

Autorité
de la concurrence



**Décision n° 10-DCC-51 du 28 mai 2010
relative à la prise de contrôle exclusif du Groupe Quartier Français
par Tereos**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé au service des concentrations le 19 mars 2010, et déclaré complet le 20 avril 2010, relatif à la prise de contrôle exclusif de la Société Sucrière du Quartier Français par le Groupe Tereos formalisée par un contrat de cession d'actions en date du 21 décembre 2009 ;

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. Le groupe Tereos (ci-après « Tereos ») est un groupe coopératif agro-industriel actif dans la production et la distribution de sucres, d'alcools, d'édulcorants, de glucose et de coproduits destinés à l'alimentation animale, produits à partir de betteraves, de céréales et de cannes à sucre. Tereos est contrôlée exclusivement par une union de coopératives, Union Sucre Ethanol (« Union SE »), qui détient 75 % du capital et 60 % des voix de Tereos. L'Union des planteurs de Betteraves à Sucre (ci-après « Union BS »), détient une participation minoritaire de 25 % du capital et 40 % des voix de Tereos. Le chiffre d'affaires total mondial hors taxes réalisé par Tereos en 2009, dernier exercice clos, s'élève à 3,4 milliards d'euros dont [>150 millions] d'euros en France.
2. La Société Sucrière du Quartier Français (ci-après « SSQF ») est la société mère du Groupe Quartier Français (ci-après « GQF »). GQF produit et distribue des sucres à la Réunion, en Tanzanie et en Europe ainsi qu'une large gamme de spiritueux comprenant des marques de rhum, de scotch whisky, de vodka et des apéritifs sans alcool. GQF exerce également des activités liées au développement durable de la Réunion (énergie, aménagement du territoire et immobilier, industries locales). Le chiffre d'affaires total mondial hors taxes de GQF s'élève

en 2008, dernier exercice clos, à 355,2 millions d'euros, dont [>50 millions] d'euros en France.

3. Tereos et SSQF détiennent des participations communes dans plusieurs sociétés. Ainsi, Sucre Austral, qui détient l'ensemble des participations de GQF dans l'activité sucre est détenue à hauteur de 60 % par SSQF, qui en détient le contrôle exclusif, et de 40 % par Tereos. La Sucrière du Bois Rouge (ci-après « SBR »), qui constitue l'une des deux unités de production de sucre de l'île de la Réunion, est actuellement contrôlée conjointement par Tereos et SSQF qui détiennent respectivement 51 % et 49 % du capital. La Sucrière de la Réunion, la seconde unité de production de l'île, est contrôlée exclusivement par SSQF qui détient 100 % du capital par le biais de Sucre Austral, elle-même détenue à hauteur de 40 % par Tereos. Par ailleurs, Tereos détient le contrôle exclusif de Eurocanne, dont l'activité principale consiste à commercialiser le sucre produit par SBR sur l'île de la Réunion. Elle est détenue à hauteur de 51 % par Tereos et 49 % par SSQF. GQF détient le contrôle exclusif de Loiret & Haentjens, dont l'activité principale consiste à commercialiser en Europe du sucre produit par SBR et Sucrière de la Réunion. Loiret & Haentjens est actuellement détenue à hauteur de 51 % par GQF et 43,6 % par Tereos. Enfin, Tereos et GQF détiennent une participation conjointe dans Distillerie de Savanna (ci-après « DSAV »), respectivement de 44 % et 52 %, DSAV étant en pratique gérée par GQF.
4. L'opération notifiée s'effectue en deux temps. Dans un premier temps, les participations au sein de SSQF actuellement détenues par Marbour SAS ([Confidentiel] %), la Société de Préfabrication pour le Génie Civil et la Bâtiment SAS ([Confidentiel] %), la Famille Thieblin ([Confidentiel] %), la Famille Jean-Bourdillon ([Confidentiel] %), la Famille Chantal de Palmas ([Confidentiel] %) seront cédées à Tereos par l'intermédiaire de sa filiale Berneuil Participations. A l'issue de cette étape, SSQF sera détenue à hauteur de 67,1 % par Tereos et à hauteur de 32,9 % par d'autres actionnaires minoritaires, personnes physiques pour l'essentiel, qui ne disposeront pas de droits de veto sur le plan stratégique, la nomination des principaux dirigeants, les investissements ou le budget et ne seront donc pas en mesure d'exercer une influence déterminante sur les décisions de SSQF. Dans un deuxième temps, et concomitamment à la réalisation de l'opération, Tereos cèdera à SSQF l'intégralité des participations qu'il détient actuellement en commun avec la elle.
5. En ce qu'elle se traduit par la prise de contrôle exclusif de SSQF par Tereos, l'opération constitue une concentration au sens de l'article L. 430-1 du code de commerce. Compte tenu des chiffres d'affaires des entreprises concernées, la concentration ne revêt pas une dimension communautaire. En revanche, les seuils de contrôle relatifs mentionnés au point I de l'article L. 430-2 du code de commerce sont franchis. La présente 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. Tereos et SSQF produisent ou commercialisent du sucre de canne à raffiner, du sucre destiné à des usages industriels ou à la vente au détail, de la mélasse et des alcools. Les deux sociétés s'approvisionnent en cannes à sucre sur l'île de la Réunion. Par ailleurs, SSQF produit et commercialise de la confiserie de chocolat, des sirops aromatisés et des spiritueux, secteurs sur lesquels Tereos n'est pas actif.

A. LES MARCHÉS DU SUCRE

1. LE MARCHÉ DE L'APPROVISIONNEMENT EN CANNES À SUCRE SUR L'ÎLE DE LA RÉUNION

7. La Réunion comprend environ 5 000 planteurs. La canne à sucre n'est pas un produit transportable et doit être traitée rapidement, à l'instar de la betterave. Les débouchés des planteurs sont, en conséquence, assurés auprès des deux unités de production de sucre de l'île, Sucrière de La Réunion et SBR, et la collecte s'opère en fonction d'un critère de proximité par rapport à l'unité de production, contribuant ainsi à une rationalisation économique de la production.
8. Le Règlement (CE) n°318/2006 du Conseil du 20 février 2006 portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre (« OCM sucre » ou « règlement sucre ») a profondément modifié le régime sucrier communautaire. La spécificité des Régions Ultrapériphériques (« RUP ») est reconnue et l'Union européenne propose un ensemble de mesures adaptées aux particularismes des régions d'Outre-mer qui sécurise la filière canne dans ces régions¹.
9. Dans ce cadre, les producteurs sucriers des départements d'Outre-mer (« DOM ») bénéficient notamment d'une compensation de la perte de revenus avec la mise en place d'un système d'aide directe aux planteurs. Pour ce qui concerne la Réunion, la compensation de la perte de revenus se traduit par une aide directe évoluant de 31,5 millions d'euros en 2007 à 44,2 millions d'euros à compter de 2010 jusqu'en 2015. L'aide nationale complémentaire programmée passe, quant à elle, de 34,7 millions d'euros en 2007 à 60,1 millions d'euros à compter de 2010. Son quota garanti de 338 327 tonnes de sucre, réévalué en février 2007 à 292 653 tonnes, assure à la Réunion une large marge potentielle de progrès au-delà du niveau actuel de production (~210 000 tonnes)².
10. Les relations entre les planteurs de cannes à sucre et les deux usines de la Réunion sont régies par une convention tripartite « Industriel-Planteurs-Etat », signée le 4 juillet 2006, et applicable jusqu'à l'expiration du règlement sucre actuellement en vigueur au niveau communautaire (2015). Cette convention tripartite définit notamment les conditions d'achat de la canne à sucre par les industriels sucriers de la Réunion³. Elle prévoit la mise en œuvre d'un certain nombre d'interventions financières des producteurs de sucre de la Réunion destinées à la valorisation et au développement de la production de cannes à sucre pour les années futures⁴ ainsi que la création par les industries sucrières de « 6 pôles canne » sur chacun des 6 bassins canniers de l'île de la Réunion aux fins d'améliorer l'accompagnement technique de proximité des planteurs et de faciliter leurs démarches administratives. Elle

¹ Article 41 du Règlement (CE) n°318/2006 du Conseil du 20 février 2006 portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre et article 16§3 du Règlement (CE) n° 247/2006 du Conseil du 30 janvier 2006 portant mesures spécifiques dans le domaine de l'agriculture en faveur des régions ultrapériphériques de l'Union.

² http://www.daf974.agriculture.gouv.fr/rubrique.php3?id_rubrique=284

³ Elle prévoit ainsi le maintien, pour la période de 2006 à 2015, du prix de la tonne de canne au niveau constaté à la date de la publication du Règlement (CE) n° 318/2006 du Conseil du 20 février 2006, soit un montant de 39,09 € par tonne pour une canne à 13,8 % de richesse. Ces dispositions s'appliquent uniformément à l'ensemble des planteurs situés à la Réunion et aux deux usines de production de sucre précitées. Ces dernières sont, du reste, tenues de verser aux planteurs une prime spécifique additionnelle liée aux volumes de production (« la prime bagasse-production ») d'environ 1,80 € par tonne de cannes, destinée à garantir aux planteurs de cannes à sucre un intéressement à la valorisation par les producteurs de sucre des coproduits issus de la canne à sucre.

⁴ Aides destinées à soutenir les planteurs situés dans les zones difficiles et éloignées des centres de réception, celles destinées à la replantation et au renouvellement de 8000 hectares et visant à améliorer la productivité des producteurs de cannes à sucre ou encore celles destinées à la prise en charge par les producteurs sucriers de la totalité de la taxe de production prévue par l'article 16 du Règlement (CE) n° 318/2006 du Conseil, y compris pour la partie devant en principe être pris en charge par les éleveurs de cannes.

prévoit, en outre, la création d'un Comité Paritaire Interprofessionnel de Canne à Sucre de la Réunion (« CPICS »)⁵.

11. Selon Tereos, l'ensemble des dispositions régissant les relations entre les planteurs et les producteurs de sucre de la Réunion exclut l'existence d'un marché pertinent distinct. Tereos considère notamment qu'une analogie doit être faite entre la situation des planteurs de cannes à sucre et celle des planteurs de betteraves. Mais le fait que des activités économiques fassent l'objet d'une réglementation n'empêche pas qu'elles fassent partie d'un marché pertinent, quand bien même la réglementation aurait pour conséquences de fixer les prix et de contraindre les quantités disponibles. Au soutien de leur position, les parties s'appuient sur différentes décisions antérieures de la Commission européenne et du ministre de l'économie⁶. Il convient cependant de relever que ces décisions, soit concluaient à l'absence d'effets de l'opération sur un éventuel marché de l'approvisionnement tout en laissant ouverte la question de son existence, soit discutaient l'existence d'un tel marché en raison des liens particuliers existant entre les planteurs de betteraves et les coopératives sucrières. Au cas d'espèce, il convient d'analyser les effets de l'opération sur un éventuel marché distinct de l'approvisionnement en cannes à sucre sur l'île de la Réunion, en tenant compte, dans l'analyse concurrentielle, du contexte réglementaire particulier de ce marché.

2. LE MARCHÉ DE L'APPROVISIONNEMENT EN SUCRE BRUT DE CANNE À RAFFINER

a) Délimitation du marché de produit

12. S'agissant de l'approvisionnement en matières premières destinées à la production de sucre, la Commission européenne⁷ a considéré qu'il existe un marché spécifique de l'approvisionnement en sucre brut de canne à raffiner distinct de celui de la betterave.
13. Premièrement, du point de vue de l'offre, il n'y pas de substituabilité possible entre le sucre brut de canne à raffiner et la betterave du fait des différences dans les conditions de croissance des plantes et de leur traitement. Le sucre brut de canne à raffiner est un produit intermédiaire, obtenu à l'issue des premières opérations de transformation de la canne à sucre, qui peut ensuite être transporté sur de longues distances sans se dégrader. A l'inverse, la transformation de la betterave à sucre se fait en un seul processus continu et ne conduit pas à la production d'un produit intermédiaire.
14. Deuxièmement, du point de vue de la demande et plus particulièrement du point de vue des raffineurs de sucre brut de canne, la substituabilité paraît également limitée, dans la mesure où des investissements significatifs seraient nécessaires pour permettre aux raffineurs de sucre brut de canne de raffiner des betteraves à sucre. En revanche, les raffineurs de betteraves à sucre ont la possibilité d'adapter leur raffineries plus facilement et à des coûts inférieurs. Un certain nombre d'opérateurs ont déjà adapté leurs raffineries de manière à pouvoir raffiner du sucre brut de canne. Il existe donc une asymétrie entre les raffineurs de sucre brut de canne et

⁵ *Le CPICS, créé le 3 juillet 2007, a pour objectif une pérennisation de la valorisation de la filière canne à sucre sur l'île de la Réunion par la mise en œuvre de la convention tripartite en vue de « bâtir ensemble des relations partenariales étroites pour améliorer la production et la transformation de la canne à sucre à la Réunion.*

⁶ *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 9 décembre 2002, relative à une concentration dans le secteur de la production et de la commercialisation du sucre, de l'alcool éthylique, de l'éthanol carburant et de la mélasse ; Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 5 décembre 2002, aux conseils du groupe de l'Union des sucreries et distilleries agricoles et de la société Union des planteurs de betteraves à sucre, relative à une concentration dans le secteur de la production et de la commercialisation du sucre, du sirop des sucres, de l'alcool éthylique et de l'éthanol carburant et décision de la Commission dans l'affaire N°COMP/M.5449, ABF / Azucarera du 30 mars 2009.*

⁷ *Décision de la Commission dans l'affaire N°COMP/M.5449, ABF / Azucarera précitée.*

les raffineurs de betteraves : le sucre brut de canne et la betterave sont des substituts pour les producteurs de sucre de betteraves mais pas pour les producteurs de sucre de canne.

15. Enfin, la Commission a relevé que *« l’approvisionnement en betteraves à sucre au sein de l’Union européenne est strictement encadré par l’OCM sucre et par un système de quotas qui ne permet pas de produire du sucre de betterave au-delà des quotas alloués, en conséquence il n’existe pas de marché de la betterave à sucre (ou des quotas de betterave à sucre). Les producteurs peuvent uniquement extraire le sucre des betteraves s’ils détiennent les quotas requis »*.
16. Sur la base de ces éléments, la Commission européenne a considéré qu’il existe un marché spécifique de l’approvisionnement en sucre brut de canne à raffiner distinct de celui de la betterave. Il n’y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l’occasion de la présente opération.

b) Délimitation du marché géographique

17. Le régime sucrier communautaire a été profondément modifié en 2006 afin d’augmenter la compétitivité de l’industrie européenne et rationaliser la production européenne. Le nouveau système se traduit par la suppression du prix d’intervention et le remplacement par un prix de référence entraînant une baisse de 36 % des prix sur le marché européen ainsi que par une incitation financière destinée à obtenir le retrait du secteur des opérateurs les moins compétitifs. Les quotas de sucre de betterave assignés pour la production dans l’Union européenne ont été réduits d’environ 27 %.⁸ La réforme a ainsi condamné le maintien de la production dans certains pays (tels que la Bulgarie, l’Irlande, la Lettonie, le Portugal, et la Slovaquie).
18. Ce changement est accompagné, depuis le 1^{er} octobre 2009, d’une libéralisation des importations destinée à faciliter l’accès au marché communautaire par une suppression et une diminution plus importante des droits de douanes. En particulier, le sucre des PMA (pays les moins avancés) accède sans droit de douane et sans contingentement au marché communautaire, tout comme le sucre de canne brut ou blanc de certains pays ACP (pays d’Afrique, des Caraïbes et du Pacifique) (et l’Inde), qui depuis l’adoption du protocole sucre, annexé aux accords de Cotonou signés en 2000, accède au marché communautaire sans droits de douane. De plus, depuis 2001 les droits à l’importation pour les contingents de sucre en provenance des Balkans occidentaux ont été supprimés et les droits de douanes pour les contingents « CLX » (attribués principalement à Cuba et au Brésil) et destinés à prendre en compte les besoins liés à l’adhésion des dix nouveaux Etats Membres ont été diminués. Enfin, des négociations avec les pays producteurs sont menées afin d’étendre l’application de

⁸ *Le régime antérieur était régi par le règlement (CE) n° 1260/2001 du Conseil du 19 juin 2001, en vigueur jusqu’au 30 juin 2006. Chaque Etat membre disposait d’un contingent de production sucre relatif au volume nécessaire à la consommation annuelle des pays de l’Union (quota A) et d’un contingent prévu pour faire face à une éventuelle situation de pénurie (quota B). Ces contingents étaient répartis par les autorités de chaque Etat entre les différents producteurs. Toute production supplémentaire hors quotas, dénommée sucre C, devait être exportée et vendue sur le marché mondial, sans bénéficier des mécanismes de soutien de prix. Avec l’introduction du nouveau régime, les quotas A et B ont été fusionnés en un quota de production unique. Un fonds de restructuration a été mis en place pour quatre campagnes (de juillet 2006 à octobre 2009) pour inciter à l’abandon volontaire de quotas et la fermeture ou la reconversion de sucreries. Ce fonds est alimenté par un montant de restructuration prélevé sur le quota auprès des fabricants de sucre. Par ailleurs, le règlement instaurait un mécanisme de soutien des prix reposant sur deux prix institutionnels, fixés chaque année par le Conseil sur proposition de la Commission. Le premier, dit « prix minimum », est le prix auquel les producteurs de sucre achètent la betterave sucrière aux agriculteurs. Le second est le prix d’intervention, qui joue lorsque l’achat de la production de sucre par les organismes d’intervention, tel que le Fonds d’intervention et de régularisation du marché du sucre (FIRS) en France, s’avère nécessaire. Ce prix d’intervention a été supprimé après la période de quatre ans accordée pour le retrait progressif et le remplacement du prix d’intervention par un prix de référence. Enfin, la réforme a également conduit à une diminution des prix de 36 % sur quatre ans à partir de 2006 visant à garantir un équilibre durable du marché: -20 % la première année, -27,5 % la deuxième année, -35 % la troisième année et -36 % la quatrième année et a prévu une indemnisation des agriculteurs correspondant en moyenne à 64,2 % de la réduction des prix (indemnisation calculée sur le taux de 36 % de la dernière année).*

conditions d'importations préférentielles (signature d'un accord avec la Moldavie, négociations en cours concernant le pacte andin).

19. A la suite à cette réforme, l'Union européenne est passée en quelques années seulement d'une situation d'exportateur net à une situation d'importateur net de sucre (ou de sucre brut de canne à raffiner) en provenance principalement des pays dits ACP et PMA.
20. Sur la base de ces éléments, la Commission européenne a considéré que la dimension géographique du marché de l'approvisionnement en sucre brut de canne à raffiner comprend au minimum les pays dits ACP et PMA. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de la présente opération. L'analyse portera en conséquence sur le marché de l'approvisionnement en sucre brut de canne à raffiner au sein de l'Union européenne.
21. Un concurrent a néanmoins indiqué qu'un marché spécifique des DOM devrait être considéré, dans la mesure où les DOM bénéficient d'un avantage du fait que les quotas qui leur sont attribués ne sont pas inclus dans les quotas communautaires, ce qui leur permet d'écouler l'intégralité de leur production au sein de l'Union européenne. Il n'apparaît pas pertinent de distinguer un marché spécifique des DOM. En effet, ainsi qu'il a été indiqué *supra*, il existe de nombreuses sources alternatives d'approvisionnement au sein de l'Union européenne et le sucre brut de canne à raffiner en provenance des pays ACP et PMA est substituable à celui des DOM. De plus, les volumes produits dans les DOM sont relativement faibles comparés aux volumes que représentent ces autres sources d'approvisionnement.

3. LES MARCHÉS DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DU SUCRE

a) Délimitation du marché de produit

22. Les autorités françaises⁹ et communautaires¹⁰ de la concurrence distinguent traditionnellement deux marchés en matière de production et commercialisation de sucre : le marché du sucre destiné à l'industrie (le « sucre industriel ») et le marché du sucre destiné à la vente au détail (le « sucre de bouche »). Cette distinction est due essentiellement au fait que les produits ne sont pas destinés au même type de clientèle (industrie alimentaire pour le premier et grande distribution pour le second) ni au même usage (incorporation dans les préparations alimentaires ou vente du produit en tant que tel au consommateur final). Dès lors des différences notables existent au niveau du conditionnement, du mode de distribution, mais aussi dans la spécialisation de certains sites industriels, voire de certaines entreprises, et par conséquent au niveau du prix de vente.
23. La Commission européenne a également envisagé la possibilité de segmenter le marché en fonction du type de sucre (granulé, liquide, etc.) ou de l'origine du sucre (betterave, canne), tout en laissant la question ouverte.
24. Enfin, la Commission européenne a opéré une distinction au sein du marché du sucre de bouche entre un marché du sucre destiné à être revendu sous marque de producteur et un

⁹ Voir notamment Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 19 décembre 2006, aux conseils de la société Cristal Union, relative à une concentration dans le secteur du sucre ; Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 18 janvier 2006, aux conseils de la société Tereos, relative à une concentration dans le secteur du sucre ; Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 23 décembre 2002 ; Lettre du ministre de l'économie du 9 décembre 2002 précitée ; Lettre du ministre de l'économie du 5 décembre 2002 précitée.

¹⁰ Voir notamment décisions de la Commission dans les affaires COMP/M.5449, ABF / Azucarera précitée et COMP/M.2530, Südzucker/Saint Louis Sucre du 20 décembre 2001.

marché du sucre destiné à être revendu sous marque de distributeur (MDD), en précisant néanmoins que cette distinction n'était pertinente que pour certains pays tels l'Allemagne en raison de son système de distributeurs hard discount (*e.g.* Aldi, Lidl). Un concurrent interrogé dans le cadre du test de marché a indiqué que les différences dans le conditionnement des produits ainsi que l'importance des efforts marketing étaient telles que les deux marchés devaient être considérés comme distincts. Cependant, les autres répondants, ainsi que Tereos, considèrent qu'il n'y a pas lieu d'opérer cette distinction pour la France. En effet, les MDDs représentent pour une grande partie des pays de l'Union européenne une alternative parfaitement substituable et accessible chez l'ensemble des enseignes de la grande distribution. En France, le développement des MDD s'est accéléré : les ventes de MDD ont triplé en quatre années, exerçant une pression concurrentielle croissante sur les marques de fabricants.

b) Délimitation du marché géographique

25. La pratique décisionnelle française¹¹ a, préalablement à la réforme de l'OCM sucre en 2006, considéré que les deux marchés du sucre industriel et de bouche sont des marchés de dimension nationale, dans la mesure où (i) le système de quotas mis en place par l'OCM sucre tend à cloisonner les différents marchés nationaux ; (ii) compte tenu du caractère pondéreux du produit, les coûts de transport représentent une part non négligeable du coût global de l'industriel, ce qui a tendance à favoriser les achats de proximité entre les sucreries et les industries de transformation ; (iii) cependant, même si l'industrie sucrière est implantée essentiellement à proximité des zones de production de betteraves sucrières, concentrés dans les régions Nord et Est de la France, il reste que l'industrie agroalimentaire, utilisatrice de sucre industriel, est répartie sur l'ensemble du territoire national.
26. La Commission européenne¹² a quant à elle considéré que, malgré la réforme de l'OCM sucre, les tests de marché réalisés n'avaient pas permis de confirmer de façon suffisamment certaine que la dimension du marché était communautaire, dans la mesure où la plupart des clients continuent à s'approvisionner auprès de producteurs situés à proximité.
27. Tereos soutient que la réforme de l'OCM sucre aurait eu pour conséquence une intensification des échanges au niveau intra-communautaire, la réforme ayant créé des zones structurellement déficitaires au sein de l'Union européenne, puisque certains pays ont renoncé en totalité ou partiellement à leur quotas de production, entraînant par conséquent un accroissement des flux transfrontaliers. Ces flux seraient de plus facilités par des coûts de transport relativement faibles. Enfin, Tereos soutient que la demande s'effectue au niveau communautaire : les grandes multinationales alimentaires manifesteraient depuis plusieurs années leur volonté de centraliser leurs achats au niveau européen en mettant en place des systèmes d'appels d'offre européens, qui représenteraient environ [30-40] % des volumes, et la grande distribution aurait mis en place depuis un certain temps des politiques de centralisation des achats au niveau européen, incitant, par conséquent, les fournisseurs à proposer une offre au niveau communautaire.
28. Le test de marché a confirmé cette intensification des échanges intracommunautaires, à l'exception de la France. En effet, la France reste un exportateur net du sucre du quota, et

¹¹ Voir notamment *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 19 décembre 2006, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 18 janvier 2006, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 23 décembre 2002, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 9 décembre 2002 et Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 5 décembre 2002 précitées.*

¹² Voir notamment *décisions de la Commission dans les affaires COMP/M.5449, ABF / Azucarera et COMP/M.2530, Südzucker/Saint Louis Sucre précitées.*

exporte ainsi environ 40 % de sa production dans l'Union européenne, notamment à destination des zones limitrophes ou déficitaires. Il résulte de cette situation excédentaire que le volume des importations reste relativement marginal.

29. Par ailleurs, la majorité des clients des parties en France interrogés dans le cadre du test de marché ont indiqué que les achats restent fonction du critère de proximité et que le coût du transport reste un élément important dans le choix d'un fournisseur. Un certain nombre d'entre eux ont indiqué ne pas encore recourir, s'agissant du sucre industriel, à des appels d'offre européens ou, s'agissant du sucre de bouche, ne pas encore centraliser leurs achats au niveau européen. Pour ceux y ayant recours, le choix du fournisseur resterait, s'agissant de la France, un choix de proximité. Le test de marché n'a par conséquent pas permis de confirmer que la dimension des marchés du sucre industriel et du sucre de bouche est, s'agissant de la France, supra-nationale.
30. Enfin, du fait des conditions particulières de l'offre et de la demande sur l'île de la Réunion, il y a lieu d'envisager l'existence d'un marché géographique distinct sur l'île de la Réunion.
31. D'une part, les barrières douanières sur l'île de la Réunion empêchent l'importation de sucre en provenance de pays situés hors de l'Union européenne à des conditions concurrentielles. D'autre part, les importations en provenance des pays de l'Union européenne et plus particulièrement en provenance de la métropole sont fortement limitées par le comportement des industriels, des distributeurs et des consommateurs.
32. En ce qui concerne le sucre de bouche, les données transmises par les parties montrent que l'approvisionnement local représente quasiment la totalité des achats de la moyenne et grande distribution sur l'île de la Réunion. Les importations restent marginales. Cet état de fait s'explique en partie par les habitudes de consommation locales, le sucre de bouche étant consommé à la Réunion essentiellement sous forme de sucre roux, difficilement substituable au sucre de betterave commercialisé essentiellement sous forme raffinée, et donc blanc. De fait, comme l'Autorité l'avait noté dans l'avis n° 09-A-45 du 8 septembre 2009 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation dans les départements d'outre-mer, le sucre fait partie à la Réunion des denrées produites localement et dont les prix de vente au détail sont plus bas que ceux constatés en métropole.
33. Les parties soutiennent que les importations sont plus importantes que ne le révèlent les statistiques disponibles et ont produit des photos de linéaires et un constat d'huissier selon lesquels seraient vendus à la Réunion des produits qui seraient importés. Ces éléments confirment toutefois que les produits importés sont essentiellement des sucres qui ne sont pas produits à la Réunion (sucre glace, édulcorants, ...). En ce qui concerne le sucre vendu sous marque distributeur, les distributeurs concernés précisent qu'il s'agit d'opérations très ponctuelles portant sur des quantités très limitées.
34. En ce qui concerne le sucre industriel, les industriels de l'agroalimentaire implantés sur l'île de la Réunion achètent près de [90-100] % de leur sucre localement. Bien que l'industrie agro-alimentaire utilise majoritairement du sucre blanc, le test de marché a montré que les industriels favorisent également fortement les sucres produits localement pour des raisons liées notamment à la gestion des stocks, à une stratégie marketing ou à la politique de développement durable poursuivie par leur groupe, et ce alors même que le coût du sucre importé de métropole est équivalent, voire légèrement inférieur, à celui produit à la Réunion.
35. L'analyse concurrentielle sera donc menée à la fois sur les marchés nationaux de la commercialisation du sucre de bouche et du sucre industriel et sur des marchés géographiques spécifiques à la Réunion.

B. LE MARCHÉ DE LA MELASSE

36. La mélasse est un coproduit issu de la fabrication du sucre à partir de cannes ou de betteraves. La mélasse a trois applications essentielles : la distillation (afin de produire de l'alcool), la fermentation (en vue de la production de levure) et l'alimentation animale.
37. La pratique décisionnelle antérieure¹³ a retenu l'existence d'un marché unique de la mélasse, tout en laissant ouverte la question de sa définition précise. Au cas d'espèce, il n'apparaît pas nécessaire de s'interroger sur la possibilité de segmenter ce marché en fonction de l'origine de la mélasse (cane à sucre ou betterave), de sa destination (distillation, fermentation, alimentation animale), ou de savoir si le marché comprend aussi des produits alternatifs tels que le sucre industriel ou des sirops de basse pureté qui pourraient être considérés comme des substituts à la mélasse pour certaines applications, dans la mesure où, quelle que soit la définition retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurerait inchangées.
38. Compte tenu de l'absence de quotas de production et des flux d'échanges internationaux importants qui caractérisent ce produit, les précédentes décisions des autorités de concurrence ont établi que le marché de la mélasse pouvait être considéré comme un marché européen ou plus large, sans que la délimitation précise de ce marché ait été tranchée. Au cas d'espèce, la question de la définition géographique de ce marché peut être laissée ouverte, dans la mesure où, quelle que soit la définition retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle resteraient inchangées.

C. LE MARCHÉ DES ALCOOLS

39. Tereos considère que l'alcool de synthèse est parfaitement substituable à l'alcool agricole et qu'il n'y a pas lieu de segmenter le marché à ce niveau. En matière de production et de commercialisation d'alcool, la pratique décisionnelle antérieure¹⁴ a cependant opéré une distinction entre l'alcool produit à base d'éthylène (dit « alcool de synthèse ») et l'alcool produit à base de matières premières agricoles (dit « alcool agricole »). Au sein des alcools agricoles, les autorités françaises ont également distingués le marché des alcools destinés à la production de biocarburants (« bioéthanol ») et le marché des alcools destinés à d'autres applications. En effet, le mode de production de l'alcool destiné au bioéthanol est spécifique car il nécessite d'être déshydraté alors que celui destiné aux autres applications est épuré. Une sous-segmentation du marché du bioéthanol a également été envisagée (bioéthanol destiné à être incorporé directement dans les essences et bioéthanol destiné à être transformé sous forme d'ETBE (éthyl-tertio-butyl-éther)). Cependant, dans la mesure où les activités des parties se chevauchent uniquement sur le marché des alcools agricoles (hors bioéthanol) il n'y a pas lieu de se prononcer sur une sous-segmentation possible du marché du bioéthanol.
40. Les autorités communautaire et française ont considéré dans les décisions antérieures que le marché de l'alcool agricole (hors bioéthanol) est de dimension communautaire du fait de l'absence de quotas de production, des flux d'échanges importants au sein de l'Union européenne et de l'homogénéité des prix entre les différents pays producteurs de l'Union

¹³ Voir notamment la décision de la Commission dans l'affaire COMP/M.5449, ABF / Azucarera précitée et Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 18 janvier 2006, Lettre du ministre de l'économie du 9 décembre 2002 précitées.

¹⁴ Voir notamment Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 18 janvier 2006, précitée.

européenne. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation à l'occasion de la présente opération.

D. LE MARCHÉ DES PRODUITS DESTINÉS À L'ALIMENTATION ANIMALE

41. La pratique décisionnelle¹⁵ distingue, en matière de nutrition animale, les marchés amont (produits servant à l'élaboration d'aliments pour animaux) des marchés en aval (aliments résultant de cette élaboration). En amont, les matières premières utilisées pour fabriquer les aliments sont globalement les mêmes (céréales, tourteaux et pré-mélanges) selon les espèces, c'est pourquoi une distinction par type d'animal n'a pas été considérée comme nécessaire. En revanche, les pré-mélanges, mélanges concentrés de vitamines, d'oligo-éléments et d'additifs techniques, sont distingués des matières premières végétales, céréales et tourteaux (résidus obtenus après extraction de l'huile des graines ou des fruits oléagineux) qu'ils sont destinés à compléter pour l'obtention d'aliments complets. Au cas d'espèce, les parties à l'opération sont actives exclusivement sur les marchés amont de l'alimentation animale. Tereos produit et commercialise des produits relevant du segment des « pré-mélanges ». Par ailleurs, Tereos et SSQF produisent et commercialisent également des produits destinés à l'alimentation animale ne relevant d'aucune des catégories susvisées. Dans la mesure où les parties ne commercialisent pas les mêmes types de produits, il n'est pas nécessaire, dans le cadre de la présente analyse, de se prononcer sur d'autres sous-segmentations des marchés amont de l'alimentation animale.
42. Les marchés amont des produits destinés à l'alimentation animale ont été considérés dans la pratique décisionnelle antérieure comme de dimension nationale.

III. Analyse concurrentielle

A. ANALYSE DES EFFETS UNILATERAUX

1. ANALYSE DES EFFETS HORIZONTAUX

a) Sur le marché de l'approvisionnement en sucre brut de canne à raffiner

43. Tereos produit, par le biais de sa filiale Guarani, du sucre de canne destiné à être raffiné au Brésil et au Mozambique. Au Brésil, la production de sucre brut de canne à raffiner représente [Confidentiel] % de la production totale de sa filiale et [Confidentiel] % de la production totale de sucre brut destiné à être raffiné au Brésil. Les quantités produites par Tereos au Brésil ne se situent pas dans les zones bénéficiant des contingents CLX et ne peuvent, par

¹⁵ Voir notamment les décisions n° 09-DCC-91 du 24 décembre 2009 relative à la prise de contrôle conjoint des sociétés Nutréa, Peigne, UCA, Couvoirs de Cléden et Univol par les groupes Coopagri Bretagne et Terrena ; Lettre du ministre de l'économie des finances et de l'industrie du 25 juin 2007, relative à une concentration dans le secteur d'aliments pour bétail, Lettre du ministre de l'économie des finances et de l'industrie du 26 juillet 2007, relative à une concentration dans le secteur de la production et de la commercialisation d'aliments pour animaux, santé animale, et production animale, Lettre du ministre de l'économie des finances et de l'industrie du 2 janvier 2009, relative à une concentration dans le secteur des céréales et des oléoprotagineux, ainsi que la décision de la Commission européenne COMP/M.2956 – CVC / PAI EUROPE / PROVIMI du 28 octobre 2002.

conséquent, être importées en Europe. Au Mozambique, Tereos détient une participation dans la société de production Companhia de Sena (Maromeu) [Confidentiel].

44. Au titre de la campagne 2008/2009, SSQF a produit et commercialisé [50 000-100 000] tonnes de sucre brut de canne à raffiner, intégralement vendues au sein de l'Union européenne, dont [50 000-100 000] tonnes ont été vendues à Tereos, pour approvisionner dans un premier temps sa raffinerie de Nantes, puis à l'issue de la fermeture de cette dernière en juillet 2009, celle d'Olmedo en Espagne (contrôlée conjointement avec le groupe Acor). A cet égard, Tereos et Sucrière de la Réunion ont conclu en 2009 un accord en vertu duquel cette dernière approvisionnerait Tereos en sucre brut de canne à raffiner, à hauteur de [Confidentiel] à [Confidentiel] tonnes par an jusqu'en [Confidentiel].
45. Par ailleurs, Tereos et SSQF, par le biais de Sucre Austral, détiennent chacun une participation minoritaire non-contrôlante de 8,8% dans le capital de la Sucrerie de Gardel (ci-après « Gardel »)¹⁶ en Guadeloupe qui produit et commercialise environ [Confidentiel] tonnes du sucre brut de canne à raffiner. Tereos ne disposera pas, à l'issue de l'opération, de droits de veto spécifiques (notamment sur la stratégie, la nomination des principaux dirigeants, les investissements ou le budget) lui permettant d'exercer une influence déterminante sur les décisions stratégiques de Gardel.
46. Il ressort de ces éléments que, si les parties sont simultanément actives sur le marché de l'approvisionnement en sucre brut de canne à raffiner, la production de Tereos n'est pas actuellement vendue dans l'Union européenne. Par conséquent, les activités des parties ne se chevauchent pas sur le marché de l'approvisionnement en sucre brut de canne à raffiner au sein de l'Union européenne.

b) Sur les marchés nationaux du sucre industriel et du sucre de bouche

Pour le sucre industriel

47. Tereos estime que la taille du marché du sucre industriel est de [11 000 000-13 000 000] tonnes dans l'Union européenne et de [1 500 000-2 000 000] tonnes en France pour la campagne 2008/2009. Au cours de cette période, Tereos a commercialisé [1 000 000-1 500 000] tonnes de sucre industriel au sein de l'Union européenne, dont [250 000-500 000] tonnes en France. Les ventes de SSQF s'élèvent à [85 000-100 000] tonnes de sucre industriel au sein de l'Union européenne dont [50 000-75 000] tonnes en France.
48. L'opération se traduit par une faible addition de parts de marché, soit [0-5] % au niveau communautaire et [0-5] % au niveau national, portant la part de marché de la nouvelle entité à [10-20] % au niveau communautaire et [20-30] % au niveau national.
49. En France, Tereos confortera sa position de premier opérateur sur le marché. Il restera cependant confronté à la pression concurrentielle de groupes importants dont les parts de marché sont significatives et pour certains relativement proches de celles de la nouvelle entité, à savoir CristalCo (filiale du groupe Cristal Union) (~[20-30] %), Société Vermandoise Industries (« SVI ») (~[20-30] %) et Südzucker/Saint Louis Sucre (~[10-20] %) ainsi qu'à la concurrence de concurrents plus petits en termes de taille et de part de marché tels que Souppes (~[0-5] %). Par ailleurs, les importations représentent environ [10-20] % du marché dont environ [0-5] % réalisées par Tate & Lyle.

¹⁶ Les autres actionnaires de Gardel sont Société Industrielle de Sucrerie (35,6%), Südzucker/Saint Louis Sucre (24,2%), Agence Française de Développement (14,7%), SOCREDOM (7,3%), CGPP (0,2%).

50. En outre, la puissance des acheteurs, constituée majoritairement de grandes multinationales alimentaires est de nature à contrebalancer le pouvoir de marché dont pourrait disposer Tereos. La concentration des acheteurs, leur taille, la durée limitée des contrats ([Confidentiel]), la diversité de leurs achats confèrent aux acheteurs une marge de négociation significative, notamment sur les prix.

Pour le sucre de bouche

51. Tereos estime que la taille du marché du sucre de bouche est de [4 000 000-4 500 000] tonnes dans l'Union européenne et de [400 000-500 000] tonnes en France pour la campagne 2008/2009. Au cours de cette période, Tereos a commercialisé [200 000-300 000] tonnes de sucre de bouche au sein de l'Union européenne, dont [100 000-200 000] tonnes en France, et SSQF [0-10 000] tonnes de sucre de bouche au sein de l'Union européenne, dont [0-10 000] tonnes en France.
52. L'opération se traduit par une faible addition de parts de marché, soit [0-5] % au niveau communautaire et [0-5] % au niveau national, portant la part de marché de la nouvelle entité à [5-10] % au niveau communautaire et [30-40] % au niveau national.
53. En France, Tereos restera le premier acteur sur le marché. Il continuera cependant à faire face à la pression concurrentielle de deux groupes importants dont les parts de marché sont relativement proches de celles de la nouvelle entité, à savoir Südzucker/Saint Louis Sucre (~[20-30] %) et CristalCo (~[20-30] %). Par ailleurs, les importations représentent environ [10-20] % du marché dont environ [10-20] % réalisées par Ebro.
54. Bien que le marché du sucre de bouche en France métropolitaine soit fortement concentré et que les barrières à l'entrée soient élevées du fait de la réglementation en vigueur, le pouvoir de marché des opérateurs est contrebalancé par la puissance d'achat des acheteurs. A l'instar du marché du sucre industriel, la demande en sucre de bouche est relativement concentrée. Les centrales d'achats de la grande distribution alimentaire représentent environ [>50] % des ventes de sucre de bouche pour la France. Leur capacité de négociation est significative et se traduit notamment par de fréquents changements de fournisseurs.
55. Il ressort de ce qui précède que l'opération n'est pas de nature à poser de problèmes de concurrence du fait de ses effets unilatéraux sur le marché du sucre industriel en France métropolitaine.

c) Sur les marchés du sucre industriel et du sucre de bouche à la Réunion

56. La commercialisation du sucre utilisé sur l'île de la Réunion est assurée par deux sociétés, Eurocanne et Mascarin. Eurocanne est contrôlée par Tereos et codétenue par Tereos et SSQF à hauteur respectivement de 51 % et 49 %. Elle commercialise sur l'île de la Réunion le sucre produit par SBR (usine contrôlée conjointement par Tereos et SSQF). Mascarin est une société contrôlée par SSQF*. Elle commercialise sur l'île de la Réunion le sucre produit par Sucrière de la Réunion (usine contrôlée exclusivement par SSQF quoique Tereos en est indirectement actionnaire minoritaire).
57. Tereos soutient que, du fait des liens capitalistiques et contractuels existants entre Tereos et SSQF à la fois en amont sur les unités de production et en aval sur les unités de commercialisation, l'opération n'entraînera aucun changement dans les conditions de l'approvisionnement en sucre de l'île de la Réunion. A cet égard, Tereos indique que la pratique décisionnelle antérieure considère, de manière constante, que le passage d'un contrôle conjoint à un contrôle exclusif ne modifie pas le fonctionnement réel du marché.

* Erreur matérielle corrigée

58. Cependant, il convient de relever que les deux filiales de commercialisation, Eurocanne et Mascarin, sont chacune contrôlées exclusivement, respectivement par Tereos et SSQF, et que les liens structurels (participations croisées) et contractuels n'aboutissent pas à un contrôle conjoint *de facto* de ces entités. Par ailleurs, et en tout état de cause, les autorités nationales et communautaire de concurrence¹⁷ ont déjà eu l'occasion de rappeler que le passage d'un contrôle conjoint à un contrôle exclusif peut entraîner un changement dans la structure concurrentielle des marchés concernés et qu'il convient donc d'analyser les effets horizontaux, verticaux et congloméraux que l'opération est susceptible de produire¹⁸.

Pour le sucre industriel

59. S'agissant du sucre industriel, l'approvisionnement en sucre des industries situées sur l'île est assuré par Eurocanne à hauteur de [50-60]%, Mascarin à hauteur de [30-40] % et par des importations pour [5-10] %. Sur ce marché, on peut relever que le prix a diminué entre 2005 et 2009 de [Confidentiel] % pour Tereos et [Confidentiel] % pour SSQF. Les principaux clients industriels réunionnais d'Eurocanne et Mascarin sont d'importants groupes agroalimentaires internationaux tels que [Confidentiel], qui représentent plus de [>50]% des ventes de sucre industriel de Eurocanne et Mascarin, ou nationaux tels que [Confidentiel].
60. Les parties soutiennent que la réunion des deux sociétés de commercialisation au sein du même groupe n'aura aucun effet sur les conditions d'approvisionnement de ces industriels, dans la mesure où ceux-ci disposent d'un important pouvoir de négociation lié notamment à la possibilité qu'ils auraient d'importer du sucre, soit en provenance de France métropolitaine, soit en provenance d'autres pays de l'Union européenne. Elles soulignent que le prix du sucre de betterave importé incluant le coût de l'octroi de mer et du fret maritime est sensiblement équivalent, voire légèrement inférieur, au prix du sucre de canne produit localement et maintient une pression concurrentielle suffisante sur le prix du sucre produit localement.
61. Toutefois, comme cela a été exposé ci-dessus au §34, ces importations restent pour l'heure très limitées, seuls quelques rares opérateurs, comme, d'après les parties, [Confidentiel] et [Confidentiel] s'approvisionnant partiellement en dehors de la Réunion. De fait, les importations souffrent, par rapport à la production locale, de plusieurs handicaps qui en limitent la substituabilité. Ainsi, l'approvisionnement local permet d'effectuer des commandes au cas par cas et de minimiser les coûts de gestion des stocks, sans risque de rupture dans l'approvisionnement, alors que le recours aux importations implique des commandes portant sur des quantités importantes et une logistique plus lourde, notamment en termes d'immobilisation corporelle et financière. De plus, certains industriels de l'agroalimentaire mettent en avant leur contribution au développement durable et privilégient les achats locaux afin d'améliorer leur bilan carbone. Enfin, il doit être rappelé que les importations en provenance de pays proches, tiers à l'Union européenne, ne constituent pas

¹⁷ Voir notamment les décisions de la Commission n°IV/M.480, Sanofi/Kodak, COMP/M.1847, GM/Saab, COMP/M.2761, BP/Veba Oel, COMP/M.3155, Deutsch Post/Securitor, COMP/M.3161, CVRD/CAEMI, décision n°09-DCC-28 du 30 juillet 2009 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Poweo par la société Österreichische Elektrizitätswirtschafts, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 11 août 2008, aux conseils de la société S3G, relative à une concentration dans le secteur de la presse gratuite, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 6 juillet 2007, aux conseils de la société Vossloh Infrastructure Services, relative à une concentration dans le secteur de la pose et de la maintenance de voies ferrées.

¹⁸ De plus, le paragraphe de 89 la Communication Consolidée sur la Compétence de la Commission précise que « l'influence déterminante exercée seule est substantiellement différente de l'influence déterminante exercée à plusieurs étant donné que, dans ce dernier cas, les actionnaires qui exercent le contrôle en commun doivent prendre en considération les intérêts potentiellement différents de l'autre ou des autres parties concernées ».

non plus une alternative crédible, compte tenu des droits de douane élevés dont elles seraient frappées.

62. Pour d'autres industriels, particulièrement ceux fabricant des produits typiquement réunionnais, l'origine du sucre est un élément essentiel, et l'approvisionnement en produits locaux est indispensable. Ces industriels utilisent le fait de s'approvisionner en sucre de canne réunionnais en tant que stratégie marketing auprès de leurs consommateurs, ce qu'ils ne seraient plus susceptibles de faire en s'approvisionnant en sucre de betterave, même s'il n'est pas clairement établi que cet élément ait une incidence sur leurs ventes. Enfin, pour certains d'entre eux, il n'y a pas de substituabilité possible entre le sucre de canne produit localement et le sucre de betterave en provenance de la métropole ou d'autres régions, dans la mesure où les qualités du sucre de canne (goût, odeur, teneur en sucre supérieure à celle du sucre de betterave) sont des éléments essentiels pour la fabrication de leurs produits.
63. Dans ces conditions, la réunion de Mascarin et Eurocane au sein du groupe Tereos renforce le pouvoir de marché de ce groupe et porte atteinte à la concurrence sur le marché du sucre industriel sur l'île de la Réunion. Les parties ont toutefois modifié leur notification en proposant des engagements qui sont de nature à remédier aux problèmes de concurrence identifiés (voir IV. ci-dessous).

Pour le sucre de bouche

64. S'agissant du sucre de bouche, l'approvisionnement sur l'île de la Réunion provient presque exclusivement de Tereos et SSQF, les importations étant extrêmement marginales. Actuellement, près de [30-40] % des approvisionnements sur l'île sont assurés par Eurocane, les [60-70] % restant étant assurés par Mascarin. [Confidentiel]. Malgré la concentration de l'offre, le prix du sucre de bouche entre 2005 et 2009 a diminué d'environ [Confidentiel] % pour Tereos et d'environ [Confidentiel] % pour SSQF, ce qui correspond à la diminution globale du prix du sucre de bouche d'environ [Confidentiel] % enregistrée au cours de la même période. De plus, le prix au détail du sucre de bouche sur l'île de la Réunion est en 2009 inférieur au prix pratiqué dans la métropole. En revanche, l'opération notifiée ne laissera subsister qu'un seul opérateur sur l'île de la Réunion, et créera une situation de quasi-monopole sur ce marché, entraînant des risques de hausse de prix et de diminution de la qualité des services d'approvisionnement.
65. Les parties soutiennent que les distributeurs disposent de sources d'approvisionnement alternatives crédibles dans la mesure où le prix du sucre importé de métropole a un coût de revient équivalent à celui du sucre produit localement, les économies d'échelle liées à la massification de la production en Europe compensant les coûts de transport et de l'octroi de mer.
66. Cependant, comme cela a déjà été relevé ci-dessus dans la discussion de la délimitation géographique des marchés, les importations en provenance de la métropole sont marginales et portent essentiellement sur des sucres conditionnés en dosette, du sucre glace ou des édulcorants. D'une part, les consommateurs réunionnais privilégient le sucre roux et le sucre blanc de betterave en provenance de la métropole n'est donc, de leur point de vue, pas substituable au sucre de canne. D'autre part, il n'est pas compétitif pour les distributeurs locaux de s'approvisionner en sucre roux en provenance de la métropole, dans la mesure où ce sucre provient généralement lui-même des DOM et que son coût est donc supérieur. Enfin, ainsi qu'il a été indiqué pour le sucre industriel, le prix du sucre en provenance de pays tiers à l'Union européenne serait renchéri de façon prohibitive par les droits à l'importation. Par ailleurs, l'approvisionnement en produits locaux et le soutien de la filière canne à la Réunion

sont aussi des enjeux que les distributeurs prennent en compte dans leur choix d'approvisionnement.

67. Dans ces conditions, la réunion de Mascarin et Eurocanne au sein du groupe Tereos renforce le pouvoir de marché de ce groupe et porte atteinte à la concurrence sur le marché du sucre de bouche sur l'île de la Réunion en réduisant de deux à une les sources d'approvisionnement des distributeurs. Les parties ont toutefois modifié leur notification en proposant des engagements de nature à remédier aux problèmes de concurrence identifiés (voir IV. ci-dessous).

d) Sur le marché de la mélasse

68. Tereos produit de la mélasse par le biais de SBR, détenue conjointement par Tereos et SSQF, et dont la production (qui s'élevait à [10 000-20 000] tonnes en 2008) est vendue intégralement, par le biais d'un contrat d'une durée de [Confidentiel], à DSAV, elle-même détenue respectivement à hauteur de 44 % et 52 % par Tereos et SSQF. Par ailleurs, en dehors de SBR, depuis la fermeture de son usine de Nantes, Tereos ne produit plus de mélasse mais des sirops de basse pureté, autoconsommés à hauteur de 90 % pour la production d'éthanol. Ces sirops de basse pureté sont essentiellement destinés aux industries cosmétiques, pharmaceutiques et chimiques. Tereos indique néanmoins que des sirops de basse pureté peuvent être utilisés en remplacement de la mélasse pour certaines applications particulières dans le secteur de la fermentation. Néanmoins, dans la mesure où le contenu en sucre est différent pour les sirops à basse pureté et la mélasse, et en conséquence le prix des sirops à basse pureté supérieur à celui de la mélasse, ces produits ne pourraient être substituables que pour un nombre limité de clients. Tereos, pour la campagne 2008/2009, a commercialisé [50 000-60 000] tonnes de sirops de basse pureté à destination du secteur de la fermentation auprès de [Confidentiel].
69. SSQF produit [40 000-50 000] tonnes de mélasse par an dont [30 000-40 000] tonnes sont autoconsommées pour produire de l'alcool et [5 000-10 000] tonnes revendues à des producteurs d'alimentation pour animaux ou à des producteurs d'alcool. Par ailleurs, SSQF achète et revend [80 000-90 000] tonnes de mélasse destinées à l'alimentation animale sur le marché européen. SSQF commercialise par conséquent [90 000-100 000] tonnes de mélasse.
70. Le marché européen de la mélasse est estimé en 2008 à [5-7 millions] de tonnes. La part de marché de SSQF s'élève par conséquent à environ [0-5] %. Les volumes produits par SBR, à les supposer disponibles pour être commercialisés sur le marché, représenteraient, pour leur part, moins de [0-5] % du marché. Les volumes de sirops de basse pureté commercialisés par Tereos à destination du secteur de la fermentation représenteraient, quant à eux, moins de [0-5] % du marché. La nouvelle entité restera, par ailleurs, confrontée au niveau européen à la concurrence de nombreux opérateurs dont les parts de marchés sont plus importantes que celles de la nouvelle entité tels que ABF/Ebro (10 %-20 %), Südzucker (~[10-20] %), Tate & Lyle Molasses (~[10-20] %), SVG (~[10-20] %), Cremer (~[5-10]%), Nordzucker (~[5-10] %), ED&F Man, AC Poepfer, Pfeifer & Langen et Hermanos Villa.
71. Il ressort de ce qui précède que l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur le marché européen de la mélasse.

e) Sur le marché des alcools

72. Tereos produit et commercialise de l'alcool éthylique d'origine agricole destiné aux usages traditionnels (boissons, vinaigrerie, cosmétique, parfumerie, chimie) et à la fabrication de

biocarburant, pour incorporation directe dans les essences ou pour fabriquer de l'ETBE, lui-même incorporé dans les essences. SSQF produit de petites quantités d'alcool éthylique d'origine agricole destiné aux usages traditionnels (alcool à brûler et alcool de pharmacie) commercialisées uniquement sur l'île de la Réunion.

73. L'opération n'entraîne de chevauchements d'activité que sur le marché de l'alcool éthylique d'origine agricole (hors bioéthanol), SSQF n'étant pas présent sur le marché du bioéthanol et des alcools de synthèse. Sur ce marché, la part de marché de Tereos au niveau communautaire s'élève à [20-30] % en 2008. SSQF n'étant que marginalement présent sur ce marché (moins de [0-5] % de part de marché), l'impact de l'opération restera limité portant la part de marché de la nouvelle entité à environ [20-30] %. De plus, la nouvelle entité continuera à faire face au niveau européen à la pression concurrentielle d'opérateurs puissants tels que France Alcool ([10-20] %), Tate & Lyle ([5-10] %), Royal Nedalco ([5-10] %), Ryssen (Saint Louis Sucre) ([0-5] %).
74. Il ressort de ce qui précède que l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur le marché de l'alcool éthylique d'origine agricole.

f) Sur le marché des produits destinés à l'alimentation animale

75. Tereos, par le biais de sa filiale Tereos Coproduits, commercialise des pulpes déshydratées et, des coproduits de l'éthanol de blé (notamment des drèches ou des « gluten feed ») destinés à l'alimentation animale pour un total d'environ [1 000 000-1 250 000] tonnes. SSQF produit et commercialise de la mélasse de canne destinée à l'alimentation animale. Par ailleurs, au titre de l'activité de négoce de Loiret & Haentjens, qui est détenue à hauteur de 51 % par GQF et 43,6 % par Tereos et dont l'activité principale consiste à commercialiser en Europe du sucre produit par SBR et Sucrière de la Réunion, ce dernier commercialise de l'huile de palme, de la glycérine, de la vinasse et des aliments liquides destinés à la fabrication d'aliments destinés aux animaux, pour un total d'environ [150 000-200 000] tonnes.
76. Tereos estime que la part de marché combinée de Tereos et SSQF dans le secteur amont de la fourniture de matières premières utilisées pour fabriquer des aliments pour animaux est inférieure à [10-20] %. Par ailleurs, dans la mesure où Tereos et SSQF ne produisent et ne commercialisent pas le même type de produits destinés à l'alimentation animale, il n'existe aucun chevauchement d'activité entre les parties sur les segmentations de ce marché telles que précédemment définies par les autorités de concurrence. En conséquence, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur le marché des produits destinés à l'alimentation animale.

2. ANALYSE DES EFFETS VERTICAUX

a) Sur le marché de l'approvisionnement en sucre brut de canne à raffiner

77. Au titre de la campagne 2008/2009, les importations de sucre brut de canne à raffiner au sein de l'Union européenne peuvent être estimées à environ 3,3 millions de tonnes dont environ 1,7 millions de tonnes au titre des accords préférentiels (PMA, ACP, etc.). Il est projeté que ces volumes atteignent [3,5-4] millions de tonnes en 2010 et [5-5,5] millions de tonnes en 2015, la part des volumes importés par les pays PMA et ACP atteignant [2-2,5] millions de tonnes en 2010 et [3,5-4] millions de tonnes en 2015.

78. La production de SSQF qui s'élève à [80 000-90 000] tonnes pour la campagne 2008/2009 représente, par conséquent, [0-5] % des volumes importés au sein de l'Union européenne.
79. Non seulement la modeste part de marché de SSQF exclut un quelconque pouvoir de marché de SSQF sur le marché de l'approvisionnement en sucre brut de canne à raffiner au sein de l'Union européenne, mais encore les débouchés de SSQF sont actuellement assurés à plus de [Confidentiel] % par Tereos, ce qui limite l'impact de l'opération sur la concurrence. Le reste de la production de SSQF est actuellement vendue à des concurrents de Tereos, notamment [Confidentiel].
80. A supposer que l'intégralité de la production de SSQF serve à approvisionner la raffinerie d'Olmedo en Espagne, dont la capacité actuelle est de 80 000 tonnes, et qui sera, à terme, portée à 120 000 tonnes, l'opération ne serait pas de nature à verrouiller ou à rendre plus difficile l'approvisionnement des concurrents européens de Tereos en sucre brut de canne à raffiner.
81. En effet, les concurrents de Tereos disposent de nombreuses sources alternatives d'approvisionnement. Le marché européen est approvisionné par de nombreux producteurs locaux dans le cadre des accords préférentiels conclus au niveau communautaire. Fréquemment les contrats d'approvisionnement sont conclus par le biais de traders de dimension mondiale dont les principaux sont ED&F man, Czarnikow, Sucden ou encore Novel. Par ailleurs, suite à l'ouverture des importations aux PMA, certains producteurs ont conclu directement des contrats avec les raffineurs tels que le [Confidentiel] en Europe ([Confidentiel]) aux fins de sécuriser leurs approvisionnements. Enfin, le fait que les opérateurs créent de nouvelles capacités de raffinerie au sein de l'Union européenne démontre que les opérateurs envisagent de pouvoir s'approvisionner en sucre brut de canne à raffiner auprès des pays ACP et PMA.
82. Tereos a fourni ci-dessous une estimation des capacités de raffinage de ses concurrents au sein de l'Union européenne :

Opérateurs	Volume de sucre brut (capacité de production)	Origine des approvisionnements
Tereos	[50 000-100 000]	[Confidentiel]
Tate & Lyle	[1 100 000-1 300 000]	[Confidentiel]
Südzucker	[100 000-150 000]	[Confidentiel]
Agrana	[150 000-200 000]	[Confidentiel]
DAI	[50 000-100 000]	
Pfeifer & Langen	[25 000-50 000]	[Confidentiel]
Cristal Union	[25 000-50 000]	[Confidentiel]
RAR	[50 000-100 000]	[Confidentiel]
Nordzucker	[25 000-50 000]	[Confidentiel]

83. L'intégration verticale qui résultera de l'opération permettra à Tereos de sécuriser ses approvisionnements, mais cet avantage apparaît relatif comparé à l'avantage concurrentiel dont bénéficient certains de ses concurrents tels qu'Illovo (ABF/Azucarera). Celui-ci dispose

de capacités de production bien plus importantes à l'extérieur de l'Union européenne et bénéficiera pleinement de l'ouverture actuelle renforcée du marché communautaire, lui permettant d'importer les quantités produites dans les régions ACP.

84. Au vu de ce qui précède, l'opération n'est pas de nature à verrouiller ou à rendre plus difficile l'approvisionnement des concurrents de Tereos en sucre brut de canne à raffiner.

b) Sur le marché français du sucre de bouche

85. Deux concurrents ont indiqué que l'opération était de nature à générer des effets sensibles sur le segment de l'approvisionnement en sucre spéciaux, et plus particulièrement s'agissant de la cassonade. La cassonade représente environ 3 à 4 % du marché du sucre de bouche en France. La qualité du sucre de canne produit à la Réunion est, selon ces répondants, bien supérieure à la qualité du sucre de canne produit dans d'autres régions. Par ailleurs, [Confidentiel]. Par conséquent, à l'issue de l'opération, Tereos contrôlera 100 % de ces approvisionnements et pourrait être en mesure de restreindre l'accès de ce segment de marché à ses concurrents, soit en augmentant ses prix, soit en refusant d'approvisionner ses concurrents.
86. Les deux sucreries de la Réunion approvisionnent des tiers en sucres spéciaux, qu'il s'agisse d'industriels ou d'opérateurs sucriers concurrents qui les conditionnent. Par conséquent ni Tereos, ni SSQF n'utilisent aujourd'hui l'intégralité de leur production en autoconsommation. Le fait de refuser de fournir ces quantités à des opérateurs sucriers concurrents éliminerait une source de débouché pour Tereos. A cet égard, SSQF commercialise, par le biais de sa filiale Loiret & Haentjens, environ [50 000-100 000] tonnes de sucres spéciaux de canne au sein de l'Union européenne, dont [50 000-100 000] tonnes en France (environ [50 000-100 000] tonnes proviennent de la Sucrière de la Réunion et environ [50 000-100 000] tonnes proviennent de SBR). Environ [Confidentiel]% de ces ventes sont effectuées auprès d'opérateurs sucriers concurrents. Les approvisionnements de Tereos représentent, pour leur part, [Confidentiel]% des volumes de sucre spéciaux de canne produits à la Réunion (environ [Confidentiel] tonnes).
87. Par ailleurs, à supposer que Tereos restreigne l'approvisionnement des tiers en sucre spéciaux de canne, il existe de nombreuses sources alternatives d'approvisionnement en provenance notamment des autres DOM français, des pays ACP et PMA. A titre d'exemple, Tereos estime que l'île Maurice écoule environ [60 000-80 000] tonnes de sucres spéciaux de canne au sein de l'Union européenne, et le Malawi environ [10 000-20 000] tonnes. D'autres pays comme le Swaziland, la Zambie, la Tanzanie ou encore la Côte d'Ivoire importent également des sucres spéciaux dans l'Union européenne. A supposer que la qualité de ces sucres spéciaux en provenance d'autres régions soit inférieure à la qualité des sucres produits à la Réunion, il n'est pas contesté que ces sucres sont substituables.
88. Au vu de ce qui précède, l'opération n'est pas de nature à verrouiller ou à rendre plus difficile l'approvisionnement des concurrents de Tereos en sucre spéciaux, et plus particulièrement en cassonade.

3. ANALYSE DU RISQUE DE RENFORCEMENT DE LA PUISSANCE D'ACHAT DE TEREOS SUR LE MARCHÉ AMONT DE L'APPROVISIONNEMENT EN CANNES À SUCRE SUR L'ÎLE DE LA RÉUNION

89. Il existe deux unités de production de sucre à la Réunion auxquelles est livrée l'intégralité de la production de cannes à sucre de l'île :

- SBR, située au nord-est de l'île, est détenue à hauteur de 51 % par Tereos et 49 % par SSQF et est contrôlée conjointement par Tereos et SSQF. Cette usine représente [30-40] % des débouchés des planteurs de la Réunion. L'usine broie environ [800 000-1 000 000] tonnes de cannes par an dont [Confidentiel] en propriété, [Confidentiel].
 - Sucrière de la Réunion, située au sud de l'île, est détenue à hauteur de 100 % par Sucre Austral, elle-même actuellement détenue à hauteur de 60 % par SSQF, qui en détient le contrôle exclusif, et de 40 % par Tereos. L'usine broie environ [800 000-1 000 000] tonnes de cannes par an dont [80-90] % en propriété et [10-20] % à façon pour SBR. Cette usine représente [70-80] % des débouchés des planteurs de la Réunion.
90. La répartition des besoins de broyage de canne entre les deux unités industrielles est dictée par la configuration géographique de l'île et la localisation historique des bassins canniers. SBR et Sucrerie de la Réunion exploitent sur chacun des six bassins canniers de l'île des plates-formes où sont réceptionnées les cannes vendues par les planteurs. Les difficultés de circulation conduisent les deux usines à chercher toutes les voies de concentration et de partenariat pour réduire les coûts de transport. C'est ainsi que SBR et Sucrière de la Réunion ont conclu un contrat [Confidentiel].
91. Par ailleurs, ainsi qu'il a été exposé *supra*, les relations entre les planteurs de cannes à sucre et les deux usines de la Réunion sont régies par une convention tripartite « Industriel-Planteurs-Etat » signée le 4 juillet 2006 et applicable jusqu'à l'expiration du règlement sucre actuellement en vigueur au niveau communautaire (2015). Cette convention tripartite définit notamment les conditions d'achat de la canne à sucre par les industriels sucriers de la Réunion et prévoit la mise en œuvre d'un certain nombre d'interventions financières des producteurs de sucre de la Réunion destinées à la valorisation et au développement de la production de cannes à sucre pour les années futures ainsi que la création par les industries sucrières de « 6 pôles canne » sur chacun des 6 bassins canniers de l'île de la Réunion aux fins d'améliorer l'accompagnement technique de proximité des planteurs et de faciliter leurs démarches administratives.
92. L'opération notifiée n'est pas de nature à remettre en cause les conditions économiques de l'approvisionnement en cannes à sucre à la Réunion. En effet, la réglementation européenne et l'accord conclu entre les planteurs et les sucriers qui régissent les conditions de fonctionnement du marché jusqu'en 2015 et garantissent le maintien de la production (par un système de quotas) et la compensation intégrale de la baisse des prix résultant de la réforme (par un système de subventions et de prix d'achat fixe), ne permettent pas aux sucreries d'exercer une puissance d'achat à l'égard des planteurs.
93. Il résulte de ce qui précède que l'opération n'est pas de nature à modifier la structure du marché de l'approvisionnement en cannes à sucre sur l'île de la Réunion et à renforcer la puissance d'achat de Tereos à l'égard des planteurs réunionnais.

B. ANALYSE DES EFFETS COORDONNÉS SUR LES MARCHÉS DE LA PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DU SUCRE

94. L'opération notifiée entraîne la disparition d'un acteur indépendant des marchés du sucre industriel et du sucre de bouche en France. Même si sa production est d'importance mineure, elle renforce le pouvoir de marché du premier opérateur et accroît *ipso facto* le taux de concentration d'une structure déjà oligopolistique de ces marchés.

95. A l'issue de l'opération, près de [90-100] % du marché du sucre industriel en France sera détenu par les quatre premiers acteurs et environ [80-90] % du marché du sucre de bouche en France sera détenu par les trois premiers acteurs. Il convient dès lors d'examiner le risque de création ou de renforcement d'une position dominante collective sur ces marchés.
96. L'arrêt *Airtours/First Choice* du Tribunal¹⁹ et l'arrêt *Impala* de la Cour de Justice de l'Union européenne²⁰ ont précisé les conditions nécessaires aux fins d'appréciation des effets coordonnés : condition de compréhension, condition de détection, condition de dissuasion et condition de non-contestation.
97. Lors de l'appréciation de précédentes opérations de concentration sur les marchés du sucre en France²¹, le ministre de l'économie, en se fondant sur les critères définis par l'arrêt *Airtours/First Choice*, a écarté ce risque. Le test de marché réalisé a permis de confirmer que les conditions de création ou de renforcement d'une position dominante collective ne sont toujours pas réunies.
98. Premièrement, les réponses des clients et des parties au test de marché ont confirmé l'absence de transparence des tarifs pratiqués par l'ensemble des opérateurs présents sur ces marchés. Cette absence de transparence empêche les opérateurs de parvenir à une stratégie commune et conduit à considérer que la condition de détection n'est pas remplie en l'espèce.
99. Deuxièmement, l'absence de transparence du marché rend difficile la possibilité pour les opérateurs de détecter les éventuelles déviations. De plus, le fonctionnement du marché n'apparaît pas de nature à permettre la mise en œuvre de représailles efficaces. Le ministre de l'économie relevait toutefois dans une décision précédente que la baisse significative des exportations extracommunautaires de sucre qui devrait résulter de la réforme de l'OCM sucre pourrait engendrer une perte de débouchés des producteurs français qui ne serait pas compensée par les besoins nouveaux créés par l'arrêt de la production sucrière dans certains États membres et déboucherait sur l'existence d'excédents de production. Or l'existence d'excédents de production pourrait être considérée comme un élément favorable à la mise en œuvre d'un tel mécanisme de représailles. Toutefois, les résultats du test de marché indiquent que les capacités excédentaires françaises sont actuellement exportées dans les zones limitrophes ou déficitaires et compensent les besoins nouveaux créés par l'arrêt de la production sucrière dans certains États membres.
100. Troisièmement, le contrepouvoir exercé par les industriels de l'agroalimentaire sur le marché du sucre industriel et par les acteurs de la grande distribution sur le marché du sucre de bouche pourrait conduire à déstabiliser un éventuel équilibre collusif. Dès lors, il apparaît que la condition de non-contestation n'est pas remplie en l'espèce. De plus, compte tenu de l'ensemble de ces éléments, la probabilité de voir émerger une ligne d'action commune aux différents offreurs du marché paraît faible.
101. En conséquence, il apparaît que l'opération notifiée n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur les marchés du sucre en France, en particulier par la création ou le renforcement d'une position dominante collective.

¹⁹ Tribunal, T-342/99, *Airtours c/Commission*, 6 juin 2002.

²⁰ CJUE, C-430/06, *Impala*, 10 juillet 2008.

²¹ Voir notamment *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 19 décembre 2006, aux conseils de la société Cristal Union, relative à une concentration dans le secteur du sucre* ; *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 18 janvier 2006, aux conseils de la société Tereos, relative à une concentration dans le secteur du sucre* ; *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 23 décembre 2002* ; *Lettre du ministre de l'économie du 9 décembre 2002 relative à une concentration dans le secteur de la production et de la commercialisation du sucre, de l'alcool éthylique, de l'éthanol carburant et de la mélasse*.

IV. Les engagements permettant de remédier aux problèmes de concurrence

102. Alors que le sucre produit et consommé à La Réunion est, antérieurement à l'opération, stocké, conditionné et commercialisé auprès des industriels et des distributeurs de l'île par deux sociétés indépendantes, Mascarin et Eurocanne, l'opération initialement notifiée aurait conduit à réunir ces deux sociétés au sein du même groupe, réduisant ainsi le nombre de fournisseurs à un seul. Les risques d'atteintes à la concurrence qui en résulteraient sur les marchés du sucre de bouche et du sucre industriel sur le département de la Réunion ont été identifiés ci-dessus. Afin d'y remédier, Tereos a, par lettre en date du 20 mai 2010, souscrit auprès de l'Autorité de la concurrence les engagements suivants.
103. Tereos s'engage à céder à un tiers indépendant l'intégralité des actifs de Mascarin comprenant l'unité de conditionnement de sucre (ci-après «les Capacités de Stockage et de Conditionnement»), l'atelier de chocolaterie, et l'ensemble des activités de négoce de Mascarin (marques internationales)²² et de commercialisation de sucre industriel, de sucre de bouche, de sirops, de confiseries de chocolat et de spiritueux (ci-après « Actifs Cédés »). Dans le cas où le repreneur ne souhaiterait pas se porter acquéreur des capacités de stockage et de conditionnement du sucre, notamment parce que celles-ci apparaîtraient surdimensionnées par rapport à ses besoins, Tereos s'engage à les acquérir avant la cession des Actifs Cédés, et sauf demande expresse contraire du repreneur, Tereos s'engage à céder au repreneur des capacités de stockage et de conditionnement strictement adaptées à ses besoins dont Tereos assurera la conception et la réalisation dans un délai de [Confidentiel] à compter de la cession des Actifs Cédés.
104. Cet engagement permettra de maintenir deux offreurs indépendants sur les marchés de l'approvisionnement en sucre de bouche et en sucre industriel à La Réunion. Toutefois, dans la mesure où le groupe Tereos assurera désormais seul la production de sucre sur l'île, cette cession s'accompagnera de la conclusion par Tereos avec le repreneur des Actifs Cédés d'un contrat d'approvisionnement d'une durée de vingt ans, en vertu duquel Tereos s'engage à approvisionner le repreneur en sucre vrac, blanc ou roux, pour des quantités minimum et à des prix de cession déterminés selon les modalités précisées dans les engagements annexés à la présente décision. L'évolution de ces prix sera de plus indexée sur celle du prix de référence communautaire ainsi que sur celle de l'indice INSEE annuel des prix à la consommation des ménages à la Réunion. Le repreneur peut aussi préférer s'approvisionner auprès de Tereos pour tout ou partie des quantités garanties, en sucre déjà conditionné, industriel ou de bouche, destiné à être commercialisé sur l'île de la Réunion.
105. Par ailleurs, dans la mesure où les Capacités de Stockage et de Conditionnement sont actuellement utilisées non seulement pour les quantités de sucre commercialisées par Mascarin sur l'île de La Réunion, mais également pour une partie des quantités exportées par GQF, dans le cas où le repreneur décide d'acquérir ces capacités, il devra s'engager à assurer, pendant une période de [Confidentiel] à compter de la cession des Actifs Cédés, les prestations de réception, de stockage et de conditionnement des sucres spéciaux produits par la Sucrerie de la Réunion et destinés à l'exportation, dans les conditions décrites dans les engagements annexés à la présente décision.
106. Les modalités de mise en œuvre des engagements sont annexées à la présente décision.

²² Cémoi, Cantalou, Bahlsen, Saint-Michel, Pocoloco, Rivière du Mât, Trois Rivières, Marie Brizard, de Castellane, Muscavif et Grayman, Baron Romero, Cellier des Dauphin, Palermo, Mister Cocktail et Dartigny, Pulco, La Fournaise.

107. Les engagements proposés par Tereos sont de nature à maintenir une situation concurrentielle puisque le nombre d'acteurs présents sur les marchés de la commercialisation du sucre sur l'île de la Réunion restera inchangé après la cession des Actifs Cédés à un repreneur indépendant de Tereos et que Tereos assurera à ce repreneur des garanties d'approvisionnement tant en termes de quantités vendues que de prix.
108. Par conséquent et sous réserve du respect de ces engagements, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur les marchés de la commercialisation du sucre sur l'île de la Réunion.

DECIDE

Article unique : l'opération notifiée sous le numéro 10-0023 est autorisée, sous réserve des engagements décrits aux paragraphes 100 à 105 ci-dessus et annexés à la présente décision.

Le président,

Bruno Lasserre

© Autorité de la concurrence