de Totalgaz. Seul [confidentiel], qui a conclu un contrat de fourniture de GPL avec le groupe Esso, dispose également d'un accès garanti à du GPL issu du raffinage. [Confidentiel] n'étant toutefois pas une filiale du groupe Esso il ne saurait bénéficier de conditions tarifaires aussi avantageuses que celles accordées à Totalgaz par Total. La raffinerie de Lavéra qui ne dispose pas de cuve de stockage, écoule pour sa part sa production auprès de la caverne du groupe BP située dans le dépôt d'importation de Géogaz.
81. L'accès exclusif à la production des raffineries de Total dont bénéficie Totalgaz lui permet non seulement de s'approvisionner en GPL en gros à des conditions tarifaires privilégiées, mais également de limiter ses coûts de transport, les raffineries étant situées à différents endroits du territoire métropolitain. S'agissant de Totalgaz, Butagaz a ainsi souligné que « *le maillage des centres d'importation et le positionnement même des raffineries lui apportent un avantage significatif* »⁵⁰.
82. La partie notificante précise qu'à l'issue de l'opération Totalgaz ne sera plus verticalement intégrée, dans la mesure où les raffineries du groupe Total ne font pas partie du périmètre de l'opération. La partie notificante soutient que les distributeurs tiers pourront par conséquent avoir accès à la production des raffineries du groupe Total. Toutefois, le groupe Antargaz, en vertu d'un accord entre son actionnaire, UGI, et Total, bénéficiera d'un accès privilégié à la production des raffineries de Total pour une durée de 2 ans à l'issue de l'opération, prolongée

⁵⁰ Réponse de Butagaz au premier test de marché concurrents.

jusqu'au 30 septembre 2017, ce contrat pouvant être renouvelé à la demande d'une des parties et sous réserve de l'accord de la seconde. Aux termes de ce contrat, Antargaz bénéficiera d'une quasi-exclusivité de fait sur la production de propane des raffineries de Total. En effet, Total s'est engagé à fournir [...] tonnes de propane à UGI, tandis que la production de propane des raffineries du groupe Total situées en France en 2013 s'élevait à [...] tonnes.

83. Le contrat liant Antargaz à Total permettra donc à la nouvelle entité de préserver l'accès privilégié aux raffineries de Total dont bénéficiait Totalgaz et ne permettra pas aux concurrents de disposer de points alternatifs d'approvisionnement et de chargement pour leurs camions de transport de gros et moyen vrac.

* * *

84. La contrainte concurrentielle exercée sur la nouvelle entité par ses concurrents sera donc très affaiblie sur le marché du gros et moyen vrac en raison d'un accès réduit aux points d'approvisionnement à l'issue de l'opération. L'opération aura en effet pour conséquence de limiter l'accès des tiers à deux dépôts d'importation et de dégrader les conditions d'achat et d'utilisation des actionnaires minoritaires des dépôts, alors même que l'accès à la production de propane des raffineries de Total sera réservé au groupe UGI en vertu des dispositions contractuelles conclues dans le cadre de la concentration.
85. Compte tenu des fortes parts de marché de la nouvelle entité et des contraintes logistiques qui pèseront sur l'activité de ses concurrents, l'opération est susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché du gros et moyen vrac par le biais d'effets horizontaux. Afin de remédier aux risques identifiés, la partie notifiante a souscrit des engagements décrits aux paragraphes 172 à 207 de la présente décision.

2. GPL VENDU EN PETIT VRAC

a) Position de la nouvelle entité au niveau national

86. A l'issue de l'opération, la nouvelle entité représentera [40-50] % ([20-30] % pour Antargaz et [20-30] % pour Totalgaz) des volumes de GPL vendu en petit vrac. Primagaz, Butagaz et Vitogaz détiennent pour leur part des parts de marché évaluées respectivement à [30-40] %, [10-20] % et [0-5] %. La nouvelle entité sera donc le principal offreur de GPL vendu en petit vrac au niveau national avec une part de marché supérieure de [...] points à celle de son premier concurrent.
87. La demande de GPL vendu en petit vrac est en baisse depuis de nombreuses années et l'ensemble des répondants anticipent la poursuite de cette tendance au cours des trois prochaines années. Toutefois, sur ce marché, marqué par une forte captivité des clients, la tendance baissière du marché n'est pas de nature à restreindre les éventuelles incitations de la nouvelle entité à augmenter les prix à l'issue de l'opération. La captivité des clients découle principalement de la durée particulièrement longue des contrats⁵¹ ainsi que du droit de propriété des citernes qui sont détenues par le distributeur et non par le client, de sorte que lorsque celui-ci désire changer de fournisseur, il doit faire procéder à l'enlèvement de la citerne précédemment installée.

⁵¹ L'avis de l'Autorité n°14-A-01précité évoque des durées comprises entre trois et neuf ans (paragraphe 66). La loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation a réduit à 5 ans la durée maximale des contrats de GPL.

88. La nouvelle entité disposera à l'issue de l'opération d'un maillage territorial inégalé par ses concurrents, dans la mesure où elle sera actionnaire de plus de la moitié des points de chargement de GPL en vrac situés en France (soit 51 dépôts et centres emplisseurs), son plus proche concurrent en termes de nombre de points de chargement, Butagaz, étant actionnaire de moins de 30 points de chargement.

b) Position de la nouvelle entité au niveau local

i. Méthode retenue pour le calcul des parts de marché

89. Les parts de marché locales des opérateurs ont été calculées sur la base de la capacité théorique maximale de stockage des dépôts inclus dans chacune des zones correspondant aux empreintes réelles des points de chargement de petit vrac des parties. Elles ont été calculées uniquement à partir des points de chargement dont les parties sont actionnaires et ne tiennent pas compte des points de chargement utilisés par les parties dans le cadre de contrats d'échange, la pérennité d'un tel système n'étant pas assurée à l'issue de l'opération. En effet, comme expliqué ci-dessus, ce mécanisme est susceptible d'être remis en cause par la nouvelle entité, notamment dans les zones dans lesquelles elle sera fortement implantée. Ceci est d'autant plus probable que les contrats d'échanges sont de courte durée (un an) et peuvent ne pas être reconduits à leur échéance.
90. La partie notificante a contesté la pertinence d'une telle analyse, estimant qu'elle ne reflétait pas le pouvoir de marché des parties en matière de petit vrac. Elle a tout d'abord estimé que les zones auraient dû être définies, non pas selon la méthode de l'empreinte réelle, mais par l'application d'un critère de rentabilité, et donc de coûts logistiques. Elle a également estimé qu'il aurait été préférable de prendre en compte la distance maximale parcourue par un camion depuis chacun des dépôts pour définir la zone concernée, plutôt que de retenir la localisation de leurs clients. Elle a enfin contesté la pertinence de la prise en compte des capacités théoriques de chaque opérateur pour calculer les parts de marché des opérateurs dans les zones considérées.

L'application d'un critère de rentabilité

91. S'agissant de la définition des zones en fonction du critère de rentabilité, la partie notificante a estimé que les zones dans lesquelles il était rentable pour un distributeur de GPL d'effectuer des livraisons ont un rayon d'au moins 150 km autour d'un dépôt, ce rayon pouvant même être étendu à 200 voire 300 km grâce à l'utilisation du « navettage de nuit »⁵².
92. Pour parvenir à cette conclusion, la partie notificante extrapole les coûts logistiques de livraison de GPL observés d'Antargaz, essentiellement composés du coût fixe de location des camions et des coûts variables de transport, à leurs concurrents, lesquels devraient cependant parcourir une distance plus importante qu'Antargaz pour livrer les clients de ces derniers. Les surcoûts estimés que subirait un concurrent en étendant sa zone de livraison pour livrer les clients d'Antargaz sont ensuite comparés au revenu retiré d'« un nouveau client Antargaz avec un « Forfait Conso » (prix à la tonne de [...] €) », net des autres coûts variables totaux. Sur la base des coûts d'Antargaz, le coût matière de la tonne de GPL étant de [...]€/t et le coût

⁵² Ce système est décrit par les parties de la façon suivante (note du 03/11/2014) : « Le système dit de « navettage de nuit » est couramment utilisé. Le navettage de nuit est organisé de la manière suivante : un chauffeur (le chargeur) charge le petit-porteur dans un point de ressource et le conduit pendant la nuit, plein, à une tête de la raquette, atteinte le matin suivant ; le petit porteur, est alors pris en charge par un autre chauffeur (le livreur), chargé d'effectuer les livraisons (tête de la raquette) et de ramener le petit porteur, vide, à la tête de raquette où le chauffeur (chargeur) le reprend en charge pour le ramener au point de ressource. Un tel système permet de livrer des zones éloignées. Le transporteur facture la prestation sur un coût global forfaitaire, à la navette réalisée. Antargaz estime qu'environ [...] % de ces tournées au départ de dépôts secondaires vrac sont effectuées avec un navettage de nuit »

moyen de transport primaire⁵³ de [...]€/t, la marge brute hors coût de transport secondaire est de [...]€/t, dont peuvent être déduits les coûts de transport secondaire entre le dépôt relais et le client final. Avec une journée moyenne de livraison, le coût de transport secondaire d'Antargaz est de [...]€/t et sa marge brute est alors de [...]€/t. Selon ces calculs, dans la mesure où une tournée sur deux jours consécutifs (qui permet d'étendre le rayon de livraison à 600 km) n'entraîne qu'un surcoût de [...]euros, un concurrent d'Antargaz serait selon la partie notifiante incité à livrer les clients de ce dernier, même s'ils étaient localisés à une distance très éloignée puisqu'il réaliserait alors, sur la base du « *Forfait Conso* » d'Antargaz, une marge de [...]€/t.

93. Cependant, les coûts d'Antargaz pour effectuer une « journée moyenne » de livraison, sur la base desquels sont estimés les coûts logistiques des concurrents, ne sont pas représentatifs des coûts que subirait un concurrent pour effectuer une tournée de livraison dans la zone habituellement desservie par Antargaz. En effet, un concurrent devrait en premier lieu convaincre les clients d'Antargaz de changer de fournisseur, entraînant ainsi un coût fixe supplémentaire. En second lieu, le nombre de clients choisissant de s'approvisionner auprès du concurrent concerné devrait être suffisamment important pour que les différents coûts fixes (location des camions, coût de prospection) puissent être amortis sur une base de clientèle suffisamment importante. En troisième lieu, plusieurs conditions doivent être réunies pour que l'élargissement de la zone de livraison d'un concurrent vers celle d'Antargaz lui permette d'amortir ses coûts fixes sur un nombre de clients plus élevé. Premièrement, un opérateur entrant dans une zone dans laquelle il n'était pas présent est soumis à différents aléas (volumes commandés, date de commande, condition de circulation, etc.), qu'il doit être en mesure de gérer pour permettre une bonne coordination de ses livraisons. Deuxièmement, le nombre de nouveaux clients gagnés par le concurrent doit lui permettre de livrer les nouveaux et les anciens clients en une seule tournée de livraison, sans quoi les coûts logistiques augmentent substantiellement. Les niveaux de coûts utilisés par Antargaz pour réaliser ses estimations supposent donc que l'opérateur dispose à la fois d'un portefeuille de clients suffisant et d'une organisation logistique optimale, ce qui est contradictoire avec l'hypothèse d'un opérateur entrant ou tentant de se développer sur une zone donnée.
94. De plus, les coûts logistiques retenus par Antargaz sont également contradictoires avec l'utilisation, par les entreprises du secteur, d'accords d'échange pour livrer leurs clients à partir des dépôts de leurs concurrents plutôt qu'à partir de leurs propres dépôts. Selon les calculs des parties, il serait en effet préférable, pour un opérateur, de réaliser un navettage de nuit de 100 km puis de procéder à une journée moyenne de livraison, opération dont le coût de livraison serait de [...]€/t, plutôt que de livrer à partir d'un dépôt-relais concurrent (opération représentant un coût de [...]€/t). Pourtant, les informations versées au dossier montrent que dans de nombreux cas, les opérateurs préfèrent recourir à des accords d'échange, y compris lorsque le surcoût de livraison en l'absence d'accord d'échange est très inférieur à [...]euros par tonne et y compris lorsque la distance kilométrique épargnée est très faible. Ce choix ne peut s'expliquer qu'en raison de surcoûts de livraison non pris en compte par les parties.
95. Selon les parties, « *les accords d'échange peuvent réduire les coûts en permettant d'effectuer plusieurs tournées dans la même journée. Pour Antargaz, les accords d'échanges réduisent la distance moyenne entre client et dépôt-relais de 68 km à 47 km, ce qui indique que ces accords permettent une densification du réseau de dépôts-relais ce qui permet à son tour d'effectuer plusieurs tournées dans la même journée, et par conséquent, de minimiser les*

⁵³ Le transport primaire correspond au transport du GPL entre le point de stockage massif et le dépôt relais.

coûts logistiques »⁵⁴. Toutefois dans le cas présenté ci-dessus, les clients sont situés à une distance supérieure à celle permettant d'organiser des tournées en demi-journée⁵⁵. Les accords d'échange sont donc utilisés même lorsque qu'il ne s'agit pas de recourir plus fréquemment à l'organisation de livraison sur des demi-journées.

96. Enfin, s'agissant du navettage de nuit, qui, selon la partie notifiante, permettrait aux opérateurs d'étendre le rayon de leurs livraisons à 300 km, les résultats des tests de marché indiquent que ce mode de livraison n'est que très peu utilisé en raison de son coût et des différentes contraintes et aléas qui lui sont associés. [confidentiel]. Les concurrents pour leur part ont unanimement indiqué ne pas y avoir recours ou uniquement de manière exceptionnelle. Concernant le navettage, un concurrent a par exemple indiqué dans sa réponse au deuxième test de marché qu'il s'agissait d'un système coûteux (nécessité d'un deuxième chauffeur, doublement du nombre de kilomètres parcourus) se heurtant à de multiples contraintes et aléas (absence du chauffeur, intempéries, conditions de circulation, etc.), de sorte qu'il ne pouvait être utilisé qu'en appoint et ne saurait être généralisé.
97. Les zones de livraison telles que définies par la partie notifiante ne sauraient ainsi être retenues pour analyser le marché du petit vrac.

La prise en compte de la distance maximale

98. S'agissant de la prise en compte de la distance maximale parcourue dans chacune des zones, la partie notifiante a indiqué que les zones étaient définies sur la base d'optimisations logistiques sur l'ensemble du maillage territorial et non en fonction des contraintes économiques locales. Par ailleurs, elle précise que dans de nombreux cas, les dépôts concurrents sont situés hors de l'empreinte réelle du dépôt concerné mais à une distance inférieure à celle de la distance maximale parcourue par camion depuis le dépôt concerné, de sorte qu'il conviendrait d'inclure ces dépôts dans la zone concernée.
99. Toutefois la prise en compte des empreintes réelles permet de définir précisément la localisation des clients. Le fait que l'empreinte ne soit pas nécessairement centrée sur le point de chargement concerné peut traduire une différence de densité du réseau routier ou de population ou encore de topographie et reflète de façon réelle la zone dans lequel le point de chargement exerce son influence. Ces contraintes géographiques locales sont nécessairement prises en compte lorsqu'un opérateur détermine son organisation logistique pour la livraison de ses clients. Par ailleurs, les dépôts des concurrents situés à proximité des bordures extérieures de zone ont été pris en compte.

La prise en compte des capacités de stockage théoriques

100. La partie notifiante a enfin estimé que la prise en compte des capacité de stockage de chacun des sites ne serait pas pertinente pour estimer les parts de marché des opérateurs, dans la mesure où, d'une part, un opérateur pourrait livrer des volumes dans une zone sans même disposer de capacité de stockage en recourant à des échanges ou en construisant un dépôt et où, d'autre part, deux dépôts disposant de la même capacité théorique de stockage pourraient écouler des volumes très différents en jouant sur le taux de rotation des camions. Elle a par ailleurs précisé que la plupart des volumes des points d'importation ne sont pas directement destinés à alimenter le marché local et qu'ainsi les capacités de stockage ne reflètent pas nécessairement la répartition des volumes vendus au niveau local.

⁵⁴ Cf. la note économique des parties du 3 novembre 2014, page 10 paragraphe 2.

⁵⁵ Cf. la note économique des parties du 3 novembre 2014, page 6 tableau 2.

101. Toutefois l'opération affectera la capacité d'un opérateur à animer la concurrence sans disposer d'un dépôt dans une zone donnée en recourant à des contrats d'échange, compte tenu de la forte asymétrie créée par l'opération entre la partie notifiante et les autres distributeurs du marché dans la disposition d'infrastructures ou l'accès à celles-ci. Ainsi que cela a été précédemment expliqué, les incitations de la nouvelle entité à conclure des accords d'échanges à l'issue de l'opération seront fortement dégradées à l'issue de l'opération, ce qui est de nature à priver les concurrents d'un accès à certains de ses dépôts, notamment ceux situés dans des zones dans lesquelles le futur ensemble aura une forte part de marché.
102. S'agissant de la capacité d'un opérateur à implanter un nouveau dépôt dans une zone donnée, la partie notifiante a indiqué qu'il était *« facile et peu coûteux d'installer des dépôts-relais de petite taille : il suffit d'une déclaration administrative pour construire un dépôt de 50 tonnes pour un coût de moins de 200 000 € (hors coût d'acquisition ou de location du terrain) »*. Toutefois, la plupart des points de chargement ont une capacité de stockage supérieure à 50 tonnes. Or pour ces dépôts, il est nécessaire d'obtenir une autorisation administrative, dont l'obtention nécessite plusieurs années, les dépôts de GPL étant des installations classées. Pour les dépôts d'une capacité inférieure à 50 tonnes, une déclaration administrative est suffisante. Toutefois, le projet de construction de tels dépôts, comme celui de dépôts de taille supérieure, se heurte à la nécessité de disposer d'un terrain permettant l'accueil d'une installation classée. Primagaz a ainsi indiqué que *« les sites [de stockage de GPL] sont soumis à la réglementation relative aux installations classées pour la protection de l'environnement. Suivant la capacité de stockage, la réglementation impose soit une autorisation administrative préfectorale (capacité supérieure à 50 tonnes ; au-delà de 200 tonnes, les contraintes sont encore plus drastiques), soit une déclaration sur la base d'un cahier des charges précis. L'autorisation administrative nécessite la production d'un dossier de demande d'autorisation comprenant une étude de danger, une étude d'impact très détaillée et la réalisation d'une enquête publique. La déclaration administrative nécessite de prouver qu'on se conforme à certaines conditions définies dans un arrêté type très détaillé. A cela s'ajoute la difficulté de trouver un site qui non seulement réponde aux contraintes administratives précitées, mais qui en outre soit proche de la clientèle et des infrastructures de transport. Par exemple, il est quasiment impossible de trouver un site proche de la Côte d'Azur ou en zone de montagne (Savoie, Haute-Savoie) »*⁵⁶. Au surplus, compte tenu de la baisse régulière des ventes de GPL en petit vrac, les incitations d'un opérateur à construire un nouveau dépôt sont limitées.
103. S'agissant de la possibilité pour un distributeur implanté dans une zone donnée d'augmenter les rotations des camions, il convient de préciser qu'une telle augmentation entraînerait un surcoût pour le distributeur qui ne serait pas nécessairement compensé par une hausse suffisante des ventes dans la zone concernée.
104. S'agissant enfin d'une éventuelle inadéquation entre les capacités de production détenues dans les dépôts vendus et les ventes dans l'empreinte réelle de ces dépôts, il convient de préciser que pour chacune des zones définies autour d'un dépôt d'importation sur lesquelles l'opération entraîne un chevauchement d'activité, les volumes de vente départementaux des parties et de leurs concurrents ont été comparés aux parts de marché obtenues à partir des capacités de production. En cas d'écart important, l'analyse concurrentielle a également pris en considération les volumes de vente départementaux
- * * *
105. Compte tenu de la probable remise en cause des accords d'échange à l'issue de l'opération et des barrières importantes à l'entrée sur le marché du petit vrac, l'appréciation des effets de

⁵⁶ Réponse de Primagaz au premier test de marché concurrents.

l'opération sur les marchés locaux du petit vrac sera faite en fonction des infrastructures détenues et de leurs capacités de stockage. Toutefois, si la capacité d'un opérateur à exercer un pouvoir de marché sur le marché du petit vrac dépend de sa capacité à accéder à une infrastructure de stockage, elle repose également sur son aptitude à maîtriser ses coûts d'approvisionnement. L'analyse sur le marché du petit vrac portera donc d'une part, sur les zones locales faisant l'objet d'un chevauchement d'activité et, d'autre part, sur l'impact de l'opération sur les coûts d'approvisionnement des opérateurs concurrents de la nouvelle entité.

ii. *Présentation des zones locales faisant l'objet d'un chevauchement d'activité*

106. Sur les 28 points de chargement détenus en propre ou en commun par Totalgaz, l'opération entraînera un chevauchement d'activité dans 11 zones. Sur les 27 points de chargement d'Antargaz, l'opération entraînera également un chevauchement d'activité dans 11 zones. Les zones concernées ainsi que les parts de marché des parties et de la nouvelle entité sont présentées dans le tableau suivant :

**Tableau n°2 : parts de marché de la nouvelle entité sur les marchés locaux du GPL
vendus en petit vrac**

	Antargaz	Totalgaz	Nouvelle entité
Zones Totalgaz			
Arleux	[50-60] %	[20-30] %	[70-80] %
Chanzeaux	[50-60] %	[40-50] %	[90-100] %
Cobogal	[10-20] %	[40-50] %	[60-70] %
Cramans	[20-30] %	[40-50] %	[70-80] %
Marignane	[10-20] %	[0-5] %	[10-20] %
Massay	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %
Le Merlerault	[10-20] %	[50-60] %	[60-70] %
La Motte	[30-40] %	[60-70] %	[90-100] %
Niort	[60-70] %	[30-40] %	[90-100] %
Norgal	[40-50] %	[20-30] %	[70-80] %
Vic-en-Bigorre	[60-70] %	[10-20] %	[70-80] %
Zones Antargaz			
Boussens	[80-90] %	[10-20] %	[90-100] %
Cobogal	[10-20] %	[40-50] %	[60-70] %
Genlis	[0-5] %	[0-5] %	[10-20] %
Lacq	[50-60] %	[10-20] %	[60-70] %
La Garde	[30-40] %	[60-70] %	[90-100] %
Feyzin	[10-20] %	[60-70] %	[80-90] %
Massay	[0-5] %	[40-50] %	[40-50] %
Niort	[60-70] %	[30-40] %	[90-100] %
Norgal	[40-50] %	[20-30] %	[70-80] %
Saint-Barthélemy-d'Anjou	[10-20] %	[10-20] %	[20-30] %
Valenciennes	[50-60] %	[10-20] %	[70-80] %

107. Sur les 11 zones identifiées s'agissant d'Antargaz, 3 peuvent être analysées au travers des empreintes réelles de Totalgaz, dans la mesure où il s'agit de points de chargement détenus en commun avec Antargaz : Norgal, Cobogal, Niort.
108. Pour ce qui concerne les autres zones, compte tenu des particularités constatées dans certaines d'entre elles, il convient d'apporter les précisions suivantes :
- s'agissant du dépôt de Massay, également détenu en commun par les parties, l'empreinte d'Antargaz englobe un dépôt de Totalgaz, qui n'est en revanche pas couvert par l'empreinte de Totalgaz, ce qui entraîne une importante différence de parts de marché selon la zone considérée. L'analyse concurrentielle sera menée sur

l’empreinte d’Antargaz, empreinte sur laquelle la part de marché de la nouvelle entité est la plus élevée, ce qui constitue l’hypothèse la plus conservatrice ;

- s’agissant des dépôts de la Motte et de la Garde, qui sont situés à proximité, l’analyse peut être menée sur une seule zone, dans la mesure où les empreintes se superposent largement et où elles englobent les mêmes dépôts. L’analyse sera ainsi uniquement menée sur la zone de la Motte ;
- s’agissant des dépôts de Saint-Barthélemy-d’Anjou et de Chanzeaux, situés à proximité, l’empreinte du dépôt de Saint-Barthélemy-d’Anjou est largement comprise dans celle de Chanzeaux. On constate toutefois un écart de part de marché entre les deux zones, qui s’explique par le fait que l’empreinte de Saint-Barthélemy-d’Anjou recouvre des dépôts concurrents situés en bordure de zones, et qui ne sont pas compris dans la zone de Chanzeaux. L’analyse concurrentielle sera donc uniquement menée sur la zone de Chanzeaux ;
- s’agissant des dépôts de Valenciennes et d’Arleux, qui ont situés à proximité, leurs empreintes sont proches, l’écart de parts de marché s’explique de la même manière par le fait que l’empreinte de Valenciennes recouvre un dépôt concurrent qui n’est pas inclut dans la zone d’Arleux. Ce dépôt de taille modeste n’a toutefois qu’un impact mineur sur la part de marché de la nouvelle entité qui n’est pas de nature à modifier les conclusions de l’analyse concurrentielle. L’analyse concurrentielle sera donc uniquement menée sur la zone d’Arleux.

109. Ainsi, l’analyse concurrentielle sera menée sur les quinze zones suivantes : Arleux, Chanzeaux, Cramans, la Motte, le Merlerault, Vic-en-Bigorre, Marignane, Cobogal, Niort, Norgal, Massay (empreinte des clients d’Antargaz), Feyzin, Lacq, Boussens et Genlis.

Zones dans lesquelles l’opération n’est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence

110. Les risques d’atteinte à la concurrence peuvent être écartés dans les zones de Marignane et de Genlis. En effet, les parts de marché de la nouvelle entité seront limitées (respectivement [10-20] % et [10-20] %) et la nouvelle entité sera confrontée à deux concurrents, Primagaz et Butagaz, [confidentiel] ⁵⁷.
111. L’opération n’est en outre pas susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone de Massay. En effet, dans cette zone, la part de marché d’Antargaz est très limitée ([0-5] %) et le groupe Butagaz restera leader avec [50-60] % de parts de marché.
112. L’opération n’est enfin pas susceptibles de porter atteinte à la concurrence dans la zone de Norgal s’agissant du GPL vendu en petit vrac. Dans cette zone, la part de marché de la nouvelle entité s’élèvera à [70-80]% ([40-50]% pour Antargaz et [20-30]% pour Totalgaz)). Dans cette zone, les trois autres distributeurs de GPL, Vitogaz, Primagaz et Butagaz, seront présents, leurs parts de marché s’élevant respectivement à environ [10-20]%, [5-10]% et [0-5]%. Cette zone compte quatre points de chargement, dont deux détenus en commun par différents distributeurs de GPL : les dépôts de Norgal (Antargaz, Totalgaz et Vitogaz) et le centre emplisseur du Hoc (Primagaz, Vitogaz et Totalgaz), un dépôt détenu par Primagaz (Lillebonne) et un centre emplisseur détenu exclusivement par Butagaz (Petit-Couronne). Tous les distributeurs de GPL sont présents dans cette zone. Par ailleurs, la partie notifiante a souligné que la majeure partie des infrastructures de stockage de Norgal n’était pas destinée à des livraisons de petit vrac au niveau local. Les importations en provenance de Norgal sont en effet principalement destinées à alimenter les différents points de chargement de la zone nord

⁵⁷ La part de marché de Primagaz dans la zone de Marignane s’élèvera à [...] % et celle de Butagaz à [...] % dans la zone de Genlis.

ainsi que les camions de livraison de gros et moyen vrac. Les volumes vendus en Seine-Maritime par la nouvelle entité, département dans lequel est situé Norgal s'écartent fortement de la part des capacités de stockage qu'elle détient. En effet, la nouvelle entité représenterait [30-40]% des volumes vendus, Butagaz vendant sensiblement les mêmes volumes et Primagaz et Vitogaz représentant environ [10-20]% et [5-10]% des volumes vendus.

Zones dans lesquelles l'opération est susceptible de porter atteinte à la concurrence

113. **Dans la zone d'Arleux**, la nouvelle entité deviendra leader avec une part de marché s'élevant à [70-80]% ([50-60]% pour Antargaz et [20-30]% pour Totalgaz). Elle disposera de deux des trois dépôts de la zone (Arleux et Valenciennes), Primagaz possédant le seul dépôt restant situé à Dainville. La prise en compte du dépôt de Primagaz situé à Charleville-Mézières, qui est inclus dans l'empreinte du dépôt de Valenciennes, ne modifierait pas substantiellement la situation concurrentielle (baisse de trois points de la part de marché de la nouvelle entité), ce dépôt étant de taille modeste. La partie notifiante précise qu'il existe deux dépôts situés au-delà de la zone considérée, les dépôts d'Aumale et de Silléry, susceptibles d'exercer une pression concurrentielle dans la zone d'Arleux. La partie notifiante a toutefois précisé que le dépôt de Silléry était probablement fermé depuis octobre 2014. Le dépôt d'Aumale est pour sa part très éloigné du dépôt d'Arleux, puisqu'il est situé à environ 160 kilomètres, ce qui est de nature à réduire considérablement la pression concurrentielle qu'il est susceptible d'exercer dans la zone.
114. L'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone d'Arleux.
115. **Dans la zone de Chanzeaux**, la nouvelle entité sera en situation de monopole, Antargaz détenant le seul autre dépôt de la zone (Saint-Barthélemy-d'Anjou). La partie notifiante a indiqué que l'ensemble des concurrents disposaient de dépôts en bordure de zone. Toutefois, ces dépôts, tous situés à plus de 90 kilomètres du dépôt de Chanzeaux ne sauraient exercer sur ce dépôt une pression concurrentielle équivalente à celle exercée par le dépôt de Saint-Barthélemy-d'Anjou situé proximité du dépôt de Chanzeaux (environ 30 kilomètres).
116. L'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone de Chanzeaux.
117. **Dans la zone de Cobogal**, la nouvelle entité détiendra [60-70]% de parts de marché ([10-20]% pour Antargaz et [40-50]% pour Totalgaz). Cette zone ne compte qu'un point de chargement, le dépôt de Cobogal conjointement détenu par Totalgaz, Primagaz et Antargaz. Primagaz restera le seul concurrent présent dans la zone avec une part de marché de [40-50]%. En Gironde, département où est situé le dépôt d'importation maritime Cobogal, les parties représentent environ [70-80]% des volumes vendus. Il n'y a donc pas d'inadéquation manifeste entre les capacités de stockage détenues et les volumes vendus concernant ce dépôt. La partie notifiante a précisé que Vitogaz et Butagaz disposaient de deux dépôts situés respectivement à 93 kilomètres et 125 kilomètres de Cobogal, à une distance inférieure à la distance maximale parcourue par les camions de livraison partant de ce dépôt. Ces dépôts sont toutefois situés à l'extrême nord de la zone et ne sauraient en tout état de cause exercer une pression concurrentielle sensible que pour les clients situés sur la bordure nord de la zone et non pour l'ensemble des clients. De plus, ainsi que cela a été précédemment démontré, l'opération est susceptible de dégrader les conditions d'importation de GPL de Primagaz à Cobogal, ce qui limitera fortement sa compétitivité en aval.
118. L'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone de Cobogal.
119. **Dans la zone de Cramans**, la nouvelle entité détiendra une part de marché de [70-80]% ([20-30]% pour Antargaz et [40-50]% pour Totalgaz) et elle contrôlera seule ou conjointement les

deux dépôts de la zone, le dépôt de Cramans étant exclusivement détenu par Totalgaz et le dépôt de Genlis étant détenu par Primagaz et Antargaz. La partie notifiante a souligné que le centre emplisseur de Deluz situé en bordure immédiate de zone, qui appartient au groupe Butagaz, dispose d'une capacité de stockage nettement supérieure à celle des dépôts de Genlis et Cramans (1 200 m³ contre 100 m³ pour chacun des deux autres dépôts). Toutefois, pour les raisons exposées ci-dessus aux paragraphes 91 à 99 relatives aux coûts logistiques, ce dépôt n'exercerait vraisemblablement une pression concurrentielle que sur une partie des clients de la zone.

120. L'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone de Cramans.
121. **Dans la zone du Merlerault**, la part de marché de la nouvelle entité s'élèvera à [60-70]% ([10-20]% pour Antargaz et [50-60]% pour Totalgaz). La nouvelle entité détiendra deux des trois dépôts de la zone (Le Merlerault et Saint-Georges-Buttavent), Primagaz contrôlant le seul dépôt restant (Coltainville). La partie notifiante a précisé que le dépôt de Saint-Georges-Buttavent est situé à 105 kilomètres du dépôt du Merlerault et que Butagaz et Vitogaz disposaient chacun d'un dépôt, situé en bordure extérieure de zone mais à une distance relativement similaire (Vire pour Butagaz et Brûlon pour Vitogaz). Toutefois, elle n'apporte aucun élément susceptible de démontrer que ces deux dépôts, qui sont situés à l'est de la zone, sont susceptibles de desservir l'ensemble des clients de la zone du Merlerault.
122. L'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone du Merlerault.
123. **Dans la zone de la Motte**, la nouvelle entité sera en monopole, Antargaz détenant le seul autre dépôt de la zone (La Garde). La partie notifiante a indiqué que le groupe Primagaz disposait d'un dépôt à Carros, situé à l'extérieur de la zone. La situation géographique de ce dépôt est toutefois opposée à celle du site d'Antargaz, qui est situé à l'ouest de la zone et ne constitue donc pas une alternative proche au dépôt de La Garde.
124. L'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone de la Motte.
125. **Dans la zone de Niort**, la nouvelle entité sera en monopole, l'opération entraînant la prise de contrôle exclusif du dépôt de Niort, qui était initialement détenu par Antargaz et Totalgaz. La partie notifiante a précisé que les dépôts du groupe Vitogaz situés à Gémozac et Sainte-Florence ainsi que le dépôt de Butagaz situé au Douhet, contraindront le comportement de la nouvelle entité, ces dépôts étant situés à une distance inférieure à la distance maximale parcourue par les camions de livraison partant du dépôt de Niort. Toutefois, ces dépôts ne sont pas uniformément répartis autour de la zone, de sorte que leur influence ne sauraient s'étendre que sur une partie de celle-ci, sans être en mesure de contraindre le comportement de la nouvelle entité dans l'ensemble de la zone.
126. L'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone de Niort.
127. **Dans la zone de Vic-en-Bigorre**, la part de marché de la nouvelle entité s'élèvera à [70-80]% ([60-70]% pour Antargaz et [10-20]% pour Totalgaz). La nouvelle entité contrôlera, seule ou conjointement, les deux seuls dépôts de la zone, à savoir le dépôt de Vic-en-Bigorre, détenu exclusivement par Totalgaz, et le dépôt de Lacq, détenu conjointement par Antargaz et Butagaz. Butagaz constituera donc la seule alternative à la nouvelle entité sur la zone, aucun dépôt concurrent n'étant situé à proximité de la zone.
128. L'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone de Vic-en-Bigorre.
129. **Dans la zone de Lacq**, la part de marché de la nouvelle entité s'élèvera à [60-70]% ([50-60]% pour Antargaz et [10-20]% pour Totalgaz). Trois dépôts sont situés dans cette zone, le

dépôt de Lacq, détenu conjointement par Antargaz et Butagaz, le dépôt de Vic-en-Bigorre détenu exclusivement par Totalgaz, et le dépôt de Labenne détenu exclusivement par Primagaz. Butagaz et Primagaz, qui seront les deux seuls concurrents restant, exerceront une pression concurrentielle limitée, leur part de marché s'élevant respectivement à [20-30]% et [10-20]%. Cette zone est en outre bornée à l'ouest par la façade atlantique, tandis qu'à l'est, elle recoupe celle de Vic-en-Bigorre, sur laquelle la nouvelle entité détient une très forte part de marché ([70-80]%).

130. L'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone de Lacq.
131. **Dans la zone de Boussens**, la nouvelle entité sera en monopole, puisqu'elle détiendra les deux seuls dépôts de la zone (Vic-en-Bigorre et Boussens). Le dépôt le plus proche de la zone est situé à Fenouillet et il appartient également à Totalgaz.
132. L'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone de Boussens.
133. **Dans la zone de Feyzin**, la part de marché de la nouvelle entité s'élèvera à [80-90]% ([10-20]% pour Antargaz et [60-70]% pour Totalgaz). Cette zone compte trois dépôts : deux appartiennent exclusivement à Totalgaz (Mâcon et Saint-Cyprien) et le dernier est contrôlé conjointement par Antargaz et Primagaz (Feyzin). Primagaz sera donc le seul concurrent restant sur la zone, avec une part de marché limitée de [10-20]%. [confidentiel] En excluant ce dépôt, la part de marché de la nouvelle entité resterait élevée, puisqu'elle serait de [50-60]% ([40-50]% pour Antargaz et [10-20]% pour Totalgaz).
134. La partie notifiante a indiqué que la raffinerie de Feyzin disposait de points de chargement, de sorte qu'un distributeur de petit vrac pourrait directement s'approvisionner auprès de la raffinerie pour animer la concurrence dans la zone de Feyzin. Toutefois, la partie notifiante a conclu un contrat d'approvisionnement auprès de Total, qui lui garantit, pour la durée du contrat, de récupérer la production de propane de la raffinerie de Feyzin. A l'issue de ce contrat, il ne peut être exclu que la nouvelle entité soit à nouveau choisie par Total comme acheteur. En outre, l'accès à une raffinerie d'un tiers n'assure pas la même pérennité que l'accès à un point de chargement détenu en propre ou en commun. En effet, le contrat conclu avec la raffinerie peut être de court terme, ne garantissant pas au distributeur de GPL une présence pour une durée suffisante dans la zone pour qu'il puisse s'engager dans une relation contractuelle de longue durée avec un client de petit vrac.
135. L'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence dans la zone de Feyzin.

* * *

136. L'opération est ainsi de nature à porter atteinte à la concurrence, par le biais d'effets horizontaux, dans les 11 zones locales suivantes : Arleux, Chanzeaux, Cramans, la Motte, le Merlerault, Vic-en-Bigorre, Cobogal, Niort, Feyzin, Boussens et Lacq. Afin de remédier aux risques identifiés, la partie notifiante a souscrit des engagements décrits aux paragraphes 172 à 207 de la présente décision.

Analyse de l'impact de l'opération sur les coûts d'approvisionnement des concurrents de la nouvelle entité

137. Pour que les opérateurs puissent animer efficacement la concurrence sur les marchés locaux du GPL vendu en petit vrac, il ne suffit pas qu'ils aient accès à un point de chargement. Ils doivent également pouvoir s'approvisionner en GPL un prix compétitif. Or, ainsi que cela a été précédemment exposé, l'opération a pour effet de dégrader les conditions d'approvisionnement auprès d'un des deux principaux dépôts d'importation maritime de la

zone Nord (Norgal) et du seul dépôt d'importation maritime de la zone sud ouest (Cobogal). Les concurrents ne disposeront que d'alternatives limitées pour leur approvisionnement, puisque la nouvelle entité bénéficiera d'un accès quasi exclusif à la production de propane des raffineries de Total et contrôlera le seul autre dépôt d'importation maritime de la zone nord susceptible de recevoir des VLGC. Ainsi que le montre le tableau ci-après, la nouvelle entité disposera [confidentiel] des capacités d'importation de la zone nord et disposera [confidentiel] des capacités d'importation sur l'ensemble de la France.

Tableau n°3 : répartition des capacités d'importation de propane en France (en m³)

	Antarg.	Totalg.	Nvle entité	Primag.	Vitog.	Groupe Total	Esso	Shell	BP	Total
Norgal	[...]	[...]	[...]		[...]					40 000
Donges	[...]		[...]			[...]				80 000
Brest				[...]						6 000
Capacités totales zone nord	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]				126 000
Capacités totales zone nord (%)	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%				100 %
Cobogal	[...]	[...]	[...]	[...]						8 500
Géogaz	[...]		[...]			[...]	[...]	[...]	[...]	120 000
Lavéra				[...]						98 200
Capacités totales zone sud	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	226 700
Capacités totales zone sud (%)	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	100 %
Capacités totales France entière	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	352 700
Capacités totales France (%)	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	[...]%	100 %

138. Au niveau national, Primagaz détient la plus forte capacité d'importation. Toutefois, cette capacité est quasi-exclusivement due à la capacité de stockage dont il dispose à Lavéra. Néanmoins, aussi importantes que soient ces capacités, elles ne lui permettent pas d'alimenter à un coût compétitif ses dépôts situés dans le Nord de la France, en raison des coûts de transport. En effet, pour alimenter ses dépôts situés dans le Nord de la France, Primagaz s'approvisionne principalement auprès de [confidentiel]. Primagaz a estimé [confidentiel]⁵⁸.

⁵⁸ Compte-rendu de la réunion du 3 octobre 2014.

139. Les capacités présentées dans le tableau ci-dessus intègrent les capacités d'importation de propane de Total. Or, en cédant Totalgaz, Total devrait concentrer ses importations sur le butane, faute d'activités de distribution de propane en aval. Les capacités dont il dispose à Donges et à Lavéra ne serviraient plus qu'au stockage de la production de ses raffineries, production quasi exclusivement destinée à la nouvelle entité en vertu de leurs accords contractuels. En excluant Total, la nouvelle entité détiendrait la quasi-totalité des capacités d'importation de GPL dans le nord de la France et environ un tiers des capacités au niveau national. A l'issue de l'opération ses concurrents verraient leur propre capacité d'approvisionnement dégradée ce qui réduirait d'autant plus la contrainte concurrentielle qu'ils seraient en mesure d'exercer.
140. Afin de remédier à ce problème, la partie notifiante a souscrit des engagements décrits aux paragraphes 172 à 207 de la présente décision visant à restaurer l'accès des distributeurs concurrents à du GPL en gros à des prix compétitif afin de garantir leur capacité à animer la concurrence sur le marché aval du petit vrac.

B. LES MARCHES DU GPL CONDITIONNE

141. Sur un marché du GPL conditionné intégrant les ventes en gros à des revendeurs et les ventes directes à des professionnels, la part de marché de la nouvelle entité s'élèvera à [40-50] % ([20-30] % pour Antargaz et (10-20] % pour Totalgaz). Les parts de marché de Butagaz, Primagaz et Vitogaz s'élèveront respectivement à [30-40] %, [10-20] % et [0-5] %, la part restante ([0-5] % environ) revenant à Seminck, fournisseur de MDD du groupe Auchan.

a) Le marché du GPL conditionné vendu aux professionnels

142. Sur le marché du GPL conditionné vendu aux professionnels, la part de marché de la nouvelle entité s'élèvera à [40-50] % ([20-30] % pour Antargaz et [20-30] % pour Totalgaz). Sur ce marché, Butagaz, Primagaz et Vitogaz auront des parts de marché respectives de [30-40] %, [10-20] % et [0-5] %.
143. Sur ce marché, les changements de fournisseur peuvent intervenir relativement rapidement et sans surcoût majeur. En effet, il n'existe pas de système de consignment pour les professionnels, de sorte qu'en cas de changement de fournisseurs, ils doivent uniquement procéder à la restitution du parc de bouteilles qui leur a été prêté. L'enlèvement des bouteilles est assuré gratuitement par l'ancien fournisseur. En outre, les différents fournisseurs proposent des gammes similaires de bouteilles de GPL. Ainsi, si la plupart des répondants au test de marché ont indiqué qu'ils étaient généralement fidèles à une marque, ils ont également estimé qu'il n'y avait pas d'obstacle majeur à un changement de fournisseur.
144. Sur ce marché, les concurrents de la nouvelle entité disposent tous de capacités d'emplissage excédentaire, leur production de GPL conditionné étant largement inférieure à leur capacité maximale théorique de production. Toutefois, la majorité des répondants a précisé qu'il ne suffit pas de disposer de capacités d'emplissage pour répondre à une hausse de la demande, dans la mesure où une hausse de la production implique d'investir dans de nouvelles bouteilles, ce qui constitue un investissement important (de l'ordre de 20 à 30 euros par bouteille). Toutefois, il convient de relever que compte tenu de la baisse constante de la demande de GPL conditionné⁵⁹, les opérateurs disposent de bouteilles vides, ce qui est de

⁵⁹ Les ventes de GPL baissées de 11,6 % entre 2009 et 2013.

nature à leur permettre, dans un premier temps, d'augmenter leurs ventes sans consentir d'investissements significatifs. A titre d'exemple, la partie notifiante a indiqué que lorsqu'Antargaz a remporté en 2008 le contrat de fourniture de la MDD Carrefour, il n'a pas dû investir immédiatement dans de nouvelles bouteilles, étant en mesure d'utiliser son stock excédentaire de bouteilles. En outre, Butagaz, principal concurrent de la nouvelle entité sur ce marché a précisé que bien que l'acquisition de bouteilles neuves représente un investissement significatif, cet investissement serait rentabilisé par la hausse des ventes. Enfin, les engagements souscrits par UGI s'agissant du GPL vendu en vrac sont de nature à permettre aux concurrents d'accéder à un prix compétitif à du GPL en gros pour pouvoir répondre à une hausse de la demande. Les engagements prévoient ainsi l'entrée de Butagaz, principal concurrent des parties, dans le GIE Norgal, ce qui lui donnera un accès direct au principal dépôt d'importation national.

145. Enfin, les acheteurs disposent d'un contrepouvoir important. La partie notifiante a ainsi précisé qu'Antargaz vendait plus de [50-60] % de ses volumes à des clients achetant plus de 10 tonnes par an et que Total vendait environ [confidentiel] de ses volumes à ce même type de clients. En outre, la capacité de négociation des clients professionnels est illustrée par le fait que ces derniers payent substantiellement moins cher leurs bouteilles que les GMS. A ce titre, la partie notifiante a indiqué que les professionnels payaient en moyenne [30-40] % de moins que les GMS pour une bouteille de propane de la marque Antargaz, cette différence étant de l'ordre de [20-30] % pour Totalgaz. Par ailleurs, elle a précisé que le prix moyen payé par les clients professionnels était inférieur au coût total de la production et de la fourniture de GPL conditionné. La faible rentabilité de cette activité est confirmée par les différents concurrents de la nouvelle entité, qui réalisent tous des taux de marge nette inférieurs aux taux constatés sur les autres marchés de la distribution de GPL.
146. Compte tenu de la possibilité pour les concurrents de la nouvelle entité de répondre à une hausse de la demande, de l'absence d'obstacles majeurs à un changement de fournisseur et de la puissance d'achats des clients, l'opération n'est donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché du GPL conditionné vendu à des professionnels par le biais d'effets horizontaux.

b) Le marché du GPL conditionné vendu en gros à des revendeurs

147. Sur un marché limité à la vente en gros de GPL conditionné sous MDF à des revendeurs, la nouvelle entité disposera d'une part de marché de [40-50] % ([20-30] % pour Antargaz et [20-30] % pour Totalgaz). Les concurrents de la nouvelle entité, Butagaz, Primagaz, Vitogaz disposeront de parts de marché s'élevant respectivement à [30-40] %, [10-20] % et [0-5] %.
148. Sur un marché de la vente en gros de GPL conditionné à des revendeurs (incluant MDF et MDD), la nouvelle entité disposera d'une part de marché de [40-50] % ([20-30] % pour Antargaz et [10-20] % pour Totalgaz). Les concurrents de la nouvelle entité, Butagaz, Primagaz, Vitogaz et Seminck, disposeront de parts de marché s'élevant respectivement à [30-40] %, [10-20] %, [0-5] % et [0-5] %.

Marché du GPL conditionné vendu en gros à des revendeurs sous MDF

149. Sur ce marché, la possibilité de changer de fournisseur se heurte principalement au système des consignes, qui limite la propension des consommateurs finaux disposés à changer de marque de bouteille de GPL. Lors de son premier achat de GPL auprès d'un fournisseur donné, le client reçoit une bouteille de GPL contre le versement d'un dépôt de garantie, la consignation, et il achète également une charge de gaz, qui correspond au gaz contenu à l'intérieur de la bouteille. A partir du deuxième achat auprès de ce même fournisseur, le client

s'il a rapporté sa bouteille vide, reçoit en échange une bouteille pleine en ne payant que le prix de la charge. Si le client souhaite récupérer le montant de la consignation, il doit rapporter sa bouteille vide ainsi que le bulletin de consignation. En cas de perte de ce bulletin, il ne reçoit qu'une contrepartie dérisoire (comprise entre un et trois euros contre plus de dix euros en consigne). La quasi-totalité des répondants au test de marché ont également indiqué que les clients étaient attachés à une marque. Toutefois cet attachement à la marque, s'il peut en partie être dû à des préoccupations sécuritaires, est vraisemblablement principalement dû au système de consignation. Par ailleurs les préférences supposées des consommateurs n'empêchent pas les distributeurs de déréférencer certains fournisseurs aussi bien localement qu'au niveau national. [confidentiel] Les concurrents ont tous indiqué, y compris Butagaz qui dispose d'une marque à forte notoriété, avoir été victimes de déréférencement au niveau national ou au niveau de certains points de vente locaux des enseignes de la grande distribution.

150. Sur ce marché, la nouvelle entité sera confrontée à la concurrence du groupe Butagaz, qui dispose d'une marque ayant une importante notoriété comme en attestent les éléments communiqués par la partie notifiante. Ce groupe, leader du marché préalablement à l'opération, exercera une forte pression concurrentielle sur la nouvelle entité. En outre, ainsi que cela a été précédemment démontré, les différents opérateurs seraient en mesure de répondre à une hausse de la demande en cas de hausse des prix par la nouvelle entité.
151. Ainsi, en cas de hausse des prix, les clients auraient la possibilité de s'adresser à d'autres opérateurs. Les incitations de la nouvelle entité sur ce marché seront également limitées par le fait que la demande émane des acteurs de la grande distribution qui disposent d'un important contrepouvoir. Compte tenu de la forte concentration de ce secteur, chaque groupe de distribution représente une part substantielle du chiffre d'affaires réalisé par un opérateur ce qui lui confère un poids important dans les négociations commerciales avec ce dernier. Ainsi, les trois premiers clients de la nouvelle entité représentent ensemble [40-50]% de son chiffre d'affaires réalisé sur le marché de la vente en gros de GPL conditionné vendu sous MDF.
152. Par ailleurs, l'incitation de la nouvelle entité à augmenter ses prix sera limitée par la tendance baissière du marché. Les ventes de GPL conditionné vendu sous MDF ont en effet baissé de près de 20 % entre 2009 et 2013 et la plupart des répondants au test de marché ont estimé que cette baisse était appelée se poursuivre.
153. L'opération n'est donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence, par le biais d'effets horizontaux, sur le marché du GPL conditionné vendu en gros à des revendeurs sous MDF.

Marché du GPL conditionné vendu en gros à des revendeurs (incluant les MDF et les MDD)

154. Sur un tel marché, l'analyse précédemment menée s'agissant du marché du GPL conditionné vendu en gros à des revendeurs sous MDF est applicable, la seule différence entre ces deux marchés étant la prise en compte de la pression concurrentielle exercée par les MDD. Les MDD représentent environ [10-20]% des ventes totales de GPL conditionné à des revendeurs. Leur poids est donc encore relativement limité. Toutefois, la possibilité pour les revendeurs de recourir à des MDD en remplacement des MDF est de nature à accroître leur contrepouvoir face aux fournisseurs de GPL conditionné. Butagaz estime, à ce titre, que « *cette pression [de la grande distribution] exercée sur le marché est accentuée par le fait que la Grande Distribution vend également ses propres bouteilles sous MDD* ». ⁶⁰ Entre 2009 et 2013, les ventes de GPL conditionné sous MDF ont ainsi baissé plus rapidement que l'ensemble des

⁶⁰ Réponse de Butagaz au premier test de marché concurrents.

ventes de GPL conditionné : elles ont chuté de 19 %, tandis que sur l'ensemble du marché la baisse a été de 15 %.

155. L'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence, par le biais d'effets horizontaux, sur le marché de la vente en gros de GPL conditionné à des revendeurs.

C. LE MARCHE DE LA VENTE EN GROS DE GPL-C

156. Sur le marché de la vente en gros de GPL-c, la part de marché de la nouvelle entité s'élèvera à [40-50]% ([10-20]% pour Antargaz et [20-30]% pour Totalgaz). Les parts de marché de Butagaz, Vitogaz et Primagaz, s'élèveront respectivement à [20-30]%, [10-20]% et [5-10]%. La partie notifiante estime toutefois que la part de marché devant être attribuée à Totalgaz est surestimée, dans la mesure où elle intègre les ventes intragroupes effectuées par Total au sein de son réseau de stations-services. [confidentiel]Toutefois, les parties ont conclu un accord transitoire au terme duquel Total s'engage à approvisionner en GPL-c une partie de ses stations-services exclusivement auprès de la nouvelle entité, ce qui ne permettra pas à court ou moyen terme aux concurrents de la nouvelle entité de vendre leur GPL-c à ces stations-services.
157. L'offre de GPL-c est relativement homogène. Le GPL est un produit standard et aucun opérateur ne propose de service particulier qui tend à le différencier. Par ailleurs, il ressort du test de marché que les acheteurs de GPL-c peuvent rapidement et sans surcoût majeur changer de fournisseur, la principale difficulté résidant dans le changement de cuve de stockage, lorsque celle-ci est mise à disposition du client. la majorité des clients ont indiqué dans leur réponse au test de marché qu'il était facile de changer de fournisseur de GPL-c. En outre, deux des trois concurrents de la nouvelle entité ont indiqué qu'ils seraient en mesure de répondre rapidement à une hausse de la demande. Ce constat est d'autant plus fondé que les engagements souscrits par la partie notifiante et relatifs aux dépôts d'importation de Norgal et de Cobogal, ainsi qu'à la réduction de la durée du contrat liant UGI et Total, permettront aux distributeurs concurrents de la nouvelle entité d'accéder à du propane et du butane en vrac dans des conditions compétitives. Ainsi, en cas de hausse de prix par la nouvelle entité, les clients de celle-ci disposeraient de fournisseurs alternatifs.
158. Par ailleurs, l'incitation de la nouvelle entité à augmenter les prix sera d'autant plus limitée qu'une très large part de la demande du marché émane d'acheteurs puissants issus soit de la grande distribution soit de groupes pétroliers (environ [confidentiel] selon les estimations de la partie notifiante). Ainsi, tous les concurrents ont confirmé être confronté à un important contrepouvoir de la demande. Un concurrents souligne ainsi que « *nos acheteurs bénéficient d'un important contre pouvoir de négociation dès lors qu'il s'agit de grosses sociétés (type pétrolier ou des acteurs de la grande distribution)* »⁶¹.
159. Enfin, le marché du GPL-c est en forte régression. Entre 2011 et 2013, les volumes vendus ont diminué de près de 20 % et la quasi-totalité des clients et concurrents interrogés lors du test de marché estiment que cette tendance baissière est appelée à se poursuivre. La baisse constante du marché du GPL-c s'explique par la fin des aides fiscales consenties à ce type de carburant, aides qui avaient permis son développement. Un des clients a ainsi indiqué que « *le gouvernement par l'intermédiaire de la loi sur la transition énergétique privilégie l'énergie*

⁶¹ Réponse de Butagaz au premier test de marché concurrents.

électrique, renouvelable, au détriment du GPL-c fossile, et par conséquent, les constructeurs automobiles ne promeuvent pas la vente des véhicules équipés pour rouler au GPL-c »⁶².

160. L'opération n'est donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché du GPL-c par le biais d'effets horizontaux.

IV. Restrictions accessoires

161. La partie notifiante détaille dans la notification plusieurs accords qu'elle considère comme « *directement liés et nécessaires à la réalisation de la concentration* » et sollicite leur examen en application des paragraphes 535 et s. des lignes directrices de l'Autorité relatives au contrôle des concentrations. Parmi les différents accords, certains ne limitent pas « *la liberté d'action des parties sur le marché* »⁶³ ou ne « *restreignent pas la concurrence* »⁶⁴, de sorte qu'il n'appartient pas à l'Autorité de se prononcer sur ces contrats. Il s'agit en particulier d'accords passés entre UGI et Total et relatifs à des prestations de services de ressources humaines, à des services informatiques, à la location de capacités de stockage de butane et au « *debranding* » des produits Totalgaz par UGI.
162. En revanche, UGI, l'acquéreur, et Total, le vendeur, ont conclu ou envisagent de conclure trois contrats susceptibles de restreindre la concurrence qui s'exercera entre eux à l'issue de l'opération.

A. CONTRAT DE REFERENCEMENT DE BOUTEILLES DE GPL ET CONTRAT DE REVENTE AU DETAIL DE GPL

163. Au terme d'un contrat conclu entre UGI et Total, Total s'engage à référencer les bouteilles de GPL de Totalgaz⁶⁵ au sein d'une partie des stations-services du groupe Total. Ce contrat précise que Total s'engage à référencer les bouteilles Totalgaz au sein des stations-services du réseau Total, dans lesquelles les bouteilles Totalgaz sont actuellement vendues, soit [...] stations-services, jusqu'au [confidentiel]. Dans [...] stations-services, cet engagement est assorti d'une clause d'exclusivité.
164. UGI et Total ont également conclu un contrat en vertu duquel Total s'engage à s'approvisionner exclusivement auprès de Totalgaz en GPL-c pour [...] stations-services de son groupe jusqu'au [confidentiel].
165. La partie notifiante a précisé que ces contrats permettront notamment d'éviter toute perturbation dans les activités de Totalgaz, pendant une durée nécessaire à son intégration au sein d'UGI. Elle précise qu'en l'absence d'un tel accord Totalgaz se verrait brutalement privé d'un de ses débouchés et que les stations-services concernées se verraient privées d'une source d'approvisionnement immédiate. La partie notifiante a estimé que l'impact

⁶² Réponse de Cora au premier test de marché clients.

⁶³ Extrait du paragraphe 10 de la Communication de la Commission 2005/C 56/03 du 5 mars 2003, relative aux restrictions directement liées et nécessaires à la réalisation des opérations de concentrations.

⁶⁴ Extrait du paragraphe 10 de la Communication de la Commission 2005/C 56/03 précitée.

⁶⁵ [confidentiel].

concurrentiel des clauses d'exclusivité prévues dans ces deux accords était faible, dans la mesure où ces exclusivités ne concernaient qu'une partie limitée des stations-services de Total.

166. Comme le précisent les lignes directrices de l'Autorité, la communication de la Commission européenne relative aux restrictions directement liées et nécessaires à la réalisation des opérations de concentration publiée le 5 mars 2005 peut servir de guide à l'Autorité dans l'appréciation de telles restrictions dans le cadre du contrôle national des concentrations. Cette communication indique que les obligations d'achat « *peuvent avoir pour but d'assurer la continuité d'approvisionnement de l'une ou de l'autre des parties en produits nécessaires aux activités conservées par le vendeur ou reprises par l'acquéreur*⁶⁶ ». Elle précise que leur durée doit être limitée à 5 ans et que les « *obligations, tant de livraison que d'achat portant sur des quantités fixes, assorties le cas échéant d'une clause évolutive, sont reconnues comme directement liées et nécessaires à la réalisation de la concentration. Les obligations portant sur la fourniture de quantités indéterminées, prévoyant l'exclusivité ou conférant un statut privilégié au fournisseur ou à l'acheteur ne sont, en revanche, pas nécessaires à la réalisation de l'opération* »⁶⁷.
167. En l'espèce, le contrat conclu entre UGI et Total s'agissant du GPL conditionné, comporte une clause d'exclusivité pour une partie des stations-services, tandis que pour l'autre partie des stations-services, il ne précise pas les quantités concernées. Le contrat conclu entre UGI et Total s'agissant du GPL-c prévoit une clause d'approvisionnement exclusive. Ces accords ne constituent donc pas des restrictions directement liées et nécessaires à la réalisation de la concentration.

B. CONTRAT DE MISE A DISPOSITION DE CAPACITES DE STOCKAGE DE BUTANE

168. Au terme d'un accord conclu entre Total et UGI, Totalgaz s'engage à mettre à disposition de Total la totalité de la capacité de stockage de butane dont il dispose au travers de sa participation dans le GIE Norgal. Cet accord est conclu pour une durée de deux ans, prolongée jusqu'au 30 septembre suivant la date anniversaire de la fin de la deuxième année, et peut être prolongé à la demande de l'une ou l'autre des parties.
169. La communication de la Commission précitée précise que les contrats de service étant d'effet équivalent aux accords de fourniture, les considérations relatives aux obligations d'achat et de livraison leur sont applicables.
170. En l'espèce, l'accord conclu entre les parties est lié à l'opération et nécessaire dans la mesure où préalablement à l'opération Totalgaz mettait à disposition de Total la totalité de sa capacité de stockage de butane, celle-ci étant nécessaire à Total pour pouvoir importer du butane, qui permet d'alimenter son usine de pétrochimie de Gonfreville. Par ailleurs, l'accord porte sur une quantité précise de [confidentiel] m³ de stockage de butane.
171. L'accord relatif à la mise à disposition de capacités de stockage constitue donc une restriction directement liée et nécessaires à la réalisation de la concentration, sous réserve qu'il ne soit pas renouvelé au-delà de cinq ans.

⁶⁶ Extrait du paragraphe 33 de la Communication de la Commission 2005/C 56/03 précitée.

⁶⁷ Extrait du paragraphe 34 de la Communication de la Commission 2005/C 56/03 précitée.

V. Les engagements

172. La partie notificante a présenté une première série d'engagements le 24 mars 2015 qui a été soumise aux distributeurs de GPL concurrents à l'occasion d'un test de marché. Le contenu de l'ensemble des engagements a ensuite fait l'objet de discussions, portant à la fois sur leur substance et sur leur forme, avant d'être reformulé dans des versions alternatives le 14 avril 2015 puis le 27 avril 2015. Cette dernière version a fait l'objet d'un second test de marché auprès de l'ensemble des acteurs concernés. A la suite de ce test de marché, de nouvelles discussions ont été engagées avec la partie notificante qui a soumis à l'Autorité une ultime version de ses engagements le 13 mai 2015. C'est dans cette version définitive, qui répond aux préoccupations issues de l'analyse concurrentielle, qu'ils sont présentés ci-après.

A. LES PRINCIPES D'APPRECIATION DES MESURES PROPOSEES

173. Les mesures destinées à remédier aux atteintes à la concurrence résultant de l'opération notifiée doivent être conformes aux critères généraux définis par la pratique décisionnelle et la jurisprudence afin d'être jugées aptes à assurer une concurrence suffisante, conformément aux dispositions de l'article L. 430-7 du code de commerce.
174. Ainsi que le précisent les lignes directrices de l'Autorité relatives au contrôle des concentrations, ces mesures doivent être efficaces en permettant pleinement de remédier aux atteintes à la concurrence identifiées. A cette fin, leur mise en œuvre ne doit pas soulever de doute, ce qui implique qu'elles soient rédigées de manière suffisamment précise et que les modalités opérationnelles pour les réaliser soient suffisamment détaillées. Leur mise en œuvre doit également être rapide, la concurrence n'étant pas préservée tant qu'elles ne sont pas réalisées. Elles doivent en outre être contrôlables⁶⁸. Enfin, l'Autorité doit veiller à ce que les mesures correctives soient neutres, au sens où elles doivent viser à protéger la concurrence en tant que telle et non des concurrents spécifiques, et proportionnées, dans la mesure où elles doivent être nécessaires pour maintenir ou rétablir une concurrence suffisante⁶⁹.
175. Par ailleurs, afin de remédier aux atteintes résultant d'une opération de concentration, l'Autorité recherche généralement en priorité des mesures structurelles, qui visent à garantir des structures de marché compétitives par des cessions d'activités ou de certains actifs à un acquéreur approprié, susceptible d'exercer une concurrence réelle, ou l'élimination de liens capitalistiques entre des concurrents⁷⁰. Toutefois, dans la mesure où, afin de satisfaire l'objectif de neutralité qui s'impose à l'Autorité, des remèdes de nature comportementale apparaîtraient au cas d'espèce plus appropriés pour compenser certaines des atteintes à la concurrence résultant de l'opération, il convient de définir de tels remèdes de manière à assurer leur efficacité et leur contrôlabilité. Il est notamment impératif que l'efficacité des mesures prescrites dans le cadre de la présente décision ne puisse dépendre de la seule diligence et du bon vouloir des parties notificantes.

⁶⁸ Paragraphe 525 des lignes directrices de l'Autorité relatives au contrôle des concentrations.

⁶⁹ Id., paragraphe 526.

⁷⁰ Id., paragraphe 528.

B. SUR LE CARACTERE APPROPRIE DES ENGAGEMENTS PROPOSES

176. Les engagements proposés par les parties ont pour but de remédier aux atteintes à la concurrence qui découlent de la position du nouvel ensemble concernant les infrastructures nécessaires pour l'approvisionnement en GPL (1) et pour la distribution locale de GPL vendu en vrac (2).

1. MESURES RELATIVES AUX CONDITIONS D'APPROVISIONNEMENT EN GPL ET DE DISTRIBUTION DU GPL EN MOYEN ET GROS VRAC

a) Rappel des effets de l'opération et objectifs poursuivis par les remèdes

177. Le groupe Antargaz, en vertu d'un accord entre son actionnaire, UGI, et Total, aura un accès privilégié à la production des raffineries de Total pour une durée de 2 ans à l'issue de l'opération, prolongée jusqu'au 30 septembre 2017, ce contrat pouvant être renouvelé à la demande d'une des parties et sous réserve de l'accord de la seconde. Aux termes de ce contrat, Antargaz bénéficiera d'une quasi-exclusivité de fait sur la production de propane des raffineries de Total, ce qui privera ses concurrents d'infrastructures alternatives d'approvisionnement et de chargement pour leurs livraisons de gros et moyen vrac.
178. A l'issue de l'opération, Antargaz acquerra également le contrôle exclusif de deux dépôts d'importation précédemment soumis au contrôle fluctuant de leurs actionnaires : Norgal et Cobogal. Cette prise de contrôle aura un impact pour les actionnaires minoritaires, qui seront confrontés au fait que la nouvelle entité pourra décider seule de la gouvernance de ces deux terminaux et prendre des décisions contraires à leurs intérêts. Le nouveau groupe n'aura par ailleurs plus besoin de s'accorder avec l'actionnaire minoritaire de Cobogal afin d'obtenir de ce dernier des prêts de capacité de stockage lui permettant de se faire livrer du GPL par voie maritime. Réciproquement, sans prêt de capacité par la nouvelle entité, l'actionnaire minoritaire de Cobogal ne sera plus en mesure de faire venir des navires pour des livraisons de GPL. A Norgal, l'opération en entraînant la disparition de Totalgaz, est susceptible de dégrader les conditions d'achat de l'actionnaire minoritaire. L'opération aura ainsi pour conséquence de limiter la possibilité des opérateurs concurrents d'acheter du GPL à un prix compétitif dans les dépôts de Norgal et Cobogal. Elle privera également ces opérateurs de deux points de chargement pour leurs camions de gros et moyen vrac.
179. Afin de garantir la capacité d'approvisionnement de ses concurrents en matière première et de maintenir l'accès à des sites de chargement pour la livraison du GPL en gros et moyen vrac, la partie notificante s'est engagée à limiter dans le temps le contrat qu'elle a conclu avec le groupe Total pour l'accès à la production de ses raffineries. UGI s'est également engagé à céder une part de la participation qu'elle détiendra à l'issue de l'opération dans le capital du GIE Norgal et de la société Cobogal.

b) Présentation détaillée des engagements proposés

180. La partie notificante s'est engagée à réduire la durée de l'accord conclu avec le groupe Total pour une durée fixe expirant le 30 septembre 2016 (ne couvrant ainsi qu'une seule « période de chauffe »). Cet engagement permettra de libérer des volumes de propane et de butane qui seront remis sur le marché à l'issue du contrat et pour lesquels les concurrents des parties pourront se porter acquéreurs afin de bénéficier d'une source d'approvisionnement

complémentaire et d'un point de chargement pour leurs camions de livraison de gros et moyen vrac.

181. A l'occasion du test de marché, plusieurs opérateurs ont indiqué que cet engagement devrait s'accompagner d'une interdiction pour la nouvelle entité de candidater au rachat de la production de butane et de propane du groupe Total à l'issue de son contrat. Une telle mesure serait toutefois excessive. En l'espèce le risque concurrentiel identifié découle de la capacité de la nouvelle entité à capturer les volumes issus des raffineries du groupe Total par la reconduction répété d'un contrat d'approvisionnement conclu dans le cadre de la présente opération. L'engagement proposé garantit que les volumes concernés seront remis sur le marché au terme d'une période inférieure à 18 mois et pourront donc être acquis à l'issue d'un processus concurrentiel par tout distributeur de GPL. Un engagement interdisant à la nouvelle entité de candidater pénaliserait par ailleurs le groupe Total qui verrait se réduire significativement le nombre d'acheteurs potentiels et donc sa capacité à faire jouer la concurrence.
182. De plus, la partie notifiante s'est engagée à céder une participation de 18 % dans le capital du GIE Norgal au profit de la société Butagaz avec laquelle elle a signé une lettre d'intention en date du 4 mai 2015. Cette solution permettra de maintenir un équilibre à trois opérateurs au départ du dépôt de Norgal et préservera ainsi la situation concurrentielle qui prévalait avant l'opération. UGI s'est également engagé à céder une participation de 10 % dans le capital de la société Cobogal. L'actionnaire minoritaire de Cobogal, Primagaz, disposant d'un droit de préemption, pourra s'il le souhaite acquérir cette part, ce qui portera sa participation à 50 % du capital de Cobogal. Si Primagaz ne souhaite pas acquérir ces 10 %, ces derniers seront cédés à un autre opérateur. Le capital de Norgal sera réparti entre trois actionnaires de la manière suivante : 61,06 % pour la nouvelle entité, 18 % pour Butagaz et 20,94 % pour Vitogaz. S'agissant de Cobogal, en cas de reprise par Primagaz des 10 % cédés, la nouvelle entité et Primagaz détiendront chacun la moitié de son capital, ou à défaut d'une reprise par Primagaz, son capital sera détenu à hauteur de 50 % par la nouvelle entité, de 40 % par Primagaz et de 10 % par un tiers.
183. Ces cessions s'accompagneront d'une modification statutaire ou de la conclusion d'un pacte d'actionnaires de telle sorte qu'un contrôle fluctuant des actionnaires soit rétabli sur le dépôt de Norgal et qu'un contrôle conjoint sera établi sur le dépôt de Cobogal en cas de reprise par Primagaz. En cas de reprise par un tiers de la participation de 10 % à Cobogal, UGI s'est engagé à ce que cette société reste dans une situation de contrôle fluctuant, telle que prévalant préalablement à l'opération. La distribution de leur capital qui résultera des engagements et l'allocation des capacités de stockage correspondantes entre les différents associés assureront aux minoritaires la possibilité de recourir à des accords de partage de capacités nécessaires au maintien de leurs conditions de livraison par voie maritime. Afin de garantir qu'elle n'exclura pas un de ses associés de ses accords de partage à Norgal, la partie notifiante s'est également engagée à ce que tout contrat de « *pool* » de capacité ou d'importation auquel elle participerait au côté d'un des membres du GIE soit également proposé au troisième membre de ce GIE.
184. [Confidentiel].
185. Les cessions auxquelles s'est engagée la partie notifiante rétabliront des conditions d'approvisionnement concurrentielles, la nouvelle entité n'étant plus en mesure d'exercer un contrôle exclusif sur deux des principaux dépôts d'importation. Elles permettront par ailleurs à ces opérateurs d'acquérir une part du capital des entités qui exploitent ces dépôts, ou de renforcer leur participation existante, de telle sorte qu'ils conserveront à la fois la capacité

d'acheter du GPL à un prix compétitif et le bénéfice de deux points de chargement pour leurs camions de gros et moyen vrac.

186. A l'occasion du test de marché, un opérateur interrogé a relevé que, pour corriger efficacement les effets de l'opération, il était nécessaire que la partie notifiante s'engage également à céder une part de sa participation dans le dépôt d'importation de Donges. Toutefois, contrairement à Norgal et Cobogal, la présente opération n'emporte aucune modification de la nature du contrôle exercé sur le dépôt de Donges, dans lequel le groupe Total conservera sa participation. Un engagement de cession n'est donc pas justifié pour ce site.
187. Les engagements proposés sont donc de nature à rétablir la capacité concurrentielle des distributeurs concurrents des parties sur les marchés du gros et moyen vrac et remédie par conséquent aux problèmes identifiés sur ces marchés.

c) Le caractère approprié de l'acquéreur proposé pour la reprise de la participation dans le GIE Norgal

Sur la procédure de « fix it first »

188. Comme indiqué ci-dessus, UGI et Butagaz ont signé le 4 mai 2015 une lettre d'intention aux termes de laquelle Butagaz acquerra 18 % du capital du GIE Norgal. Cet accord comporte une condition suspensive qui prévoit la réduction de [...] % des volumes d'approvisionnement fournis par Antargaz à Butagaz aux termes d'un contrat conclu le 26 mars 2013. La cession sera réalisée dans le respect des dispositions statutaires du GIE Norgal et interviendra selon les engagements proposés par la partie notifiante [confidentiel]
189. Les lignes directrices de l'Autorité relatives au contrôle des concentrations prévoient que l'identification d'un acquéreur pour la reprise d'actifs cédés dans le cadre d'un engagement structurel peut intervenir avant que l'Autorité n'adopte sa décision (solution dite de « *fix it first* »). En fonction de l'état d'avancement de la réalisation de cette cession, elle peut soit faire partie des éléments notifiés, tout retour en arrière mettant alors en cause la sincérité de la notification elle-même, soit faire explicitement l'objet d'engagements comme c'est le cas en l'espèce.
190. Les lignes directrices précisent qu'une solution de *fix it first* pourra être favorisée lorsque les circonstances le justifient, notamment lorsqu'il existe des incertitudes liées à la possibilité de transférer des contrats clés ou des droits de propriété intellectuelle. En l'espèce Antargaz, filiale d'UGI, a conclu avec Butagaz le 26 mars 2013 un contrat d'approvisionnement au départ du GIE de Norgal. L'application de ce contrat mobilise environ [confidentiel] % des capacités de stockage de propane que détient Antargaz à Norgal. La partie notifiante a donc informé l'Autorité que ses obligations contractuelles vis-à-vis de Butagaz constituaient une contrainte opérationnelle, qui ne lui permettait pas de s'engager à céder une participation suffisamment élevée dans le GIE Norgal pour résoudre les problèmes de concurrence identifiés, UGI ne pouvant à la fois céder une partie de ses capacités de stockage à Norgal et continuer à honorer son contrat avec Butagaz. Par ailleurs, il n'était pas possible de prévoir dans le cadre des engagements une obligation pour l'acquéreur de la participation d'UGI de reprendre à son compte le contrat conclu avec Butagaz, les mesures correctives ne pouvant engager un tiers à l'opération.
191. Pour ces raisons la partie notifiante a proposé une solution de *fix it first* et s'est engagée à céder une participation de 18 % dans le GIE de Norgal au profit de Butagaz en contrepartie de l'amendement du contrat d'approvisionnement qu'elle a conclu avec cette société. Cette

solution est matérialisée par une lettre d'intention signée par UGI et Butagaz le 4 mai 2015 et annexée aux engagements.

Sur le caractère approprié de l'acquéreur

192. Butagaz est une société par actions simplifiée, active dans la commercialisation de GPL en France depuis 1932. Butagaz est une filiale du groupe Shell, actif dans le secteur de l'énergie et de la pétrochimie.
193. Butagaz est présent tant sur le marché des GPL carburants que des GPL combustibles, à destination des particuliers et des professionnels et à cet effet intervient à tous les niveaux de la chaîne de valeur du GPL, assurant des activités de stockage et d'approvisionnement, de mise à disposition du produit et de suivi commercial au travers d'un maillage territorial significatif.
194. Selon les informations transmises par la partie notifiante, Butagaz et le groupe Shell sont indépendants d'UGI. Butagaz est par ailleurs déjà actif sur les marchés français du GPL et fournit chaque année environ 670 000 tonnes de butane et de propane à plus de 4,2 millions de clients particuliers et professionnels. Butagaz dispose donc de l'expérience, de la motivation et des compétences nécessaires pour pouvoir exploiter de manière viable l'actif cédé qui viendra compléter sa chaîne logistique de manière à concurrencer activement les parties et les autres concurrents. Les données comptables fournies par les parties attestent par ailleurs de la capacité financière du repreneur à maintenir et développer la valeur compétitive de l'actif cédé.
195. L'acquisition par Butagaz de 18 % du capital du GIE Norgal n'est pas susceptible, à la lumière des informations à la disposition de l'Autorité, de donner lieu à des problèmes de concurrence dans la mesure où la part de marché de Butagaz exprimée en capacité de stockage de propane n'excédera pas 25 % une fois l'engagement réalisé. Cette acquisition n'est par ailleurs pas susceptible d'entraîner de risque de retard dans la mise en œuvre des engagements ; la partie notifiante a en effet précisé que la reprise de la participation dans Norgal n'est soumise à aucune autorisation administrative spécifique.
196. La candidature de Butagaz répond donc aux conditions d'agrément posées en principe par l'Autorité de la concurrence dans le cadre d'engagements de cession. L'Autorité peut donc agréer Butagaz comme acquéreur de la participation de 18 % du capital du GIE de Norgal.

2. MESURES RELATIVES AUX CONDITIONS DE DISTRIBUTION DU GPL EN PETIT VRAC

a) Rappel des effets de l'opération et objectifs poursuivis par les remèdes

197. La nouvelle entité disposera d'une infrastructure logistique inégalée par ses concurrents dans la mesure où elle sera actionnaire de plus de la moitié des points de chargement de GPL en petit vrac situés en France (soit 51 dépôts). Grâce à l'importance inégalée de son maillage territorial, la nouvelle entité sera désormais capable de s'affranchir de contrats d'échange avec ses concurrents tout en conservant la faculté de livrer son GPL en petit vrac sur l'ensemble du territoire. Par conséquent, la concentration supprimera l'incitation de la nouvelle entité à donner un accès à ses propres infrastructures locales à ses concurrents, dans la mesure où un tel refus n'entraînera pour elle qu'une perte financière sans effet sur sa propre capacité à couvrir le territoire national. Ceci aurait un impact significatif sur la concurrence en réduisant, voire en privant les distributeurs concurrents de la capacité de livrer leurs clients dans certaines zones géographiques, faute d'accès aux dépôts des parties.

198. Afin d'écartier tout risque d'atteinte à la concurrence par une telle restriction dans l'accès à ses infrastructures, la partie notifiante s'est engagée à céder une partie ou la totalité du capital des points de chargement de petit vrac situés dans des zones dans lesquelles l'opération renforce significativement sa capacité de stockage.

b) Présentation détaillée des engagements proposés

199. La partie notifiante s'est engagée à céder :

- 34 % du capital de Sigap Ouest qui exploite les dépôts de Niort et Massay ;
- 50 % du capital d'une société qu'elle s'engage à créer et qui exploitera le dépôt de Saint Cyprien ;

200. Pour ces deux sites la partie notifiante s'engage à conclure avec l'acquéreur un pacte d'associés prévoyant une alternance de la gouvernance tous les trois ans entre les deux associés permettant ainsi à l'acquéreur d'exercer un contrôle conjoint sur les deux infrastructures.

201. UGI s'engage également à céder l'intégralité des dépôts situés à :

- Arleux ;
- Chanzeaux ;
- Cramans ;
- La Garde ;
- Saint-Georges-Buttavent et ;
- Vic-en-Bigorre.

202. Ces engagements permettent de réduire les parts de marché de la nouvelle entité à un niveau inférieur à 50 % ou éliminent l'addition de parts de marché constaté sur la zone. Ils garantiront par ailleurs aux opérateurs acquéreurs une infrastructure locale à partir de laquelle ils pourront desservir leurs clients en GPL en petit vrac, sans pour cela être soumis à la nécessité de conclure un accord d'échange avec la nouvelle entité.

203. [Confidentiel]

204. L'un des opérateurs interrogés dans le cadre du test de marché a fait valoir que les cessions proposées par la partie notifiante étaient insuffisantes. Cet opérateur recommande d'imposer à UGI de lever les clauses d'exclusivité de ses contrats avec les consommateurs finals de GPL, de donner la possibilité à ses clients de résilier leurs contrats pendant une période de 18 mois, de permettre le transfert de la propriété des citernes des consommateurs concernés à un éventuel nouveau fournisseur et, enfin, de plafonner la durée des contrats de la nouvelle entité à 3 ans. Pour étayer ses observations cet opérateur se réfère à une décision de l'autorité de concurrence britannique, relative à l'organisation concurrentielle des marchés du gaz de pétrole liquéfié⁷¹. Cette décision n'est toutefois pas intervenue dans le cadre de l'examen d'une opération de concentration.

205. De telles mesures ne sont cependant pas appropriées au cas d'espèce. En effet, l'adoption de tels remèdes placeraient la nouvelle entité en situation de totale asymétrie par rapport à ses concurrents et risqueraient d'engendrer des effets anticoncurrentiels. Les opérateurs concurrents pourraient en effet contester l'intégralité du portefeuille de client d'UGI sans craindre la mise en œuvre d'une stratégie réciproque. C'est précisément pour cette raison que les mesures prises par l'autorité britannique et sur lesquelles s'appuie l'opérateur dans sa

⁷¹ Competition Commission, 13 octobre 2008, « Domestic bulk liquefied Petroleum gas market investigation order », Notice of making order.

réponse, s'appliquent simultanément à l'ensemble des distributeurs de GPL, afin de ne pas créer d'asymétrie dans leurs relations concurrentielles qui déstabiliserait les équilibres du marché. Par ailleurs, de tels remèdes iraient au-delà de dispositions récemment adoptées par le législateur⁷² concernant les contrats GPL qui visent précisément à plafonner la durée des contrats et à améliorer leur transparence tarifaire notamment s'agissant des conditions qui s'applique lors du transfert éventuel de propriété de la citerne. Les conséquences de l'opération sur les marchés concernés ne justifient pas l'adoption de mesures supplémentaires, dont la portée excède celles adoptées par le législateur.

206. Dans sa réponse au test de marché, un second opérateur a observé que la partie notificante devrait également s'engager à céder des dépôts en dehors des zones concernées par l'opération pour améliorer l'efficacité des concurrents. Une telle demande est toutefois disproportionnée et sans lien direct avec les effets de l'opération. Les engagements de cessions proposés par UGI ont au contraire vocation à corriger les déséquilibres qu'entraîne l'opération dans les zones dans lesquelles la position d'UGI se trouvera renforcée. Il n'est en revanche pas justifié d'exiger des remèdes équivalents pour les marchés locaux sur lesquels la concentration n'emporte aucun effet structurel.
207. Les engagements proposés sont donc de nature à rétablir la capacité concurrentielle des distributeurs concurrents des parties sur les marchés du petit vrac et remédient par conséquent aux problèmes identifiés sur ces marchés.

3. [CONFIDENTIEL]

208. [Confidentiel]

209. En l'espèce, l'objectif des engagements est de remédier à des effets dont le caractère durable est établi. Les présentes mesures visent ainsi à prévenir, à l'issue de l'opération, une dégradation de la capacité des concurrents de la nouvelle entité à desservir leurs clients en GPL en petit vrac. Dès lors, à défaut d'une modification structurelle significative et pérenne des marchés en application des engagements de cession, et compte tenu du caractère durable de la position détenue par UGI, il convient de prévoir une clause de réexamen à l'issue de laquelle l'Autorité décidera, par une décision motivée et après avoir recueilli les observations des parties, s'il y a lieu de prolonger l'application des engagements de substitution, en tout ou en partie, en considération de l'évolution des circonstances de droit ou de fait prises en compte à l'occasion de l'examen de la présente opération.

⁷² Loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation dite « Loi Hamon ».

DECIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 14-123 est autorisée sous réserve des engagements décrits ci-dessus et annexés à la présente décision.

Copie certifiée conforme à l'original
Le Chef du service des concentrations



Simon Genevaz

Le président,

Bruno Lasserre