



**Décision n° 16-DCC-63 du 28 avril 2016
relative à la prise de contrôle exclusif de la société Vulcain par le
groupe United Technologies Corporation**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé complet au service des concentrations le 24 mars 2016, relatif à la prise de contrôle exclusif de la société Vulcain par la société United Technologies Corporation (ci-après, « UTC »), formalisé par un contrat d'acquisition d'actions et un contrat d'option de vente en date du 18 décembre 2015 ;

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

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

Adopte la décision suivante :

I. Les entreprises concernées et l'opération

1. United Technologies Corporation (ci-après, « UTC »), est un groupe industriel américain spécialisé dans les produits et services de haute technologie aéronautique et aérospatiale. Au travers de sa division *UTC Climate, Controls & Security*, UTC est actif dans les secteurs du génie climatique et de la sécurité. Dans le cadre de son activité de génie climatique, il propose des solutions de chauffage, de ventilation, de climatisation et de réfrigération sous la marque Carrier. En outre, UTC est présent sur le marché de la sécurité privée en proposant des produits électroniques de sécurité tels que des alarmes intrusion, des systèmes de contrôle d'accès ou de vidéo surveillance par l'intermédiaire de la société Delta Security Solutions, ainsi que sur le marché de la sécurité incendie en proposant une large gamme de produits de protection incendie (systèmes de détection et d'alarmes, extincteurs portatifs, lances incendie, etc.) et les services d'installation, de maintenance et de formation à l'utilisation de ces matériels associés. En France, ces produits sont essentiellement produits et commercialisés par les sociétés du groupe Chubb et Sicli.
2. UTC est également présent dans le secteur des systèmes d'élévation (ascenseurs) par l'intermédiaire de sa filiale Otis, dans le secteur des systèmes de navigation aérienne via sa

filiale Pratt & Whitney et dans le secteur de l'aéronautique via sa division UTC Aerospace Systems.

3. Vulcain Finance SAS est la société à la tête du Groupe Vulcain, qui fournit des services d'installation et de maintenance d'équipements de sécurité incendie et propose également des formations à la sécurité incendie. En revanche, Vulcain n'a pas d'activité de fabrication ni de distribution en gros d'équipements de sécurité incendie.
4. L'opération, formalisée par un contrat d'acquisition d'actions et un contrat d'option de vente en date du 18 décembre 2015, consiste en l'acquisition par Sicli Holding SAS, filiale d'UTC, de l'intégralité des titres des sociétés du groupe Vulcain¹. En ce qu'elle se traduit par la prise de contrôle exclusif du groupe Vulcain par le groupe UTC, l'opération constitue une concentration au sens de l'article L.430-1 du code de commerce.
5. Les entreprises concernées réalisent ensemble un chiffre d'affaires hors taxe total sur le plan mondial de plus de 150 millions d'euros (UTC : 56,6 milliards d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 ; Vulcain : 52,2 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2014). Chacune de ces entreprises a réalisé en France un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros (UTC : [...] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 ; Vulcain : [...] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2014). Compte tenu de ces chiffres d'affaires, l'opération ne relève pas de la compétence de l'Union européenne. En revanche, les seuils de contrôle mentionnés au I de l'article L. 430-2 du code de commerce sont franchis. Cette opération est donc soumise aux dispositions des articles L. 430-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique.

II. Délimitation des marchés pertinents

6. Les activités d'UTC et de Vulcain se chevauchent sur les marchés de la sécurité incendie (A). Par ailleurs, UTC est seul présent sur le marché du génie climatique, le marché de la sécurité privée et celui des systèmes d'élévation, qui sont tous trois des marchés connexes à celui de la sécurité incendie (B).

A. MARCHÉS DE LA SÉCURITÉ INCENDIE

7. Au sein du secteur de la sécurité incendie, il est possible de classer les différents équipements de sécurité incendie selon leur finalité, soit (i) l'extinction, (ii) le compartimentage et le désenfumage, (iii) la signalisation et enfin (iv) la détection des incendies. Les systèmes d'extinction sont les extincteurs portatifs, les systèmes d'extinction automatique, les lances d'incendie avec robinet armé et les colonnes sèches. Les dispositifs coupe-feu et les dispositifs de désenfumage permettent quant à eux de compartimenter et désenfumer les bâtiments en cas d'incendie. Par ailleurs, les équipements visant à détecter les incendies sont

¹ C'est-à-dire les sociétés Vulcain Prévention Incendie (VPI), Société Française de Prévention (SFP), Cemis Système de Sécurité Incendie (Cemis), Société et Agence de Matériel et Maintenance Incendie d'Électronique et d'Électricité (SAMMIEE), CPSA et Sécuritéx Détection Incendie (SDI), à l'exclusion de Vulcain Finance SAS.

les systèmes de détection et d'alarme incendie. Enfin, les blocs autonomes d'éclairage et de sécurité ainsi que les plans d'évacuation permettent de signaler les incendies.

8. Certaines catégories de bâtiments tels que les établissements recevant des travailleurs (« ERT »), les établissements recevant du public (« ERP »), les immeubles de grande hauteur (« IGH »), les installations classées pour la protection de l'environnement (« IPCE ») et certaines autres installations faisant l'objet de réglementations spécifiques ont l'obligation d'être équipés de tout ou partie de ces équipements. En outre, la plupart des matériels de sécurité incendie sont soumis à une obligation de maintenance qui doit être assurée périodiquement par une entreprise compétente et qualifiée.
9. A l'instar d'UTC, une grande partie des fabricants d'équipements intègre les services d'installation, de maintenance et de formation à l'utilisation de leurs produits sur les sites clients. Néanmoins, une part importante de l'activité d'installation et de maintenance d'équipements est réalisée par des installateurs indépendants des fabricants comme Vulcain. Par ailleurs, certains fabricants ne disposent pas d'un réseau de distribution en propre et développent leur activité par le biais des installateurs indépendants.
10. Les activités de Vulcain et d'UTC se chevauchent sur les prestations de maintenance des différents équipements de sécurité incendie. En outre, les parties assurent l'installation des extincteurs portatifs, des robinets d'incendie armés, des plans d'évacuation et des systèmes de détection et d'alarme incendie. Enfin, les parties proposent toutes deux des formations à la sécurité incendie. Par ailleurs, UTC fabrique et assure la distribution de gros des différents systèmes d'extinction (systèmes d'extinction automatique, extincteurs portatifs, robinets d'incendie armés, colonnes sèches) ainsi que la distribution de gros de systèmes de détection et d'alarme incendie.
11. La partie notifiante considère que les marchés pertinents peuvent être définis en distinguant entre (i) la fourniture d'équipements de prévention et de sécurité incendie, sur lesquels les chevauchements entre les parties sont marginaux (extincteurs portatifs, robinets d'incendie armés, plans d'évacuation), et (ii) les services liés à la prévention et la sécurité incendie (maintenance et prestations de formation) avec une sous-segmentation possible selon le type d'équipement ou de service.
12. Conformément aux développements ci-après, il apparaît qu'en l'espèce, les délimitations des différents marchés concernés par l'opération peuvent demeurer ouverte dans la mesure où quelque soit l'hypothèse retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle en seront inchangées.

1. MARCHÉ DES SYSTÈMES D'EXTINCTION AUTOMATIQUE

a) Marchés de produits

13. Une installation d'extinction automatique a pour rôle d'éteindre un incendie à un stade encore précoce de son développement et de maintenir la concentration d'agent extincteur nécessaire pendant une durée suffisante pour éliminer tout risque de ré-inflammation. Il existe différents types de systèmes d'extinction automatique : gazeux, diffuseurs, mousseux ou poudreux.
14. La pratique décisionnelle a envisagé une segmentation du marché par type de produits et par type d'activité. S'agissant de la segmentation par type de produits, la Commission européenne a envisagé l'existence d'un marché séparé pour les systèmes d'extinction automatique à base

de gaz et une segmentation de ce marché selon l'utilisation terrestre ou marine tout en laissant la délimitation exacte du marché ouverte². S'agissant de la segmentation par type d'activité, pour les systèmes d'extinction automatique à base de gaz, la Commission a envisagé d'opérer une distinction selon l'acheteur (clients finaux ou sociétés d'intégration indépendantes) en laissant également la question ouverte³.

15. La partie notifiante considère qu'une éventuelle distinction entre les différents types de systèmes d'extinction automatiques n'est pas pertinente dans la mesure où ces derniers sont dans une large mesure substituables les uns aux autres. De surcroît, le test de marché n'a pas permis de confirmer la pertinence des segmentations par type de produits envisagées par la Commission. S'agissant de l'éventuelle distinction selon l'acheteur (clients finaux ou sociétés d'intégration indépendantes) envisagée par la Commission, UTC estime que cette segmentation n'est pas opportune dans la mesure où l'ensemble des fabricants de systèmes automatiques vendent indistinctement leurs produits à ces différents acheteurs.
16. En revanche, la majorité des répondants au test de marché considère qu'il convient de distinguer les marchés de la fabrication, de la distribution de gros, de la distribution de détail, de l'installation et de la maintenance des systèmes d'extinction automatique. En outre, la majorité des répondants identifie un marché des pièces de remplacement de systèmes d'extinction. A cet égard, UTC considère que les activités de distribution des équipements aux clients professionnels et d'installation appartiennent au même marché car dans la plupart des cas, les fabricants installent les équipements eux-mêmes lorsqu'ils les vendent directement aux clients professionnels.
17. La question de la définition exacte du marché des systèmes d'extinction automatique peut rester ouverte en l'espèce dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées quelque soit l'hypothèse retenue.
18. Les parties à l'opération sont simultanément actives sur le marché français de la maintenance des systèmes d'extinction automatique. UTC est seul présent sur les marchés de la fabrication, de la distribution de gros, de la distribution aux professionnels et de l'installation, ainsi que de la distribution des pièces détachées des systèmes d'extinction automatique.

b) Marché géographique

19. Dans la décision *UTC/Kidde* précitée, la Commission a envisagé une dimension nationale ou à l'échelle de l'EEE du marché géographique des systèmes d'extinction automatique tout en laissant la question ouverte. Dans la décision plus récente *UTC/Initial ESG* précitée, la Commission a retenu une dimension nationale du marché des systèmes d'extinction automatique.
20. Eu égard à la pratique décisionnelle récente et à la dimension nationale de la cible, l'analyse concurrentielle sera menée sur un marché de dimension nationale.

² Décisions de la Commission européenne M.4671 du 25 juin 2007, *UTC/Initial ESG* et M.3688 du 18 mars 2005, *UTC/Kidde*.

³ Voir la décision M.3688 *UTC/Kidde* précitée.

2. MARCHÉ DES EXTINCTEURS PORTATIFS

a) Marchés de produits

21. Un extincteur portatif est un appareil de lutte contre l'incendie capable de projeter ou de répandre une substance appropriée, appelée agent extincteur, afin d'éteindre un début d'incendie. Il existe plusieurs types d'extincteurs qui se distinguent généralement par leur caractère fixe ou mobile, par le type d'agent extincteur (eau, mousse, poudre, gaz) dont ils sont chargés, par leur technologie ou encore par leur capacité à éteindre les différents types d'incendie.
22. La pratique décisionnelle a envisagé une segmentation du marché des extincteurs portatifs par produits et par activité. S'agissant de la segmentation par produit, la Commission a considéré qu'il n'était pas nécessaire de distinguer les extincteurs portatifs en fonction de l'agent extincteur utilisé mais a en revanche envisagé une distinction entre les extincteurs portatifs à usage résidentiel (vendus au client final) et ceux à usage commercial tout en laissant la question ouverte⁴. La Commission a par ailleurs envisagé une segmentation par type d'activité en distinguant la vente des extincteurs portatifs à des négociants indépendants et la vente à des clients finaux tout en laissant la définition de marché exacte ouverte⁵. La pratique décisionnelle nationale a également opéré une segmentation par type d'activité en distinguant le marché de la fabrication et de la commercialisation de celui de l'installation au motif que l'installation constitue une prestation de services à part entière⁶. Elle a en outre fait la distinction entre le marché de l'installation et celui de la maintenance des extincteurs indiquant que la maintenance consiste en (i) une inspection trimestrielle des extincteurs, (ii) une vérification annuelle de l'état des extincteurs (maintenance préventive) et (iii) une révision tous les dix ans ou à la suite d'un incident ou d'une vérification périodique des extincteurs (maintenance corrective)⁷.
23. La partie notificante considère que ni la segmentation par agent extincteur (eau, mousse, poudre, gaz) ni celle par type d'acheteurs (professionnels vs particuliers) n'est pertinente, ce que tend à confirmer le test de marché réalisé au cas présent.
24. La partie notificante envisage pour sa part une segmentation par type de vente en distinguant la fourniture d'extincteurs portatifs destinés à la première installation qui est effectuée dans le cadre des prestations d'installation, de la fourniture d'extincteurs portatifs de remplacement effectuée dans le cadre des prestations de maintenance. La fourniture d'extincteurs à la première installation appartiendrait donc au marché de l'installation et la fourniture d'extincteurs de remplacement au marché de la maintenance. La pertinence de cette segmentation n'est cependant pas étayée par les éléments au dossier.
25. Il ressort du test de marché qu'une segmentation par activité est davantage pertinente, en ce qu'il conviendrait de distinguer les marchés de la fabrication, de la distribution de gros, de la distribution de détail, de l'installation et de la maintenance des extincteurs portatifs. En outre, la majorité des répondants identifie un marché des pièces de remplacement des systèmes d'extinction.

⁴ Voir les décisions M.3688 UTC / Kidde et M.4671 UTC / Initial ESG précitées.

⁵ Voir la décision M.3688 UTC/Kidde précitée.

⁶ Décision de l'Autorité de la concurrence n°12-D-26 du 20 décembre 2012 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la production, de la commercialisation, de l'installation et de la maintenance des extincteurs,

⁷ Décision du Conseil de la concurrence n°95-D-50 relative à des pratiques relevées sur les marchés de l'installation et de la maintenance des extincteurs.

26. A cet égard, UTC précise que tous les extincteurs portatifs vendus à des utilisateurs finaux professionnels sont installés par le fournisseur qui les a vendus et qu'il n'est donc pas nécessaire de distinguer des marchés distincts de la vente aux utilisateurs finaux professionnels et de l'installation d'extincteurs portatifs dans les locaux professionnels.
27. La définition exacte du marché des extincteurs portatifs peut demeurer ouverte en l'espèce dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées quelle que soit l'hypothèse retenue.
28. UTC et Vulcain sont tous deux présents sur les marchés de l'installation et de la maintenance des extincteurs portatifs. En outre, UTC est présent sur les marchés de la fabrication, de la distribution de gros, de la distribution et de l'installation à des clients professionnels ainsi que de la distribution à des particuliers d'extincteurs portatifs.

b) Marché géographique

29. La Commission a envisagé un marché des extincteurs portatifs de dimension nationale ou à l'échelle de l'EEE tout en laissant ouverte la question de la définition exacte⁸.
30. Les parties à l'opération considèrent que le marché des extincteurs portatifs est de dimension nationale.
31. La question de la délimitation géographique du marché des extincteurs portatifs peut demeurer ouverte en l'espèce dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées quelle que soit l'hypothèse retenue. Néanmoins, la cible n'étant active qu'en France, une délimitation nationale sera retenue pour l'analyse de la présente opération.

3. MARCHÉS DES SYSTÈMES DE DÉTECTION ET D'ALARME INCENDIE

a) Marchés de produits

32. La pratique décisionnelle a examiné le fonctionnement des marchés des systèmes de détection et d'alarme incendie et a envisagé quatre marchés pertinents⁹ : la fourniture de composants pour alarmes incendie ; la fourniture de systèmes complets d'alarme incendie ; l'installation d'alarmes incendie (comprenant la conception, l'installation et la livraison des systèmes de solutions incendie complets aux clients finaux) ; la maintenance des systèmes d'alarme incendie. Par ailleurs, elle a laissé ouverte la question d'une éventuelle distinction entre chaque composant, d'un éventuel regroupement entre le marché de l'installation et celui de la maintenance d'alarmes incendie, ou celle d'un regroupement entre les services de maintenance des alarmes incendie et des systèmes de sécurité.
33. Dans la décision C2006-35 précitée, le ministre de l'économie a mené l'analyse concurrentielle sur les marchés de la fourniture de systèmes d'alarme incendie, de l'installation et de la maintenance de ces systèmes ainsi que sur celui de la distribution. Il a toutefois laissé la question de l'existence de marchés pertinents distincts ouverte dans la

⁸ Voir les décisions M.4671 UTC/Initial ESG et M.3688 UTC/Kidde précitées.

⁹ Voir les décisions de la Commission européenne M.3686 du 30 mars 2005, Honeywell/Novar, M.5735 du 22 février 2010, UTC/GE Security et la décision C2006-35 du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 27 avril 2006, au conseil de la société Honeywell, relative à une concentration dans le secteur des systèmes de sécurité.

mesure où la réponse n'était pas susceptible de modifier les conclusions de l'analyse concurrentielle.

34. Le test de marché confirme la pertinence d'une segmentation par type d'activité soit la fabrication, la distribution de gros, la distribution de détail, l'installation et la maintenance des systèmes d'alarme incendie. A cet égard, UTC indique que les distributeurs de systèmes de détection et d'alarme incendie installent la plupart du temps les matériels qu'ils vendent aux utilisateurs finaux et que par conséquent, les activités de distribution au client final et d'installation appartiennent au même marché.
35. Les parties à l'opération sont toutes deux présentes sur les marchés de l'installation et de la maintenance des systèmes de détection et d'alarme incendie. En revanche, seul UTC est présent sur le marché de la distribution de gros de ces matériels.

b) Le marché géographique

36. La pratique décisionnelle européenne¹⁰ a considéré que le marché de la fourniture de systèmes d'alarme incendie pouvait être de dimension nationale ou à l'échelle de l'EEE tout en laissant ouverte la définition exacte. Elle a en outre considéré que le marché de l'installation et de la maintenance des systèmes d'alarme incendie était de dimension nationale tout en laissant ouverte la définition précise de la délimitation géographique du marché. Néanmoins, la cible n'étant active qu'en France, une délimitation nationale sera retenue pour l'analyse de la présente opération.

4. LES AUTRES ÉQUIPEMENTS DE SÉCURITÉ INCENDIE

a) Marchés de produits

Les autres systèmes d'extinction

37. Le robinet d'incendie armé est un dispositif permettant de projeter de l'eau ou de la mousse pour éteindre un feu. Une colonne sèche (ou colonne incendie) est un dispositif de lutte contre l'incendie installé dans des immeubles comprenant des étages ou ses sous-sols. Il s'agit d'un conduit rigide parcourant le bâtiment, aux extrémités duquel on peut raccorder un tuyau d'incendie.

Les systèmes de compartimentage et désenfumage

38. Les dispositifs coupe-feu sont essentiellement des portes coupe-feu, qui peuvent ressembler aux portes traditionnelles. Lors d'une alarme incendie, un mécanisme libère la porte pour que celle-ci se ferme. Les dispositifs de désenfumage servent à faciliter le désenfumage des bâtiments en cas d'incendie. Ils sont soit naturels (le mécanisme fonctionne par évacuation naturelle des fumées) soit mécaniques (une machine contribue à l'évacuation des fumées).

Les systèmes de signalisation incendie

39. Les blocs autonomes d'éclairage de sécurité (« BAES ») sont des blocs destinés à faciliter l'évacuation des personnes vers l'extérieur et les manœuvres intéressant la sécurité. Ni UTC ni Vulcain ne fabriquent de BAES. UTC et Vulcain sont en revanche toutes deux présentes sur le marché de la maintenance des BAES.

¹⁰ Voir les décisions de la Commission européenne M.5735 UTC/GE du 22 février 2010, M.913 Siemens / Elektrowatt du 18 novembre 1997 et M.3686 du 30 mars 2005, Honeywell/Novar précitée.

40. Les plans d'évacuation permettent, en cas d'incendie, d'avoir accès à des informations essentielles telles que l'emplacement des extincteurs ou des sorties de secours. Ils permettent également au personnel de secours de mieux se repérer une fois sur place en cas d'incendie.
41. La partie notifiante relève que la fourniture des plans d'évacuation est souvent faite par des opérateurs du secteur de la sécurité incendie qui se chargent en général de les installer. Compte tenu de la faible valeur ajoutée que constitue l'activité d'installation des plans (i.e., la fixation du plan à une paroi), la partie notifiante considère que le marché de produit pertinent est celui de la fourniture de plans d'évacuation, assorti ou non de l'installation de ces plans.
42. Il n'existe pas de pratique décisionnelle relative à ces différents équipements. En revanche, la majorité des répondants au test de marché considère que pour chacun des équipements, il est possible de distinguer les marchés de la fabrication, de la distribution de gros, de l'installation, de la maintenance ainsi qu'un marché des pièces détachées afférentes à ces matériels.
43. UTC et Vulcain sont tous deux présents sur le marché de l'installation et de la maintenance des robinets d'incendie armée. En outre, UTC est actif sur les marchés de la fabrication et de la distribution de gros des robinets d'incendie armée. UTC et Vulcain interviennent également sur les marchés de la maintenance des colonnes sèches, de la maintenance de dispositifs coupe-feu et de la maintenance de dispositifs de désenfumage.
44. Enfin, UTC et Vulcain sont toutes deux présentes sur la fourniture de plans d'évacuation. Vulcain est également actif sur le marché de la maintenance des plans d'évacuation.

b) Marché géographique

45. Par analogie avec la délimitation géographique des marchés des systèmes d'extinction automatique, des extincteurs portatifs et des systèmes de détection et d'alarme incendie, il est possible d'envisager une dimension nationale ou à l'échelle de l'EEE des marchés des autres équipements de sécurité incendie. La délimitation géographique exacte de ces marchés peut demeurer ouverte dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle n'en seront pas modifiées. Néanmoins, la cible n'étant active qu'en France, une délimitation nationale sera retenue pour l'analyse de la présente opération.

5. MARCHÉ DES SERVICES LIÉS AUX ÉQUIPEMENTS DE SÉCURITÉ INCENDIE

a) Marchés de produits

46. Dans sa décision n°14-DCC-32 du 11 mars 2014 relative à la prise de contrôle exclusif des sociétés Vinci Facilities Opérations Services France, Energie Sécurité, Faceo Sécurité Prévention et FMTS par la société Fiducial Security Services, l'Autorité a envisagé un marché des prestations de prévention et de sécurité incendie incluant « *tous les services inhérents à la prévention des risques d'incendie, en particulier relatifs à la vérification de la présence et de l'état du matériel de sécurité incendie, à la surveillance des alarmes incendie du site, à la détection et à l'analyse des risques d'incendie, ainsi qu'à la coordination des équipes de surveillance, de sécurité et d'intervention* ». Elle a toutefois laissé la question de l'existence d'un marché des prestations de prévention et de sécurité incendie ouverte dans la mesure où la réponse n'était pas de nature à modifier les conclusions de l'analyse concurrentielle.
47. La partie notifiante propose de retenir un marché des prestations de prévention et de sécurité incendie incluant, notamment, les prestations de maintenance des équipements et système

incendie ainsi que la formation à la sécurité incendie. Le test de marché tend à confirmer la pertinence de cette délimitation de marché.

48. En outre, au sein de ce segment, la partie notifiante identifie les segments suivants : (i) la maintenance des équipements de sécurité incendie, hors systèmes d'extinction automatiques, (ii) la maintenance des systèmes d'extinction automatique, (iii) l'installation-maintenance des systèmes de détection et d'alarme incendie, et (iv) les formations à la sécurité incendie.

Segment de la maintenance des équipements de sécurité incendie, hors systèmes automatiques

49. Pour justifier cette segmentation, la partie notifiante fait valoir que l'ensemble des équipements de sécurité incendie (hors systèmes automatiques) font généralement l'objet d'un contrat de maintenance unique entre l'opérateur mainteneur et l'exploitant de l'immeuble dans la mesure où la maintenance de ces matériels doit généralement être assurée à la date anniversaire de l'installation des équipements de sécurité. Du côté de l'offre, les équipements de sécurité incendie étant essentiellement mécaniques, leur maintenance peut être assurée par un mécanicien disposant de compétences mécaniques de base.
50. La partie notifiante envisage en outre une sous-segmentation par catégorie d'équipements : systèmes d'extinction hors systèmes automatiques (i.e., extincteurs portatifs, robinets d'incendie armés et colonnes sèches), systèmes de compartimentage et de désenfumage et systèmes de signalisation incendie (i.e., blocs autonomes d'éclairage et plans d'évacuation). Les réponses au test de marché ont confirmé la pertinence de distinguer un marché de la maintenance pour chaque type de matériel.

Segment de la maintenance des systèmes d'extinction automatique

51. D'après la partie notifiante, les systèmes d'extinction automatique font souvent l'objet de contrats de maintenance distincts car leur maintenance nécessite des compétences électrotechniques particulières, qui ne sont pas maîtrisées par les techniciens de maintenance des équipements de sécurité incendie. A cet égard, les réponses obtenues au test de marché confirment la pertinence d'une distinction d'un marché de la maintenance pour les systèmes d'extinction automatique.

Segment de l'installation - maintenance des systèmes de détection et d'alarme incendie

52. La partie notifiante relève qu'un certain nombre de contrats sont spécifiques aux systèmes de détection et d'alarme et que la maintenance de ce type de produits nécessite des compétences électrotechniques qui ne sont pas requises pour la maintenance des équipements de sécurité incendie. En outre, elle estime qu'il n'est pas nécessaire de distinguer entre l'installation et la maintenance des systèmes de détection incendie dans la mesure où, du point de vue de la demande, les clients acquièrent généralement auprès du même opérateur les prestations de fourniture, installation et maintenance de ces matériels et, du point de vue de l'offre, les installateurs n'ont pas besoin de compétences supplémentaires pour assurer la maintenance de ces matériels. La distinction entre les activités d'installation et de maintenance reste toutefois pertinente selon la majorité des répondants au test de marché.

Segment des formations à la sécurité incendie

53. Les parties indiquent que les prestations de formation à la sécurité incendie font généralement l'objet de contrats distincts de ceux portant sur la maintenance des systèmes de sécurité incendie. En outre, ces formations ne sont pas obligatoires.

54. La définition exacte de ces marchés peut demeurer ouverte en l'espèce dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées quelle que soit l'hypothèse retenue.
55. UTC et Vulcain sont tous deux présents sur ce marché et plus précisément, sur chacun des segments envisagés.

b) Marché géographique

56. Dans la décision n°14-DCC-32 précitée, les parties ont considéré qu'un éventuel marché des prestations de prévention et de sécurité incendie serait de dimension nationale car la commercialisation de ces prestations n'implique pas nécessairement de disposer d'un réseau d'agences implantées à proximité des clients.
57. Afin d'étayer cette analyse, la partie notifiante ajoute que près de 70 % des ventes de services de sécurité et prévention incendie sont réalisées par des opérateurs qui font partie de groupes internationaux, ou qui sont des opérateurs nationaux, que l'ensemble des clients ont accès à des services offerts par des opérateurs nationaux d'autre part, et enfin que l'activité des prestataires de service n'est soumise à aucune barrière d'ordre géographique à l'intérieur du territoire national.
58. La délimitation exacte du marché peut être laissée ouverte en l'espèce. Pour les besoins de la présente décision, les effets de l'opération seront examinés au niveau national.

B. MARCHÉS CONNEXES

1. MARCHÉ DU GÉNIE CLIMATIQUE

59. Le secteur du génie climatique inclut les travaux d'installation, la maintenance et la réparation d'équipements de chauffage, de ventilation et de climatisation, ainsi que les travaux connexes de tuyauterie, conduits et tôlerie. Ces prestations sont réalisées dans le cadre de travaux d'entretien-rénovation de bâtiments non résidentiels et de logements, principalement pour le compte de sociétés privées, de syndicats et de copropriété et de particuliers.
60. La pratique décisionnelle nationale et européenne¹¹ a eu l'occasion de se prononcer à plusieurs reprises sur des opérations de concentration dans le secteur des travaux de génie climatique. Elle a considéré que les travaux de génie climatique pouvaient être distingués des travaux de génie électrique ou des travaux de génie mécanique. Elle a également considéré qu'au sein du marché des travaux de génie climatique, une distinction pouvait être envisagée en fonction du type de travaux (installation et gestion/maintenance) et du type de clientèle (résidentielle/non-résidentielle avec, au sein de la clientèle non-résidentielle, une éventuelle sous-segmentation entre le secteur de l'industrie, du tertiaire et des infrastructures).
61. La pratique décisionnelle n'a pas tranché la délimitation géographique exacte des marchés des travaux de génie climatique mais a généralement examiné les effets des opérations contrôlées

¹¹ Voir notamment la décision de la Commission européenne n° COMP/M.5701 du 26 mars 2010 - Vinci / Cegelec et les décisions de l'Autorité de la concurrence n° 11-DCC-145 du 3 octobre 2011 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe Climater par la société Weinberg Capital Partners, n° 13-DCC-105 du 6 août 2013 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Billon SA par la société Hervé Thermique SAS, n° 13-DCC-135 du 24 septembre 2013 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Johnson Controls Service et Solutions France par la société Monet Acquisition Company Limited, n° 15-DCC-09 du 12 février 2015 Dalkia SA/Cesbron SAS et n°15-DCC-86 du 8 juillet 2015 relative à la prise de contrôle exclusif de la société CRAM par la société Dalkia SA.

au niveau national et régional. Elle a en effet relevé que les principaux acteurs sur ces marchés étaient implantés au niveau national, mais qu'un nombre significatif d'acteurs étaient de taille régionale¹².

62. Au cas d'espèce, la délimitation précise du marché peut également être laissée ouverte, dans la mesure où, quelle que soit la définition retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.
63. UTC est présent sur le marché du génie climatique et propose des prestations principalement à une clientèle non-résidentielle.

2. LE MARCHÉ DE LA SÉCURITÉ PRIVÉE

64. La pratique décisionnelle¹³ a identifié quatre marchés relatifs à ce secteur d'activité : (i) le marché du gardiennage (ou surveillance par agent), (ii) le marché des équipements électroniques de surveillance, (iii) le marché de la télésurveillance et (iv) le marché des services de sécurité pour le transport aérien.
65. UTC est présent sur le marché des équipements électroniques de surveillance et celui de la télésurveillance.
66. S'agissant du marché des équipements électroniques de surveillance, la Commission a envisagé une distinction entre l'activité de fourniture d'une part et celle d'installation et de maintenance de ces matériels d'autre part, tout en laissant la question de la définition exacte du marché ouverte¹⁴.
67. S'agissant du marché de la télésurveillance la pratique a envisagé¹⁵, sans toutefois trancher la question, la possibilité d'une segmentation entre la télésurveillance à destination des professionnels et la télésurveillance à destination des particuliers. En l'espèce toutefois, la question de la délimitation précise du marché de la télésurveillance peut être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.
68. La Commission a considéré que le marché des équipements électroniques de surveillance était de dimension nationale ou européenne (EEE)¹⁶. La pratique décisionnelle nationale considère en revanche que les marchés des équipements électroniques de surveillance et de la télésurveillance sont de dimension nationale¹⁷.
69. 16. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de la présente opération.

¹² Voir les décisions précitées.

¹³ Voir notamment les décisions de l'Autorité de la concurrence n°10-DCC-20 du 24 février 2010 relative à l'acquisition de ADT France par le groupe Stanley Works, n°11-DCC-22 du 17 février 2011 relative à la prise de contrôle exclusif des sociétés Eryma Security Systems et Eryma Télésurveillance par la Société Financière de Participation Industrielle et n°14-DCC-32 du 11 mars 2014 relative à la prise de contrôle exclusif des sociétés Vinci Facilities Opérations Services France, Energie Sécurité, Faceo Sécurité Prévention et FMST par la société Fiducial Security Services ainsi que les décisions de la Commission européenne n°COMP/M.5993 - Security As/Reliance Security Services/Reliance Security Services Scotland du 9 novembre 2010, et n°COMP/M. 6292 - Securitas/Niscayah Group du 2 août 2011.

¹⁴ Décision de la Commission M.5735 du 22 février 2010, UTC/GE Security précitée.

¹⁵ Voir la décision n°14-DCC-32 précitée.

¹⁶ Décision M.5735, UTC/GE Security précitée.

¹⁷ Voir les décisions n°11-DCC-22 et n°14-DCC-32 précitées.

3. LE MARCHÉ DES SYSTÈMES D'ÉLEVATION

70. Dans sa décision COMP/E-1/38.823 du 21 février 2007, la Commission a examiné le secteur des systèmes d'élévation et plus précisément, la distribution et l'installation d'ascenseurs et d'escalators, les services de maintenance et les services de modernisation. Elle a en outre considéré que ce marché était de dimension nationale.
71. En d'espèce, la définition exacte du marché des systèmes d'élévation ne nécessite pas d'être approfondie et peut demeurer ouverte.

III. Analyse concurrentielle

A. ANALYSE DES EFFETS HORIZONTAUX

a) Marchés de la distribution et de l'installation d'extincteurs portatifs

72. Sur le marché de l'installation des extincteurs portatifs de première installation, la part de marché de la nouvelle entité atteindra [20-30] %, l'opération entraînant un incrément de parts de marché négligeable, inférieur à [0-5] %. Sur ce marché, UTC continuera à être confronté à la concurrence d'autres opérateurs comme Desautel ([10-20] % de parts de marché), Eurofeu ([5-10] %) et Isogard (filiale du groupe Tyco, [5-10] %).
73. Sur le marché de la distribution d'extincteurs portatifs à la clientèle résidentielle, la part de marché de la nouvelle entité atteindra [0-5] %, l'incrément de parts de marché occasionné par l'opération étant, ici aussi, inférieur à [0-5] %. UTC continuera en outre à faire face à plusieurs concurrents sur ce marché, notamment ANAF dont la part de marché est estimée à [60-70] %.
74. Sur le marché de la distribution d'extincteurs portatifs à la clientèle professionnelle (c'est-à-dire incluant les ventes de produits de remplacement), la part de marché cumulée des parties atteint [30-40] % (dont [20-30] % pour UTC et [5-10] % pour Vulcain). A l'issue de l'opération, UTC continuera à faire face à la concurrence de Desautel ([10-20] % de parts de marché), Eurofeu ([10-20] %) et Tyco ([0-5] %).

b) Marché de l'installation des robinets d'incendie armés

75. Sur le marché de l'installation des robinets d'incendie armés, la part de marché cumulée des parties s'élève à [30-40] %, dont [30-40] % pour UTC et [0-5] % pour Vulcain. A l'issue de l'opération, UTC continuera à faire face à la concurrence de nombreux opérateurs et en particulier Desautel ([10-20] % de parts de marché), Eurofeu ([10-20] %) et Tyco ([0-5] %).

c) Marché de l'installation des plans d'évacuation

76. Sur le marché de l'installation des plans d'évacuation, la part de marché de la nouvelle entité atteindra [20-30] % avec un incrément de [5-10] %. A l'issue de l'opération, UTC continuera à faire face à la concurrence notamment de Desautel ([10-20] % de parts de marché), Eurofeu ([5-10] %) et Tyco ([5-10] %).

d) Marché des services de prévention et de sécurité incendie

77. Sur le marché des prestations de service de prévention et de sécurité incendie, la part de marché cumulée des parties s'élève à [20-30] % (dont [20-30] % pour UTC et [0-5] % pour Vulcain). A l'issue de l'opération, UTC continuera d'être confronté à la concurrence de nombreux opérateurs et en particulier Siemens ([10-20] % de parts de marché), Desautel ([5-10] %), DEF ([5-10] %), Eurofeu ([0-5] %) et Esser ([0-5] %).

Segment de la maintenance des équipements de sécurité incendie (hors systèmes automatiques et systèmes de détection et d'alarme incendie)

78. Sur le segment de la maintenance des équipements de sécurité incendie (en ce compris les extincteurs, portatifs, les robinets d'incendie armés, les colonnes sèches, les systèmes de compartimentage et désenfumage et les systèmes de signalisation d'incendie), la nouvelle entité disposera d'une part de marché de [20-30] %, l'incrément de parts de marché occasionné par l'opération étant de [5-10] %. A l'issue de l'opération, UTC continuera à faire face à la concurrence entre autres de Desautel ([10-20] %), Eurofeu ([5-10] %) et Tyco ([5-10] %).
79. Les parts de marché cumulées des parties sur les différents sous-segments concernés sont les suivantes :
- maintenance des systèmes d'extinction non automatiques (extincteurs portatifs, lances d'incendie et colonnes sèches) : [30-40] % (dont [20-30] % pour UTC et [5-10] % pour Vulcain) ;
 - maintenance des extincteurs portatifs : [30-40] % (dont [20-30] % pour UTC et [5-10] % pour Vulcain) ;
 - maintenance des systèmes de compartimentage et de désenfumage : [20-30] %, l'incrément de parts de marché occasionné par l'opération étant de [0-5] % ;
 - systèmes de signalisation incendie (BAES et plans d'évacuation) : [10-20] % (dont [10-20] % pour UTC et [0-5] % pour Vulcain).

Segment de l'installation-maintenance de systèmes de détection et d'alarme incendie

80. Sur le segment de l'installation-maintenance des systèmes de détection et d'alarme incendie, la part de marché cumulée des parties s'élève à [20-30] %, dont [20-30] % pour UTC et [0-5] % pour Vulcain. Sur le seul segment de l'installation, la part de marché cumulée des parties s'élève à [10-20] % l'opération entraînant un incrément de parts de marché d'environ [0-5] %. En outre, sur le seul segment de la maintenance, la part de marché cumulée des parties s'élève à [20-30] %, avec un incrément de parts de marché de [0-5] %.

Segment de la maintenance des systèmes d'extinction automatique

81. Sur le segment de la maintenance des systèmes d'extinction automatique, la part de marché de la nouvelle entité atteindra [10-20] %, l'incrément de parts de marché occasionné par l'opération étant mineur, d'environ [0-5] %. A l'issue de l'opération, UTC continuera d'être confrontée à la concurrence de nombreux opérateurs et en particulier Siemens ([10-20] % de parts de marché), DEF ([5-10] %) et Desautel ([5-10] %).

Segment de la formation à la sécurité incendie

82. Sur le segment de la formation à la sécurité incendie, la part de marché de la nouvelle entité s'élèvera à [10-20] %, l'opération entraînant un faible incrément de parts de marché ([0-5] %). A l'issue de l'opération, UTC continuera à faire face à la concurrence de nombreux

opérateurs comme Ifopse ([10-20] %), Si2P ([10-20] %), Apave ([10-20] %) et CNPP ([5-10] %).

83. En conclusion, sur les marchés et segments de marché où les activités des parties se chevauchent, les incréments engendrés par l'opération ne dépasseront pas [5-10] % et les parts de marché cumulées des parties ne dépasseront pas [30-40] % hormis sur le marché de l'installation des robinets d'incendie armés où elle atteindra [30-40] %, l'opération n'entraînant qu'un incrément faible, de [0-5] %. En outre, à l'issue de l'opération, sur ces différents marchés UTC continuera à faire face à la concurrence de nombreux opérateurs dont le cœur de métier est la sécurité incendie comme le groupe Tyco, présent en France au travers de plusieurs filiales (Tyco Fire & Integrated Solutions France, Isogard et Tyco Building Services Products), le groupe Desautel, le groupe Eurofeu et le groupe DEF. UTC sera également confronté à la concurrence d'opérateurs spécialistes du matériel électrique comme Siemens, Stanley Black & Decker et Legrand ainsi que d'opérateurs du BTP comme Vinci (avec ses filiales Tunzini Protection Incendie, Protec Feu et Lefort Protection Incendie) et Eiffage (avec sa filiale Eiffage Ernergie Thermie) également présents sur le marché la sécurité incendie.
84. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible d'entraîner des effets horizontaux sensibles sur les marchés concernés.

B. ANALYSE DES EFFETS VERTICAUX

85. Une concentration verticale peut restreindre la concurrence en rendant difficile l'accès aux marchés sur lesquels la nouvelle entité sera active, voire en évinçant potentiellement les concurrents ou en les pénalisant par une augmentation de leurs coûts. Ce verrouillage peut viser les marchés aval, lorsque l'entreprise intégrée refuse de vendre un intrant à ses concurrents en aval, ou les marchés amont, lorsque la branche aval de l'entreprise intégrée refuse d'acheter les produits des fabricants actifs en amont et réduit ainsi leurs débouchés commerciaux. Cependant, la pratique décisionnelle écarte en pratique les risques de verrouillage lorsque la part de l'entreprise issue de l'opération sur les marchés concernés ne dépasse pas 30 %.

1. MARCHÉS DES SYSTÈMES D'EXTINCTION AUTOMATIQUE

86. L'opération n'est pas susceptible d'entraîner des effets verticaux entre le marché de la maintenance et les marchés amont des systèmes d'extinction automatique dans la mesure où les parts de marché des parties sont limitées sur l'ensemble des marchés. En effet, UTC estime sa part de marché, en base installée de systèmes d'extinction automatique d'incendie en France, à environ [0-5] %. De plus, la part de marché d'UTC s'élève à [0-5] % sur le marché de la fabrication, à [0-5] % sur celui de la distribution en gros, à [0-5] % sur celui de l'installation et [0-5] % sur celui la distribution des pièces de rechange. En outre, comme indiqué supra, la nouvelle entité disposera d'une part de marché de [10-20] % sur le marché de la maintenance.
87. En outre, il convient de souligner que sur ce marché UTC opère de façon quasi intégrée dans la mesure où il assure la maintenance d'environ [80-90] % de son matériel installé. En outre, UTC ne vend qu'un nombre très marginal de systèmes automatiques d'extinction incendie et

de pièces détachées à d'autres installateurs (part de marché d'environ [0-5] % sur le marché de la distribution en gros et de [0-5] % sur le marché des pièces détachées).

88. Enfin, Vulcain n'étant pas présent sur le marché de la distribution en gros et disposant d'une part de marché très faible sur les marchés de l'installation et de la maintenance (environ [0-5] %), ce dernier n'est pas un acheteur significatif de ces produits sur le marché français.

2. MARCHÉS DES EXTINCTEURS PORTATIFS

89. L'opération n'est pas en mesure d'entraîner des effets verticaux sur le marché des extincteurs dans la mesure où la part de marché d'UTC en base installée d'extincteurs portatifs s'élève à [20-30] % et où UTC assure la maintenance d'environ [70-80] % de son matériel installé. UTC ne vend en outre qu'un nombre très marginal d'extincteurs portatifs et de pièces détachées à d'autres installateurs (sa part de marché étant d'environ [5-10] % sur le marché de la distribution en gros et inférieure à [0-5] % sur le marché des pièces détachées).
90. La part de marché cumulée des parties s'élève à [30-40] % sur le marché de l'installation et [30-40] % sur le marché de la maintenance, l'opération n'entraînant qu'un incrément limité de part de marché de [5-10] %. Compte tenu des faibles chevauchements engendrés par l'opération sur ces marchés, cette dernière n'est pas susceptible de renforcer sensiblement les incitations d'UTC à verrouiller les marchés concernés.
91. Enfin, compte tenu de la part de marché limitée de Vulcain sur les marchés de l'installation et de la maintenance des extincteurs portatifs ([5-10] %), Vulcain n'est pas un acheteur significatif de ces produits sur le marché français. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets verticaux sur ces marchés.

3. MARCHÉS DES ROBINETS D'INCENDIE ARMÉS

92. UTC dispose de parts de marché plus élevées sur les différents marchés des robinets d'incendie armés ([30-40] % sur le marché de la fabrication, [20-30] % sur le marché de la distribution, [30-40] % sur le marché de l'installation et [20-30] % sur le marché de la maintenance). En revanche, Vulcain n'est pas présent sur les marchés de la fabrication et de la distribution en gros et dispose de parts de marché limitées sur le marché de l'installation ([0-5] %) et de la maintenance ([5-10] %) des robinets d'incendie armés. Par conséquent, compte tenu des incréments limités de parts de marché qu'engendre l'opération, cette dernière n'est pas de nature à renforcer sensiblement les incitations d'UTC à verrouiller ces marchés.

4. MARCHÉS DES SYSTÈMES DE DÉTECTION

93. UTC estime sa part de marché, en base installée de systèmes de détection et d'alarme incendie, à environ [10-20] %. En outre, l'activité d'UTC est relativement intégrée sur ces différents marchés dans la mesure où il assure la maintenance de près de [50-60] % de la base installée de ses matériels et ne vend qu'un nombre très marginal de systèmes de détection à d'autres installateurs (part de marché d'environ [0-5] % sur le marché de la distribution en gros).
94. De plus, les parties détiennent des parts de marché cumulées inférieures à [30-40] % sur les différents marchés concernés (UTC dispose d'une part de marché de [10-20] % sur le marché de la fabrication, de [0-5] % sur le marché de la distribution en gros). La nouvelle entité

disposera d'une part de marché de [10-20] % sur le marché de l'installation (avec un incrément d'environ [0-5]%) et de [20-30] % sur le marché de la maintenance (avec un incrément de [0-5] %).

95. Enfin, Vulcain détient une part de marché limitée tant sur le marché de l'installation ([0-5] %) que celui de la maintenance ([0-5] %). Par conséquent, l'opération n'est pas de nature à entraîner des effets verticaux sensibles sur ces marchés.

C. ANALYSE DES EFFETS CONGLOMÉRAUX

96. L'Autorité de la concurrence indique dans ses lignes directrices qu'« *une concentration a des effets congloméraux lorsque la nouvelle entité étend ou renforce sa présence sur plusieurs marchés dont la connexité peut lui permettre d'exploiter un effet de levier* »¹⁸. De façon générale, une concentration conglomérale ouvre la possibilité de développer des synergies entre les différents éléments constitutifs de l'offre groupée. Toutefois, certaines concentrations conglomérales peuvent produire des effets restrictifs de concurrence lorsqu'elles permettent de lier, techniquement ou commercialement, les ventes ou les achats des éléments constitutifs du regroupement de façon à verrouiller le marché et à en évincer les concurrents. La pratique décisionnelle considère en principe qu'un risque d'effet congloméral peut être écarté dès lors que la part de marché de l'entreprise issue de l'opération sur les marchés concernés ne dépasse pas 30 %.
97. En l'espèce, l'opération conduit à un renforcement de la position d'UTC sur le marché de la sécurité incendie et plus précisément sur certains marchés de l'installation et de la maintenance de certains équipements de sécurité incendie. UTC est par ailleurs présent sur les marchés du génie climatique, de la sécurité privée et des systèmes d'élévation qui sont des marchés connexes à celui de la prévention et de la sécurité incendie.
98. La partie notifiante considère qu'il n'existe pas de lien congloméral entre le marché de la sécurité incendie et les trois marchés précités en raison du mode de fonctionnement du marché des produits et services de système de bâtiment : ces produits (équipements de sécurité incendie, climatisation, systèmes de sécurité privée et ascenseurs) sont achetés à des moments différents du cycle de construction, par des acheteurs généralement distincts, l'installation et la maintenance de ces équipements nécessitent des compétences distinctes et sont soumises à des réglementations spécifiques. Par conséquent, la formulation d'offres groupées pour ces différents matériels n'apparaît pas pertinente.
99. En outre, les produits de systèmes de bâtiments font la plupart du temps l'objet d'appel d'offres et la capacité d'UTC et de ses concurrents à offrir à leurs clients des offres groupées de produits excédant la description de l'appel d'offres est limitée.
100. La pratique décisionnelle a néanmoins reconnu l'existence de liens congloméraux entre le marché de la sécurité incendie et celui de la sécurité privée¹⁹.
101. En outre, selon une étude Xerfi d'octobre 2013, le « marché de la sécurité incendie » a été marqué par l'entrée d'opérateurs spécialisés dans le génie climatique et de la gestion technique des bâtiments, qui proposent une offre globale incluant la sécurité incendie, le chauffage, la ventilation, le réseau électricité etc²⁰.

¹⁸ Lignes directrices, §476.

¹⁹ Décision n°14-DCC-32 précitée.

²⁰ « Le marché de la sécurité incendie » - octobre 2013, Xerfi, page 21.

102. En conséquence, l'existence de liens congloméraux entre le marché de la sécurité incendie et le marché de la sécurité privée, d'une part, et entre le marché de la sécurité incendie et le marché du génie climatique, d'autre part, semble avérée.
103. Toutefois, il ressort des données fournies par les parties que la part de marché détenue par UTC est inférieure à 30 % aussi bien sur le marché national du génie climatique ([5-10] %) que sur ceux de la sécurité privée (moins de [0-5] %). Sur les marchés des systèmes d'élévation la position d'UTC est [confidentiel] à [30-40] % sur le seul segment de la maintenance ([30-40] %). Enfin il convient de noter que sur les différents marchés de la sécurité incendie, pour lesquels l'opération emporte un chevauchement d'activité, les incréments de part de marché sont trop modestes (inférieurs à [5-10] %) pour renforcer sensiblement l'incitation d'UTC à proposer des offres de prestations liées. Sur ces marchés la position de la nouvelle entité demeurera inférieure à [30-40] %.
104. En conséquence l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets congloméraux.

DECIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 16-006 est autorisée.

La vice-présidente,

Claire Favre