



**Décision n° 20-DCC-82 du 30 juin 2020
relative à la fusion entre les coopératives agricoles
Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé complet au service des concentrations le 24 avril 2020, relatif à la fusion entre les coopératives agricoles Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances, formalisée par un protocole d'accord signé en date du 4 avril 2019 ;

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

Vu les engagements déposés le 25 et 26 mai 2020 et modifiés en dernier lieu le 12 juin 2020 ;

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

Vu les autres pièces du dossier ;

Adopte la décision suivante :

Résumé¹

Le 24 avril 2020, le projet de fusion des groupes coopératifs agricoles Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances a été notifié à l'Autorité de la concurrence. Ces deux groupes sont notamment actifs dans les secteurs de la collecte et de la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux, des semences, de l'agrofourniture, de la nutrition animale et de la distribution au détail d'articles de jardinage, bricolage, aménagement extérieur et animalerie, principalement dans la région Auvergne-Rhône-Alpes.

L'Autorité de la concurrence a analysé les effets de l'opération sur la structure de ces marchés, en se fondant sur sa pratique décisionnelle et sur des tests de marché réalisés auprès des acteurs des secteurs de la collecte et de la commercialisation de céréales, protéagineux et oléagineux et de l'agrofourniture. L'Autorité de la concurrence a procédé à un examen minutieux des risques de réduction significative de la concurrence, au niveau national, mais aussi au niveau local, notamment dans les départements du Rhône, de l'Isère et de la Savoie.

Si l'opération ne soulève pas de problème de concurrence dans les secteurs des semences, de la nutrition animale et de l'agrofourniture, l'Autorité de la concurrence a en revanche considéré qu'il existait des risques d'atteinte significative à la concurrence sur le marché amont de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux dans ces départements. Fondant pour la première fois son analyse locale sur des parts de marché calculées sur la base des volumes réels collectés, l'Autorité de la concurrence estime que les consommateurs et les exploitants seraient privés d'une alternative concurrentielle satisfaisante à l'issue de l'opération dans neuf zones, sans que les concurrents soient susceptibles d'exercer une pression concurrentielle suffisante sur la nouvelle entité. Les parties ont présenté des engagements visant à remédier à ces risques et portant sur la cession de quatre plateformes et un silo de collecte se situant dans ces zones².

Dans le secteur de la distribution en jardinerie, et plus précisément sur le marché aval de la distribution au détail d'articles de jardinage, bricolage, aménagement extérieur et animalerie, les parties exploitent toutes deux des magasins franchisés Gamm Vert et Gamm Vert Village. Ces enseignes appartiennent au groupe InVivo, qui pilote leur politique commerciale. Parallèlement, Coopérative Dauphinoise exploite six points de vente en jardinerie sous sa propre enseigne Agri Sud Est.

Dans un tel contexte, il ne pouvait être exclu qu'à l'issue de l'opération, la nouvelle entité choisisse de transférer l'ensemble des magasins Gamm Vert et Gamm Vert Village sous enseigne Agri Sud Est. Un tel transfert aurait été de nature à modifier substantiellement la structure du marché dans les zones locales concernées.,

Afin d'écartier tout risque concurrentiel lié à la concrétisation d'un tel scénario, les parties se sont engagées à soumettre à l'agrément préalable de l'Autorité de la concurrence toute décision stratégique relative à un des magasins situés dans les zones de chalandises dans lesquelles l'opération donne lieu à un chevauchement d'activité entre les parties, de nature à influencer la structure de la concurrence dans la zone de chalandise desdits magasins, à l'exception de certaines décisions précisément identifiées.

¹ Ce résumé a un caractère strictement informatif. Seuls font foi les motifs de la décision numérotés ci-après.

² Il s'agit des zones de Veyrins-Thuellin (38), Vézéronce-Curtin (38), Chaponnay (69), Sathonnay (69), Jons Saint Georges (69), Solaize (69), Voglans (73), Yenne (73) et Francin (73).

Un tel engagement permet de garantir le caractère strictement proportionné des remèdes. En effet, les magasins concernés par les chevauchements d'activité sur le marché de la distribution au détail d'articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur ne disposent d'aucune autonomie commerciale. Dans ce contexte, un problème de concurrence sur ces zones ne pourrait émerger que si le risque d'un changement d'enseigne des magasins actuellement exploités sous enseigne Gamm Vert et Gamm Vert Village, au bénéfice du réseau Agri Sud Est, venait à se matérialiser.

L'engagement souscrit par les parties permet à l'Autorité de la concurrence d'exercer son contrôle sur d'éventuelles décisions stratégiques futures susceptibles d'affecter la structure de la concurrence dans la zone de chalandise du magasin concerné. Il constitue ainsi un remède proportionné à la préoccupation de concurrence identifiée.

Compte tenu de l'ensemble des engagements souscrits, l'Autorité de la concurrence autorise la présente opération.

I.	LES ENTREPRISES CONCERNÉES ET L'OPÉRATION	6
II.	DÉLIMITATION DES MARCHÉS PERTINENTS	7
	A. Le secteur de la collecte et de la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux	7
	1. Le marché amont de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux	7
	a) <i>Marchés de produits</i>	7
	b) <i>Marchés géographiques</i>	8
	2. Les marchés aval de la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux	8
	a) <i>Les marchés des produits</i>	8
	b) <i>Les marchés géographiques</i>	9
	B. Le secteur des semences	9
	1. Les marchés de l'obtention, de la production et de la commercialisation des semences	9
	a) <i>Les marchés de produits</i>	9
	b) <i>Les marchés géographiques</i>	10
	c) <i>Activité des parties</i>	11
	2. Les marchés de la multiplication des semences	11
	a) <i>Les marchés de produits</i>	11
	b) <i>Les marchés géographiques</i>	12
	c) <i>Activité des parties</i>	12
	C. Les marchés de l'agrofourniture	12
	1. Les produits d'agrofourniture destinés à la culture des terres.....	13
	a) <i>Les marchés de produits</i>	13
	b) <i>Les marchés géographiques</i>	14
	2. Les produits d'agrofourniture destinés à l'élevage	15
	D. Le secteur de la nutrition animale	15
	1. Les marchés amont des matières premières destinées à l'alimentation animale.....	15
	2. Les marchés aval de la nutrition animale	16
	a) <i>Le marché de la fabrication et commercialisation d'aliments complets</i>	16
	b) <i>Le marché de la distribution d'aliments pour animaux d'élevage</i>	17
	E. Le secteur de la distribution de détail d'articles de jardinage, bricolage, aménagement extérieur et animalerie	17
	1. Les marchés amont de la production et commercialisation d'articles de jardinage et animalerie	17
	a) <i>Marchés de produits</i>	17
	b) <i>Marchés géographiques</i>	18
	2. Le marché amont de l'approvisionnement en articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur	19

a) <i>Marchés de produits</i>	19
b) <i>Marchés géographiques</i>	20
3. Le marché aval de la distribution de détail d'articles de jardinage, bricolage, aménagement extérieur et animalerie.....	20
a) <i>Marché de produits</i>	20
b) <i>Marché géographique</i>	21
III. ANALYSE CONCURRENTIELLE.....	22
A. Analyse des effets horizontaux	22
1. Le secteur de la collecte et de la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux.....	22
a) <i>Marché amont de la collecte</i>	22
b) <i>Marché aval de la commercialisation</i>	32
2. Les marchés des semences.....	32
3. Les marchés de l'agrofourniture.....	32
a) <i>Distribution au détail de produits d'agrofourniture destinés à la culture des terres</i> 32	
b) <i>Distribution au détail de produits d'agrofourniture destinés à l'élevage</i>	36
4. Le secteur de la nutrition animale.....	36
5. Le secteur de la distribution au détail d'articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur.....	37
a) <i>Les marchés amont de l'approvisionnement en articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur</i>	37
b) <i>Le marché aval de la distribution au détail d'articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur</i>	37
B. Analyse des effets verticaux	38
C. Analyse des effets congloméraux	39
IV. ENGAGEMENTS.....	40
A. Les principes d'appréciation et le cadre légal des mesures correctives adaptées	41
B. Appréciation des engagements	42
1. Les mesures relatives à la collecte.....	42
a) <i>Les engagements proposés</i>	42
b) <i>Le caractère approprié des engagements proposés</i>	44
2. Les mesures relatives au secteur de la distribution au détail d'articles de jardinage, bricolage, aménagement extérieur et animalerie.....	45
a) <i>Les engagements proposés</i>	45
b) <i>Caractère approprié de l'engagement proposé</i>	45

I. Les entreprises concernées et l'opération

1. Coopérative Dauphinoise est un groupe coopératif agricole présent principalement dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, qui regroupe environ 7 500 associés coopérateurs. Il est actif dans les secteurs de la collecte et de la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux, ainsi que dans les secteurs de la multiplication, la production et la commercialisation de semences autogames³, la production et la vente de tabac et de plantes aromatiques, la distribution de produits d'agrofourniture, la nutrition animale, la production et la commercialisation d'œufs et la distribution au grand public de produits de jardinage, de bricolage et d'aménagement extérieur et animalerie, par le biais d'un réseau de [confidentiel] magasins.
2. Terre d'Alliances est un groupe coopératif agricole présent principalement dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, qui regroupe environ 2 200 associés coopérateurs. Il est actif dans les secteurs de la collecte et de la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux, ainsi que dans les secteurs de la multiplication, la production et la commercialisation de semences autogames, la distribution de produits d'agrofourniture, la nutrition animale et la distribution au détail d'articles de jardinage, de bricolage et d'aménagement extérieur et animalerie, par le biais d'un réseau de [confidentiel] magasins.
3. Le protocole d'accord signé en date du 4 avril 2019 précise les conditions de l'opération, qui consiste en une fusion-absorption, au terme de laquelle Coopérative Dauphinoise sera la société absorbante et Terre d'Alliances et leur entreprise commune Union Oxyane seront les sociétés absorbées.
4. En ce qu'elle se traduit par la fusion par absorption de Terre d'Alliances et Union Oxyane par Coopérative Dauphinoise, l'opération notifiée 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 total hors taxes sur le plan mondial de plus de 150 millions d'euros (Coopérative Dauphinoise : 427 millions d'euros pour l'exercice clos le 30 juin 2019 ; Terre d'Alliances : 203,5 millions d'euros pour l'exercice clos le 30 juin 2019). Chacune de ces entreprises a réalisé en France un chiffre d'affaires total hors taxes supérieur à 50 millions d'euros (Coopérative Dauphinoise : ≥ 50 millions] d'euros pour l'exercice clos le 30 juin 2019 ; Terre d'Alliances : ≥ 50 millions] d'euros pour l'exercice clos le 30 juin 2019). 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.

³ Il existe deux types de plantes : les plantes autogames (céréales par exemple) et les plantes allogames (maïs, tournesol, colza par exemple). Les plantes autogames sont auto fertilisantes (elles ont des fleurs contenant à la fois l'organe mâle et femelle et la fécondation a lieu prioritairement dans la fleur elle-même) et n'ont donc pas besoin d'une autre plante – de la même espèce ou non – pour se reproduire. Les plantes allogames, quant à elles, possèdent des fleurs mâles distinctes des fleurs femelles, sur la même plante ou sur des plantes séparées et sont donc fertilisées par transfert de pollen au moyen d'un « vecteur » (insectes, vent ou autres agents).

II. Délimitation des marchés pertinents

6. Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances sont actives dans les secteurs des céréales, oléagineux et protéagineux (A), des semences (B), de l'agrofourmiture (C), de la nutrition animale (D) et de la distribution au détail d'articles de jardinage, bricolage, aménagement extérieur et animalerie (E).

A. LE SECTEUR DE LA COLLECTE ET DE LA COMMERCIALISATION DE CÉRÉALES, OLÉAGINEUX ET PROTÉAGINEUX

7. Conformément à la pratique décisionnelle nationale⁴, le marché amont de la collecte des céréales, protéagineux et oléagineux par les organismes collecteurs auprès des agriculteurs doit être distingué du marché aval de la commercialisation par les organismes collecteurs chargés de la revente.
8. Les organismes collecteurs ont pour mission de conditionner le produit collecté auprès du cultivateur par le biais de plateformes ou de silos de stockage, de nettoyer les grains, de procéder à un contrôle qualité de la marchandise, de confectionner des lots homogènes de produits (par exemple en termes d'humidité ou de taux de protéine) et de constituer des volumes suffisants de nature à satisfaire la demande des clients. Ils constituent en effet un maillon clef entre la production et la commercialisation des céréales. Il est en effet difficile pour les cultivateurs d'accéder directement aux marchés nationaux et internationaux de commercialisation des céréales, oléagineux et protéagineux, sans faire appel à un organisme collecteur⁵, négociants ou coopératives.

1. LE MARCHÉ AMONT DE LA COLLECTE DE CÉRÉALES, OLÉAGINEUX ET PROTÉAGINEUX

a) Marchés de produits

9. S'agissant des marchés de produits, la pratique décisionnelle nationale⁶ retient l'existence d'un marché unique de la collecte, englobant à la fois les céréales, oléagineux et protéagineux, dans la mesure où les silos de collecte peuvent indifféremment stocker tous les types de grains, certains d'entre eux nécessitant seulement des infrastructures spécifiques, telles que des séchoirs pour le maïs ou des outils de triage pour les pois. Or, la grande majorité des entreprises

⁴ Décisions de l'Autorité de la concurrence n° 12-DCC-42 du 26 mars 2012 relative à la fusion entre la coopérative Champagne Céréales et la coopérative Nouricia, n° 12-DCC-49 du 10 avril 2012 relative à la fusion entre les coopératives Charentes Coop et Charente Alliance, n° 13-DCC-11 du 1^{er} février 2013 relative à l'apport partiel d'actifs de la coopérative Sud Céréales à la coopérative Arterris, n° 13-DCC-170 du 20 novembre 2013 relative à la fusion-absorption des sociétés coopératives agricoles Epis-Centre, Epis-Sel et Agralys par l'Union de Coopérative Agricoles Acereales, n° 14-DCC-155 du 27 octobre 2014 relative à la fusion des coopératives Agrial et Coralys et à la prise de contrôle exclusif des activités de transformation laitière de Coralys par les groupe Agrial et Eurial, n° 15-DCC-34 du 23 mars 2015 relative à la prise de contrôle exclusif de la SICA SA Vegam et d'un fonds de commerce de jardinerie par la coopérative agricole Agrial, n° 15-DCC-52 du 12 mai 2015 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Anjou Maine Céréales par la coopérative agricole Terrena, n° 16-DCC-13, du 29 janvier 2016 relative à la fusion entre les coopératives Charentes Alliance et Corea, n° 16-DCC-59 du 19 avril 2016 relative à la prise de contrôle exclusif des coopératives Colorena, Presqu'île, Poitouaine, UCAL-CP, Laiterie Coopérative du Pays de Gâtine, Coopérative Fromagerie de Chaunay, Monts Laits et Val Sud par la coopérative agricole Agrial, n° 16-DCC-147 du 21 septembre 2016 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Agri-Négoce par la société Axéreal Participation, n° 17-DCC-210 du 13 décembre 2017 relative à la fusion par absorption de la société Coopérative des Agriculteurs de la Mayenne par la coopérative agricole Terrena, n° 18-DCC-200 du 4 décembre 2018 relative à la fusion entre les coopératives agricoles Cap Seine et Interface Céréales, n° 19-DCC-108 du 29 mai 2019 relative à la fusion entre les coopératives agricoles Acolyance et Cerena et n° 19-DCC-147 du 24 juillet 2019 relative à la fusion des groupes coopératifs agricoles D'Aucy et Triskalia.

⁵ Voir les décisions de l'Autorité n° 12-DCC-42, n° 16-DCC-13 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁶ Voir par exemple les décisions de l'Autorité n° 16-DCC-13, n° 17-DCC-210, n° 18-DCC-200, n° 19-DCC-108 et n° 19-DCC-147 précitées.

collectrices dispose de l'ensemble des infrastructures adaptées à chaque type de grain, ce qui leur permet de stocker des céréales comme des oléagineux ou des protéagineux.

10. Au cas d'espèce, il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation du marché de produits.

b) Marchés géographiques

11. S'agissant de la délimitation géographique, la pratique décisionnelle nationale⁷ considère que la collecte de récoltes est un marché local. Conformément à la méthode d'analyse retenue par l'Autorité dans ses décisions antérieures, une première analyse au niveau départemental permettra de repérer les principales zones sur lesquelles les activités des parties se chevauchent.
12. Une deuxième approche portera sur des zones à 45 kilomètres autour des points de collecte (silos et plateformes) et prendra en compte l'implantation des points de collecte concurrents dans ce périmètre afin d'approfondir l'analyse concurrentielle.
13. Les activités des parties sur ce marché se chevauchent uniquement dans la région Rhône-Alpes (ancienne région), et plus particulièrement dans les départements du Rhône (69), de la Loire (42), de l'Ain (01), de la Savoie (73), de la Haute-Savoie (74), de l'Isère (38) et de la Saône et Loire (71).
14. Le test de marché réalisé au cours de l'instruction, auprès des concurrents des parties, vient très largement conforter la pratique décisionnelle de l'Autorité en matière de délimitation géographique des marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.
15. Il n'y a donc pas lieu de remettre en cause les délimitations des marchés à l'occasion de la présente opération. Au cas d'espèce, l'analyse sera menée aux niveaux départemental et local.

2. LES MARCHÉS AVAL DE LA COMMERCIALISATION DE CÉRÉALES, OLÉAGINEUX ET PROTÉAGINEUX

a) Les marchés des produits

Segmentation selon le type de grain

16. La pratique décisionnelle française a envisagé, tout en laissant ouverte la question de la délimitation précise de ces marchés, l'existence d'un marché pertinent par type de céréales, oléagineux et protéagineux commercialisé (blé, colza, maïs, etc.)⁸.
17. De plus, l'Autorité distingue la commercialisation de blé dur de la commercialisation de blé tendre au motif que les usages de ces deux céréales sont différents : le blé dur est utilisé en semoulerie⁹, tandis que le blé tendre sert essentiellement en meunerie¹⁰ et en alimentation animale¹¹.

Segmentation selon le type de culture (conventionnelle ou biologique)

18. La pratique décisionnelle a considéré qu'il pouvait être envisagé de distinguer les céréales, protéagineux ou oléagineux d'origine biologique et d'origine conventionnelle¹².

⁷ Voir par exemple les décisions de l'Autorité n° 16-DCC-13, n° 17-DCC-210, n° 18-DCC-200, n° 19-DCC-108 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁸ Voir les décisions de l'Autorité n° 12-DCC-42, n° 12-DCC-49, n° 13-DCC-11, n° 13-DCC-170 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁹ Le blé dur transformé en semoule est ainsi constitué de grains de céréales concassés plus ou moins finement par mouture et généralement débarrassés de leur enveloppe.

¹⁰ Le blé tendre est ainsi transformé en farine.

¹¹ Voir les décisions de l'Autorité n° 12-DCC-42, n° 12-DCC-49, n° 13-DCC-11, n° 13-DCC-170 et n° 19-DCC-147 précitées.

¹² Ibidem.

Segmentation selon le canal de commercialisation

19. Par ailleurs, la pratique décisionnelle a relevé que deux catégories d'acteurs achètent des céréales auprès des producteurs : les industriels utilisateurs et les négociants¹³. Elle a ainsi envisagé de distinguer le marché de la commercialisation auprès des industriels du marché du négoce qui correspond à un savoir-faire spécifique ne donnant pas nécessairement lieu à une livraison physique de marchandise.
20. Au cas d'espèce, il n'y a pas lieu de remettre en cause ces différentes délimitations des marchés de produits.

b) Les marchés géographiques

21. Il résulte de la pratique décisionnelle que les différents marchés aval de la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux sont de dimension nationale, voire européenne¹⁴.
22. Au cas d'espèce, il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation. Pour les besoins de la présente opération, les parts de marché des parties seront présentées au niveau national en France pour l'ensemble des segments envisagés par la pratique décisionnelle¹⁵.
23. Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances sont simultanément actives sur les marchés suivants :
 - i. collecte de céréales (blé dur, blé tendre, orge d'hiver, seigle, sorgho, sarrasin, triticale, avoine), protéagineux (pois protéagineux) et oléagineux (colza d'hiver, tournesol, soja) d'origine non biologique ; et
 - ii. collecte de céréales (blé tendre, orge d'hiver, avoine, seigle, maïs grain, sarrasin, triticale), oléagineux (tournesol, soja, colza d'hiver) et protéagineux (pois protéagineux, féveroles) d'origine biologique.
24. Les parties commercialisent également d'autres types de céréales, pour lesquelles l'opération ne donne pas lieu à un chevauchement d'activité.

B. LE SECTEUR DES SEMENCES

1. LES MARCHÉS DE L'OBTENTION, DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DES SEMENCES

a) Les marchés de produits

Segmentation selon les étapes du processus

25. L'Autorité de la concurrence a segmenté le secteur des semences selon les étapes du processus d'obtention de la semence de base, d'une part, et de production et de commercialisation de semences, d'autre part¹⁶. L'obtention de semences de base est une activité de recherche, de développement et de sélection de variétés de semences, alors que la production de semences commerciales correspond à la phase au cours de laquelle des établissements producteurs de

¹³Voir la lettre du ministre de l'économie C2008-94 du 2 janvier 2009 aux conseils de la société Axéreal, relative à une concentration dans le secteur des céréales et des oléoprotéagineux et les décisions de l'Autorité n° 13-DCC-11, n° 16-DCC-13 et n° 19-DCC-147 précitées.

¹⁴ Voir les décisions de l'Autorité n° 12-DCC-42, n° 12-DCC-49 et n° 19-DCC-147 précitées.

¹⁵ En tout état de cause, les parties estiment que leurs parts de marché cumulées dans l'Union européenne, quel que soit le segment de marché retenu de la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux, sont inférieures à celles réalisées sur le marché français, soit inférieures à 5 %, compte tenu des faibles volumes vendus par les parties hors de France.

¹⁶ Décisions de l'Autorité de la concurrence n° 10-DCC-66 du 28 juin 2010 relative à la transformation de RAGT Semences en entreprise commune contrôlée par RAGT et CAF Grains, n° 13-DCC-11 et n° 19-DCC-147 précitées.

semences trient, traitent et contrôlent les semences de base multipliées par les agriculteurs (voir ci-après 2.). Les semences commerciales obtenues seront ensuite certifiées au titre des variétés végétales inscrites au catalogue européen.

26. L'Autorité a toutefois indiqué que la pertinence de cette segmentation entre les deux principales étapes du processus dépend étroitement du type de semences¹⁷.
27. Ainsi, s'agissant des semences autogames¹⁸, l'Autorité a souligné que des opérateurs différents n'assurent généralement pas l'ensemble des activités d'obtention, de production et de commercialisation, contrairement aux semences hybrides¹⁹ pour lesquels les acteurs assurent les trois étapes du processus.
28. L'Autorité considère que s'il existe un marché unique de l'obtention, de la production et de la commercialisation de semences hybrides, la question de la segmentation de ces marchés pour les semences autogames se pose.
29. Le marché de la production/commercialisation de semences autogames correspond à la commercialisation en « circuit long » auprès de coopératives ou négociants, par opposition au circuit court (agrofourniture), par lequel les coopératives approvisionnent directement leurs agriculteurs adhérents en semences.
30. En l'espèce, la question de l'existence d'un marché unique obtention-production-commercialisation de semences autogames ou de marchés distincts par étape du processus peut être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées, quelle que soit la segmentation retenue.

Segmentation selon le type d'espèces

31. Les autorités de concurrence distinguent autant de marchés pertinents qu'il existe d'espèces de semences, ces dernières n'étant pas substituables entre elles du point de vue de la demande²⁰. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation des marchés à l'occasion de la présente opération.

b) Les marchés géographiques

32. Les autorités de concurrence ont estimé que les marchés des semences sont de dimension nationale²¹. La Commission européenne a également relevé que les prix, ainsi que les conditions d'approvisionnement des consommateurs finals, diffèrent d'un État membre à l'autre. Par ailleurs, les semences commerciales sont développées pour s'adapter aux conditions de culture des zones géographiques auxquelles elles sont destinées. Les clients achètent en principe les semences adaptées aux exigences liées à leurs sols et à leurs conditions climatiques

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ *Il existe deux types de plantes : les plantes autogames (céréales par exemple) et les plantes allogames (maïs, tournesol, colza par exemple). Les plantes autogames sont auto fertilisantes (elles ont des fleurs contenant à la fois l'organe mâle et femelle et la fécondation a lieu prioritairement dans la fleur elle-même) et n'ont donc pas besoin d'une autre plante – de la même espèce ou non – pour se reproduire. Les plantes allogames, quant à elles, possèdent des fleurs mâles distinctes des fleurs femelles, sur la même plante ou sur des plantes séparées et sont donc fertilisées par transfert de pollen au moyen d'un « vecteur » (insectes, vent ou autres agents).*

¹⁹ *Les variétés hybrides sont issues de deux parents différents. La complémentarité entre les deux parents conduit à un hybride qui est meilleur que le meilleur des deux parents, mais cet avantage se perd lorsque l'hybride est autofécondé. Le producteur (ou l'agriculteur) qui dispose de l'hybride mais non des parents ne peut produire de semence aussi performante que l'hybride.*

²⁰ *Voir les décisions de la Commission européenne n° IV/M.1497 Novartis/Maisadour du 30 septembre 1999 et COMP/M.3506 Fox Paine/Advanta du 20 août 2004 et les décisions de l'Autorité n° 13-DCC-11 et n° 19-DCC-147 précitées.*

²¹ *Voir les décisions de la Commission européenne n° IV/M.556 Zeneca/Vanderhave du 9 avril 1996 et COMP/M.3506, précitée ainsi que les décisions de l'Autorité de la concurrence n° 09-DCC-37 du 13 août 2009 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés Euraxis Semences et Sud Céréales, n° 09-DCC-38 du 4 septembre 2009 relative à la fusion des coopératives Limagrain et Domagri, n° 10-DCC-66 et n° 19-DCC-147 précitée.*

auprès des producteurs implantés dans leur propre État membre²². La Commission a toutefois relevé²³ une certaine européanisation du secteur des semences, en soulignant que la certification délivrée par un État membre entraîne l'inscription au catalogue européen et permet la libre commercialisation des semences dans l'espace économique européen.

33. En l'espèce, la question de la définition exacte du marché géographique peut être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées quelle que soit la délimitation retenue.

c) Activité des parties

34. Coopérative Dauphinoise est présente sur les marchés de la production et de la commercialisation des semences autogames d'avoine, de blé dur, de blé tendre, de dactyle, de fétuques, d'orge, de pois, de ray-grass italien, de sarrasin, de seigle, de soja et de triticale.
35. Le groupe Terre d'Alliances est présent sur les marchés de la production et de la commercialisation de semences autogames de blé tendre, d'orge et de triticale.
36. Les activités des parties se chevauchent donc sur ces seuls marchés en France.

2. LES MARCHÉS DE LA MULTIPLICATION DES SEMENCES

a) Les marchés de produits

37. La pratique décisionnelle envisage l'existence d'un marché de la multiplication de semences, distinct du (ou des) marché(s) de l'obtention, de la production et commercialisation de semences²⁴. La multiplication de semences correspond à la phase au cours de laquelle des établissements producteurs transmettent les semences de base à des agriculteurs en vue de leur multiplication afin d'obtenir des semences commerciales. Sur ce marché, les coopératives ainsi que les agriculteurs multiplicateurs constituent l'offre.
38. L'Autorité a segmenté ce marché en distinguant les multiplications de semences autogames, d'une part, et hybrides, d'autre part.
39. S'agissant des semences autogames, les obtenteurs accordent à des coopératives agréées en tant qu'établissement de production une licence de production pour une semence donnée, qui leur permet de multiplier pour leur propre compte la semence en question. Ainsi, l'activité de multiplication découle directement de l'octroi de la licence de production et ne donne pas lieu à une relation économique spécifique entre l'obteneur et le producteur autre que celle qui est examinée dans le cadre du marché de l'obtention²⁵.
40. S'agissant des semences hybrides, en revanche, les obtenteurs confient à des coopératives ou directement à des agriculteurs multiplicateurs, dans le cadre de contrats de sous-traitance, la multiplication des semences de base pour obtenir des semences commerciales. Par ailleurs, l'Autorité a considéré que les semences hybrides peuvent nécessiter des infrastructures spécifiques et un savoir-faire particulier pour leur multiplication.
41. Enfin, ces marchés peuvent être sous-segmentés selon l'espèce de semences.

²² Voir notamment la décision de la Commission COMP/M.3506 précitée.

²³ Voir notamment les décisions de la Commission européenne n° IV/M.1420 - BASF/Svalöf Weibull du 3 mars 1999 et COMP/M.3506 précitée.

²⁴ Voir la décision de la Commission n° IV/M.1497 précitée et les décisions de l'Autorité n° 09-DCC-37 précitée, n° 09-DCC-90 du 29 décembre 2009 relative à la fusion de la coopérative agricole de la Charente et de la coopérative agricole Syntéane n° 09-DCC-38, n° 13-DCC-11 et n° 19-DCC-147 précitées.

²⁵ Voir les décisions de l'Autorité n° 10-DCC-66, n° 13-DCC-11 et n° 19-DCC-147 précitées.

42. En l'espèce, la question de la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées quelle que soit la segmentation retenue.

b) Les marchés géographiques

43. Les autorités de concurrence ont délimité les marchés de la multiplication de semences en fonction de critères climatiques, les zones ainsi définies couvrant parfois plusieurs États membres²⁶. La Commission européenne a par ailleurs considéré que les marchés ainsi délimités doivent inclure la totalité des zones climatiques mondiales similaires.
44. En particulier, dans le cas des semences hybrides, les obtenteurs qui souhaitent faire multiplier leurs semences par des agriculteurs (ou indirectement par des coopératives) dans le cadre de contrats de sous-traitance peuvent arbitrer entre l'ensemble des agriculteurs (ou coopératives) implantés dans les zones climatiques adaptées.
45. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation des marchés de la multiplication de semences.

c) Activité des parties

46. Coopérative Dauphinoise est présente sur les marchés de la multiplication des semences autogames de blé tendre, de blé dur, d'orge, de seigle, de triticales, de pois, de soja, de dactyle, de fétuques, de ray-grass d'Italie et de vesce.
47. Terre d'Alliances est présente sur les marchés de la multiplication des semences autogames de blé tendre, d'orge et de triticales.
48. Les activités des parties se chevauchent donc sur ces seuls marchés.

C. LES MARCHÉS DE L'AGROFOURNITURE

49. Le secteur de l'agrofourniture comprend l'ensemble des entreprises qui fournissent aux agriculteurs les moyens de produire : il s'agit des semences, des produits phytosanitaires, des engrais et des amendements (organiques ou minéraux), mais aussi des matériels agricoles et des produits vétérinaires. Les ventes au détail auprès des agriculteurs sont réalisées, entre autres, par les coopératives agricoles mais aussi par des entreprises spécialisées dans le commerce de matériels agricoles. En matière d'agrofourniture, la pratique décisionnelle nationale²⁷ distingue traditionnellement le marché amont, mettant en présence les fabricants en qualité de vendeurs, et les distributeurs ou coopératives agricoles en qualité d'acheteurs, d'une part, et le marché aval, mettant en présence ces mêmes distributeurs ou coopératives agricoles en qualité cette fois de revendeurs et les agriculteurs en qualité d'acheteurs, d'autre part.
50. Au cas d'espèce, les parties à l'opération sont simultanément actives sur le marché aval de la distribution au détail de produits d'agrofourniture²⁸.

²⁶ Voir la décision de la Commission européenne n° IV/M.737 Ciba/Geigy/Sandoz du 17 juillet 1996, et la lettre du ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi C2008-112 du 5 décembre 2008 au conseil des coopératives Audecoop, La Toulousaine de Céréales, Groupe Coopératif Occitan, des Unions de coopératives agricoles Lauragaise et Union Oxalliance relative à une concentration dans le secteur des produits agricoles.

²⁷ Voir les décisions de l'Autorité n° 13-DCC-170, n° 16-DCC-59 et n° 19-DCC-147 précitées.

²⁸ Les parties sont toutes deux présentes sur le marché amont de produits d'agrofourniture, tous produits confondus, mais n'ont pas de chevauchement d'activités sur les marchés amont de produits d'agrofourniture segmentés en fonction des grandes catégories de produits, à savoir: (i) les semences, (ii) les engrais et (iii) les produits phytosanitaires, puisque Coopération Dauphinoise est seule présente sur le marché du commerce de gros d'engrais tandis que Terre d'Alliances est seule présente sur le marché du commerce de gros de produits pour la viticulture. Sur le marché amont de produits d'agrofourniture, tous produits confondus, la part de marché cumulée des parties est inférieure à 5 % en France.

51. Au sein de ce marché, la pratique décisionnelle distingue notamment les produits d'agrofourniture destinés à la culture de terres²⁹ des produits d'agrofourniture destinés à l'élevage³⁰.

1. LES PRODUITS D'AGROFOURNITURE DESTINÉS À LA CULTURE DES TERRES

a) Les marchés de produits

52. En matière d'agrofourniture destinée à la culture de terres, la pratique décisionnelle nationale³¹ distingue les segments de la distribution de semences³², de la distribution d'engrais, de la distribution de produits phytosanitaires, de la distribution d'autres matériels agricoles, voire de la distribution d'amendements³³, tout en soulignant l'existence d'une forte substituabilité du côté de l'offre dans la mesure où la très grande majorité des distributeurs propose aux agriculteurs ces différentes catégories de produits³⁴. S'agissant plus spécifiquement de la distribution de semences, il a été envisagé l'existence d'un sous-segment constitué des semences destinées à l'agriculture biologique³⁵.
53. La pratique décisionnelle nationale³⁶ a également retenu pour chaque famille de produits une segmentation en fonction du type de culture, en distinguant notamment le maraîchage de la polyculture³⁷. Par ailleurs, elle a envisagé l'existence d'un marché distinct de la distribution de produits pour le vignoble, comprenant les segments du matériel de palissage de vigne, du matériel d'œnologie, du matériel de conditionnement, des engrais et des produits phytosanitaires³⁸.
54. L'Autorité a en revanche estimé qu'il n'y avait pas lieu de segmenter par canal de distribution, les négociants et les coopératives fournissant aux agriculteurs une offre similaire³⁹. En effet, même si des différences importantes entre ces deux types d'acteurs (statuts, fiscalité, nature des relations contractuelles avec l'agriculteur) peuvent subsister, celles-ci ne suffisent pas à retenir l'existence de deux marchés de produits distincts.

²⁹ Voir, notamment les décisions de l'Autorité n° 16-DCC-147 et n° 19-DCC-147 précitées.

³⁰ Voir les décisions de l'Autorité n° 09-DCC-32 du 29 juillet 2009 relative à la fusion du groupement des producteurs de porcs de l'Armorique et du groupement des producteurs de porcs de l'Ouest, n° 10-DCC-137 du 18 octobre 2010 relative à la fusion entre les coopératives Coop Pigalys, PSB, PBO, LT, l'union de coopératives Union Pigalys et la branche d'activité porcine de Terrena, n° 12-DCC-49 et n° 19-DCC-147 précitées.

³¹ Voir notamment la lettre du ministre C2008-112 précitée et les décisions de l'Autorité n° 10-DCC-41 du 10 mai 2010 relative à la fusion par absorption des coopératives Capafrance et Force 5 par la coopérative Océal, n° 10-DCC-66 et n° 19-DCC-147 précitées.

³² Ce marché correspond au circuit court par lequel les coopératives approvisionnent directement leurs agriculteurs adhérents en semence, par opposition au circuit long correspondant au marché de la production et de la commercialisation de semences auprès d'autres coopératives ou de négociants (voir les décisions de l'Autorité n° 16-DCC-13 et n° 19-DCC-147 précitées).

³³ Un amendement est un matériau apporté à un sol pour améliorer sa qualité agricole. Les amendements sont donc utilisés en agriculture et pour le jardinage pour améliorer les terres et les rendre plus productives. L'un des amendements les plus connus est la chaux, utilisée pour réduire l'acidité des sols.

³⁴ Voir les décisions de l'Autorité de la concurrence n° 11-DCC-150 du 10 octobre 2011 relative à la prise de contrôle exclusif de la coopérative Elle-et-Vire par le groupe coopératif Agrial et n° 19-DCC-147 précitée.

³⁵ Ibid.

³⁶ Voir, notamment les décisions de l'Autorité de la concurrence n° 10-DCC-84 du 16 août 2010 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe Compas par la société coopérative agricole Champagne Céréales SCA, n° 12-DCC-104 du 31 juillet 2012 relative à la fusion entre la coopérative Gascoval et Terres de Gascogne et n° 19-DCC-147 précitée.

³⁷ Voir notamment les décisions de l'Autorité n° 11-DCC-150 et n° 19-DCC-147 précitées.

³⁸ Voir spécifiquement la lettre du ministre de l'économie C2008-94 précitée et les décisions de l'Autorité n° 09-DCC-90 et n° 19-DCC-147 précitées.

³⁹ Voir notamment les décisions de l'Autorité n° 11-DCC-150 et n° 19-DCC-147 précitées.

55. En l'espèce, les parties distribuent des amendements, des engrais, des produits phytosanitaires, des semences (biologiques et non biologiques) et du petit matériel agricole, destinés à la polyculture. Elles distribuent également des engrais, des produits phytosanitaires, du matériel de palissage, du matériel d'œnologie et du matériel de conditionnement destinés à la viticulture. Elles distribuent enfin des engrais, des produits phytosanitaires, des semences non biologiques destinées au maraîchage.

b) Les marchés géographiques

56. La pratique décisionnelle nationale⁴⁰ a retenu une dimension locale pour les marchés de la distribution de semences, d'engrais, d'amendements et de produits phytosanitaires à destination des agriculteurs, l'analyse étant effectuée au niveau départemental. L'Autorité a en effet considéré qu'en dépit de la recherche d'une certaine rationalisation dans la livraison des marchandises, à partir de plateformes et lieux de stockage moins nombreux, le marché conservait une dimension locale.

57. Cependant, les parties considèrent que l'analyse devrait être menée au niveau régional, voire national, du fait de l'émergence d'opérateurs de dimension nationale se livrant à la vente de produits à partir d'une seule plateforme nationale, notamment les grands négociants qui implantent des bureaux de vente dans les différentes régions françaises permettant d'assurer un relais local, et du développement de la vente à distance de produits d'agrofourniture avec des délais de livraison très courts.

58. La question de l'élargissement de ces marchés à plusieurs départements ou à l'échelle d'une région a fait l'objet d'une instruction particulière lors de la prise de contrôle exclusif de la coopérative Elle-et-Vire par Agrial en 2011 (décision n° 11-DCC-150 du 10 octobre 2011), cet argument ayant été avancé et écarté à plusieurs reprises antérieurement⁴¹. Le test de marché avait établi que si les distributeurs (coopératives et négociants) centralisaient sur quelques sites le stockage des marchandises destinées à la livraison auprès des agriculteurs, la possession par les distributeurs d'un réseau de proximité, constitué de magasins ou d'entrepôts, était essentiel aux yeux des agriculteurs, dans la mesure où ils effectuaient eux-mêmes une partie de leurs achats et ne se faisaient pas livrer par le distributeur. À cet égard, la moitié des répondants avait indiqué s'approvisionner auprès d'une entreprise située à moins de 10 kilomètres, et la totalité d'entre eux auprès d'une entreprise située à moins de 50 kilomètres.

59. Dans sa décision n° 11-DCC-150 précitée, l'Autorité avait également relevé que la dimension locale de ces marchés découlait de la nécessité de proposer aux agriculteurs un service de conseil technique en cultures adapté à la demande locale, en fonction du climat ou des objectifs de culture de l'exploitant agricole type. L'Autorité avait notamment constaté que certains distributeurs disposent en interne d'un service agronomique dont l'une des missions est de tester et d'adapter les semences aux particularités locales d'un territoire (température, pluviométrie, typicité des sols).

60. Les réponses des agriculteurs au test de marché auquel il a été procédé lors de la présente instruction confirment l'importance de la proximité géographique de leur exploitation avec le point de vente en produits d'agrofourniture où ils se rendent pour faire ces achats.

61. En tout état de cause, les parties ont fourni les parts de marché conformément à la pratique décisionnelle et l'analyse concurrentielle sera menée suivant ces délimitations.

⁴⁰ Voir notamment les décisions de l'Autorité n° 11-DCC-150, n° 12-DCC-42, n° 15-DCC-34, n° 15-DCC-52 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁴¹ Voir notamment les décisions de l'Autorité n° 10-DCC-41, n° 10-DCC-66 et n° 19-DCC-147 précitées, et la lettre du ministre de l'économie C2008-112 du 5 décembre 2008. À l'exception d'une seule décision relative à la distribution de produits d'agrofourniture dans le département montagneux du Puy-de-Dôme, décision de l'Autorité n° 09-DCC-38 du 4 septembre 2009 relative à la fusion des coopératives Limagrain et Domagrain.

62. En l'espèce, les activités des parties se chevauchent sur les marchés départementaux suivants :
- i. La distribution d'engrais, d'amendements, de semences biologiques et non biologiques, de petits matériels agricoles destinés à la polyculture et de produits phytosanitaires destinés à la polyculture dans l'Ain (01), l'Isère (38), le Jura (39), la Loire (42), le Rhône (69), la Saône-et-Loire (71), la Savoie (73) et la Haute-Savoie (74) ;
 - ii. La distribution d'engrais, de produits phytosanitaires, de matériel de palissage, d'œnologie et de conditionnement destinés à la viticulture dans l'Ain (01), l'Isère (38), la Loire (42), le Rhône (69), la Saône-et-Loire (71), la Savoie (73) et la Haute-Savoie (74) ;
 - iii. La distribution d'engrais, de produits phytosanitaires et de semences non biologiques destinés au maraîchage dans l'Ain (01), l'Isère (38), le Rhône (69), la Saône-et-Loire (71) et la Savoie (73).

2. LES PRODUITS D'AGROFOURNITURE DESTINÉS À L'ÉLEVAGE

63. La pratique décisionnelle nationale a envisagé l'existence d'un marché de l'agrofourniture de matériel d'élevage (abreuvoirs, auges, clôtures, etc.), toutes espèces animales confondues⁴².
64. S'agissant de la délimitation géographique de ce marché, la pratique décisionnelle a envisagé une dimension départementale, tout en laissant la question ouverte. Il n'y a pas lieu, au cas d'espèce, de trancher cette question, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées, quelle que soit l'hypothèse retenue.
65. En l'espèce, les parties sont simultanément présentes sur le marché de la distribution de produits d'agrofourniture destinés à l'élevage dans les départements de l'Ain (01), de l'Isère (38), de la Loire (42), du Rhône (69), de la Saône-et-Loire (71) et de la Savoie (73).

D. LE SECTEUR DE LA NUTRITION ANIMALE

66. La pratique décisionnelle nationale⁴³ distingue, en matière de nutrition animale, les marchés amont (produits servant à l'élaboration d'aliments pour animaux) des marchés aval (aliments résultant de cette élaboration). Elle opère également une distinction au sein de l'alimentation pour animaux entre les animaux d'élevage et les animaux de compagnie, segment sur lequel les parties ne sont pas présentes⁴⁴.

1. LES MARCHÉS AMONT DES MATIÈRES PREMIÈRES DESTINÉES À L'ALIMENTATION ANIMALE

67. En amont, les matières premières utilisées pour fabriquer les produits destinés à l'alimentation animale sont globalement les mêmes (tourteaux⁴⁵, céréales, pré-mélanges ou « pré-mix »⁴⁶)

⁴² Voir les décisions de l'Autorité n° 16-DCC-59, n° 17-DCC-210 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁴³ Voir les décisions de l'Autorité de la concurrence n° 13-DCC-37 du 26 mars 2013 relative à la création d'une entreprise commune regroupant les activités d'alimentation animale d'Unicor, Qualisol et InVivo dans le Sud de la France, n° 13-DCC-102 du 26 juillet 2013 relative à la création d'une entreprise commune par la société Glon Sanders Holding et le groupe Euralis et n° 19-DCC-147 précitée.

⁴⁴ Voir notamment les décisions de l'Autorité n° 14-DCC-27 du 26 février 2014 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Novial par le groupe coopératif Noriap et n° 19-DCC-147 précitée.

⁴⁵ Il s'agit de résidus de graines de céréales servant d'aliments pour le bétail ou d'engrais.

⁴⁶ Les pré-mélanges (« pré-mix ») sont des mélanges concentrés de vitamines, d'oligo-éléments et d'additifs techniques destinés à compléter les matières premières végétales (céréales et tourteaux) dans la composition des aliments complets pour animaux.

selon les espèces. La pratique décisionnelle considère qu'il n'est pas nécessaire de distinguer des marchés propres à chaque type d'animal. En revanche, elle considère que les huiles végétales, les céréales, les tourteaux, ainsi que les pré-mélanges et les pré-mélanges médicamenteux peuvent chacun constituer un segment distinct au sein du marché des produits à destination de l'alimentation animale⁴⁷.

68. En l'espèce, les parties commercialisent toutes deux des céréales et des tourteaux servant à l'élaboration d'aliments pour animaux d'élevage.
69. S'agissant de la délimitation géographique, la pratique décisionnelle a considéré que les marchés de la production et la commercialisation de céréales et de tourteaux servant à l'élaboration d'aliments pour animaux étaient des marchés de dimension au moins nationale⁴⁸.
70. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette définition dans le cadre de la présente opération.

2. LES MARCHÉS AVAL DE LA NUTRITION ANIMALE

71. À l'aval, la pratique décisionnelle nationale⁴⁹ distingue le marché de la fabrication et commercialisation d'aliments complets, d'une part, et le marché de la fabrication et commercialisation d'aliments composés minéraux et nutritionnels, d'autre part. Elle a également envisagé l'existence d'un marché de la fabrication et commercialisation d'aliment unique (dénommé « *single feed* » par la pratique décisionnelle). Par ailleurs, la pratique décisionnelle nationale⁵⁰ a envisagé, outre les marchés de la fabrication d'aliments pour animaux d'élevage, l'existence d'un marché aval de la distribution de ces produits.
72. En l'espèce, les parties sont simultanément actives sur le marché de la fabrication et commercialisation d'aliments complets (a) et sur le marché de la distribution d'aliments pour animaux d'élevage (b).

a) Le marché de la fabrication et commercialisation d'aliments complets

Marché des produits

73. La pratique décisionnelle a envisagé, tout en laissant la question ouverte, de retenir une segmentation de ce marché en fonction de l'espèce animale (bovins, ovins et caprins, porcins, volailles, lapins et chevaux) dans la mesure où chaque type d'aliment est spécifique à une espèce animale déterminée⁵¹.
74. En l'espèce, l'opération entraîne un chevauchement d'activités entre Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances sur les marchés aval des aliments complets pour les bovins uniquement, bien que chaque coopérative commercialise également d'autres produits.

⁴⁷ Voir notamment les décisions n° 16-DCC-147, n° 16-DCC-13 et n° 19-DCC-147 précitées. S'agissant des céréales, voir la décision n° 13-DCC-102, précitée.

⁴⁸ Voir les décisions de l'Autorité n° 16-DCC-13 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁴⁹ Voir, par exemple, les décisions de l'Autorité 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., n° 10-DCC-34 du 22 avril 2010 relative à la prise de contrôle exclusif des sociétés Arrivé Nutrition Animale, Arrivé Division Petfood, Arrivé Bellané et Cap Elevage par la Coopérative Interdépartementale des Aviculteurs du Bocage, n° 12-DCC-103 du 30 juillet 2012 relative à la création d'une entreprise commune regroupant les activités de production et de commercialisation d'alimentation animale d'InVivo, Euréa et Ucal dans le centre de la France, n° 13-DCC-102, n° 16-DCC-13, n° 17-DCC-210, n° 19-DCC-108 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁵⁰ Voir les décisions n° 12-DCC-104 précitée, point 23, et n° 18-DCC-200 précitée, point 54.

⁵¹ Voir les décisions de l'Autorité n° 14-DCC-43 du 25 mars 2014 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Aliccop par la société Coreaet, n° 13-DCC-102 et n° 19-DCC-147 précitées.

Marché géographique

75. La pratique décisionnelle considère que ces marchés revêtent une dimension locale correspondant à une zone de livraison de 150 kilomètres autour du site de production en raison du caractère volumineux et pondéreux des aliments concernés⁵².
76. En l'espèce, l'analyse concurrentielle sera menée, conformément à la pratique décisionnelle, pour chaque segment du marché, sur une zone géographique de 150 kilomètres autour des trois sites de production concernés. Coopérative Dauphinoise dispose de deux sites de production, dont l'un se situe dans l'Isère (La-Côte-Saint-André) et l'autre dans la Drôme (Montélimar). Terre d'Alliances dispose d'un site de production dans l'Ain (Varambon).

b) Le marché de la distribution d'aliments pour animaux d'élevage

77. La pratique décisionnelle nationale⁵³ a envisagé, outre les marchés de la fabrication d'aliments pour animaux d'élevage, l'existence d'un marché aval de la distribution de ces produits mettant en présence les distributeurs d'aliments (coopératives, négociants), y compris les fabricants lorsqu'ils procèdent à la vente directe, et les éleveurs en qualité d'acheteurs.
78. S'agissant de la délimitation géographique de ce marché, l'Autorité a envisagé de retenir une dimension régionale (au sens des anciennes régions administratives)⁵⁴.
79. En l'espèce, les parties sont simultanément présentes sur le marché de la distribution d'aliments pour animaux d'élevage dans les régions Bourgogne, Franche-Comté et Rhône-Alpes.

E. LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION DE DÉTAIL D'ARTICLES DE JARDINAGE, BRICOLAGE, AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR ET ANIMALERIE

80. Les parties sont simultanément actives dans la distribution de détail d'articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur. Elles sont également actives, en amont, dans la production et commercialisation d'aliments pour animaux distribués au détail dans les jardineries.

1. LES MARCHÉS AMONT DE LA PRODUCTION ET COMMERCIALISATION D'ARTICLES DE JARDINAGE ET ANIMALERIE

a) Marchés de produits

81. La pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence distingue un marché spécifique de la nutrition animale à destination des points de vente au détail, compte tenu notamment des spécificités de cette activité en termes de conditionnement. À l'instar de la segmentation retenue pour le marché de la nutrition animale, les marchés amont (produits servant à l'élaboration d'aliments pour animaux) sont distingués des marchés aval (aliments résultant de cette élaboration)⁵⁵. L'Autorité de la concurrence opère également, à l'instar de la pratique

⁵² Voir notamment la décision de l'Autorité n° 19-DCC-147, précitée.

⁵³ Voir les décisions n° 12-DCC-104, point 23, n° 18-DCC-200, point 55 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁵⁴ Voir les décisions n° 12-DCC-104, point 26, précitée, n° 18-DCC-200 précitée, point 56 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁵⁵ Voir notamment les décisions de l'Autorité de la concurrence n° 13-DCC-102, n° 17-DCC-210 et n° 19-DCC-147 précitées.

décisionnelle de la Commission européenne, une distinction entre les aliments destinés aux animaux d'élevage et les aliments destinés aux animaux domestiques⁵⁶.

82. En l'espèce, les parties sont actives sur les marchés aval des aliments destinés aux animaux d'élevage.
83. La pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence distingue les aliments complets et les aliments composés minéraux et nutritionnels⁵⁷. Ces derniers répondent à des fonctions nutritionnelles spécifiques et se différencient des autres produits de nutrition animale (notamment des pré-mélanges ou « pré-mix », qui ont vocation à entrer dans la composition d'un aliment complet) et des médicaments vétérinaires (dont la commercialisation est soumise à une autorisation de mise sur le marché)⁵⁸. L'Autorité de la concurrence a également envisagé l'existence d'un marché de la fabrication et commercialisation d'aliment unique ou « *single feed* » qui inclut les aliments pour animaux fabriqués à partir d'un seul ingrédient de base tel que le soja, le colza, la betterave à sucre, la farine de poisson ou les grains⁵⁹.
84. S'agissant de la production et commercialisation d'aliments complets, l'Autorité de la concurrence a envisagé une segmentation selon l'espèce animale (espèces bovines, espèces ovines, espèces caprines, espèces porcines, volailles, lapins), dans la mesure où il apparaît que chaque type d'aliment est spécifique à l'espèce animale à laquelle il est destiné⁶⁰.
85. S'agissant de la production et commercialisation d'aliment unique, l'Autorité de la concurrence a envisagé une segmentation selon les types d'ingrédients (non-céréaliers ou céréaliers), leur mode de distribution (vente en gros ou vente au détail) ou les clients auxquels les ingrédients sont destinés (producteurs d'aliments ou éleveurs).
86. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette segmentation dans le cadre de la présente opération.
87. En l'espèce, Coopérative Dauphinoise est seule active sur le marché de la production et commercialisation d'aliments pour animaux de basse-cour à destination des magasins de jardinage. Il existe néanmoins une intégration verticale entre cette activité et la distribution, par Terre d'Alliances, dans les jardinerie, d'aliments pour volailles.

b) Marchés géographiques

88. Les marchés de la production et commercialisation d'aliments pour animaux domestiques sont de dimension nationale⁶¹.
89. S'agissant des aliments pour animaux d'élevage, pour ce qui concerne les aliments complets, ces marchés ont une dimension locale, correspondant à une zone de livraison de 150 kilomètres autour du site de production, en raison du caractère volumineux et pondéreux des aliments concernés.

⁵⁶ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.2956 du 28 octobre 2002 CVC/Pai Europé/Provimi et les décisions de l'Autorité n° 15-DCC-34, précitée et n° 16-DCC-147 du 21 septembre 2016 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Agri-Négoce par la société Axérial Participations et n° 19-DCC-147 précitée.

⁵⁷ Voir, par exemple, les décisions de l'Autorité n° 09-DCC-91, n° 10-DCC-34, n° 12-DCC-103, n° 13-DCC-102, n° 15-DCC-52, n° 16-DCC-13 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁵⁸ Voir notamment les décisions de l'Autorité n° 09-DCC-67 du 23 novembre 2009 relative à l'acquisition de la société Arrivé par la société LDC Volailles, n° 13-DCC-102 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁵⁹ Voir notamment les décisions de la Commission européenne COMP/M.6468 du 16 mars 2012 Forfarmers/Hendrix et de l'Autorité n° 13-DCC-102 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁶⁰ Voir notamment la décision de la Commission COMP/M.6468, précitée et la lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie en date du 1^{er} juillet 2005 au conseil du groupe coopératif Unicopa relative à une concentration dans le secteur de l'alimentation pour le bétail ainsi que les décisions de l'Autorité de la concurrence n° 12-DCC-103, n° 13-DCC-37, n° 13-DCC-102 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁶¹ Voir les décisions de la Commission COMP/M.2544 du 15 février 2002 Masterfoods/Royal Canin et COMP/M.2956 précitées.

90. Les marchés de la production et commercialisation d'aliments composés minéraux et nutritionnels et d'aliments uniques sont quant à eux de dimension au moins nationale.
91. Il n'y a pas lieu de remettre en cause ces délimitations dans le cadre de la présente opération.

2. LE MARCHÉ AMONT DE L'APPROVISIONNEMENT EN ARTICLES DE JARDINAGE, DE BRICOLAGE, D'ANIMALERIE ET D'AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR

a) Marchés de produits

92. Les autorités de concurrence distinguent habituellement autant de marchés qu'il existe de familles ou groupes de produits⁶². Les catégories suivantes ont ainsi été distinguées :
- i. Produits de grande consommation : (1) liquides, (2) droguerie, (3) parfumerie et hygiène, (4) épicerie sèche, (5) parapharmacie, (6) produits périssables en libre-service.
 - ii. Frais traditionnel : (7) charcuterie, (8) poissonnerie, (9) fruits et légumes, (10) pain et pâtisserie fraîche, (11) boucherie.
 - iii. Bazar : (12) bricolage, (13) maison, (14) culture, (15) jouets, loisir et détente, (16) jardin, (17) automobile.
 - iv. Électro-ménager, photo, cinéma et son : (18) gros électro-ménager, (19) petit électro-ménager, (20) photo et ciné, (21) hi-fi et son, (22) TV et vidéo.
 - v. Textile : (23) textile et chaussures.
93. En l'espèce, les parties sont simultanément présentes, en tant qu'acheteurs, sur les familles des produits de bazar (jardin, bricolage), des produits de grande consommation (épicerie sèche) et du textile. Elles déclarent également être acheteurs de produits de décoration, groupe de produits non identifié par la pratique décisionnelle, mais qui pourrait faire partie du groupe de produits « maison ».
94. Dans la décision Carrefour/Promodès précitée, la Commission européenne n'a pas exclu, dans le secteur du commerce de détail à dominante alimentaire, que « *certaines de ces groupes de produits doivent être encore segmentés* »⁶³. Elle a rappelé à cet égard que « *la délimitation du marché se fait généralement du point de vue de l'autre partie en présence sur le marché, dans le cas présent, le fournisseur/producteur. Le degré de flexibilité dans la modification de l'offre des fournisseurs et l'existence de débouchés alternatifs pour eux constituent des facteurs déterminants de l'analyse. D'une manière générale, les producteurs fabriquent des produits ou groupes de produits particuliers et ne sont pas en mesure de se reconverter facilement dans la fabrication d'autres produits.* »⁶⁴ Ainsi, un producteur de végétaux, par exemple, ne peut pas se lancer rapidement dans la production d'appareils de motoculture sans des investissements considérables et l'acquisition d'un savoir-faire supplémentaire. À ce titre, l'Autorité de la concurrence a estimé qu'il n'est pas possible de retenir un marché unique de l'approvisionnement d'articles de jardin⁶⁵.

⁶² Voir notamment les décisions de la Commission COMP/M.1684 du 25 janvier 2000, Carrefour/Promodès, COMP/M.2115 du 28 septembre 2000 Carrefour/GB. Voir également la lettre du ministre C2008-32 du 9 juillet 2008, Carrefour/SAGC et la décision de l'Autorité de la concurrence n° 09-DCC-50 du 1^{er} octobre 2009 relative à l'acquisition du groupe Team Ouest par la société France Frais, n° 10-DCC-144 du 20 octobre 2010 relative à la prise de contrôle de Jardins Pays de France par Unéal Participations et la décision n° 13-DCC-90 du 11 juillet 2013 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Monoprix par la société Casino Guichard-Perrachon.

⁶³ Voir la décision de la Commission COMP/M.1684, précitée.

⁶⁴ Ibid.

⁶⁵ Voir les décisions de l'Autorité n° 18-DCC-148 du 24 août 2018 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Jardiland par la société InVivo Retail et n° 19-DCC-147 précitée.

95. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette segmentation dans le cadre de la présente opération.
96. En l'espèce, les parties sont présentes simultanément, en tant qu'acheteurs, sur les groupes de produits, segments et sous-segments suivants : jardin⁶⁶ dont le sous-segment de la distribution de végétaux en jardinerie et autres articles de jardin, mais également sur les segments du bricolage, de la décoration, de l'épicerie sèche et du textile.

b) Marchés géographiques

97. Les autorités de concurrence considèrent que ces marchés, délimités par grands groupes de produits, sont de dimension nationale⁶⁷.
98. Plus spécifiquement, l'Autorité de la concurrence considère que, quel que soit le segment retenu, les marchés de l'approvisionnement en articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur sont de dimension nationale. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette segmentation dans le cadre de la présente opération.

3. LE MARCHÉ AVAL DE LA DISTRIBUTION DE DÉTAIL D'ARTICLES DE JARDINAGE, BRICOLAGE, AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR ET ANIMALERIE

a) Marché de produits

99. Dans sa pratique décisionnelle, l'Autorité de la concurrence retient un marché composé des libres services agricoles (ci-après, « LISA »), des jardinerie, des grandes surfaces de bricolage et des grandes surfaces agricoles dans la mesure, pour ces deux dernières catégories, où elles disposent d'espaces « jardinerie »⁶⁸.

Les grandes surfaces de bricolage (« GSB »)

100. Les GSB sont actives sur le marché de la distribution de détail d'articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur, à la condition qu'elles disposent d'une offre d'articles de jardinage suffisante pour exercer une pression concurrentielle sur les jardinerie et les LISA. Il a ainsi été relevé que « *si les GSB proposent un assortiment d'étendue comparable d'outils de jardin ou d'aménagement d'extérieur, elles disposent d'une offre de plantations, semences et engrais beaucoup moins importante* »⁶⁹. De manière constante, l'Autorité de la concurrence a suivi cette analyse. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette analyse à l'occasion de l'examen de la présente opération.
101. Afin de prendre en compte l'existence d'une offre plus restreinte, et conformément à la pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence, seules les GSB disposant d'une surface de vente dédiée aux articles de jardinage supérieure à 300 m² ont été prises en compte dans l'analyse concurrentielle.

⁶⁶ Voir la décision n° 18-DCC-148, précitée, pt 27 et suivants.

⁶⁷ Voir notamment les décisions de la Commission COMP/M.1684 et M.2115 et de l'Autorité n° 10-DCC-144, n° 18-DCC-148 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁶⁸ Voir les lettres du ministre en charge de l'économie C2007-129 du 21 janvier 2008 aux conseillers juridiques de la société Terrena relative à une concentration dans le secteur de la distribution de produits pour le jardinage, le bricolage et pour l'agriculture, C2008-29 du 4 juin 2008 aux conseils de la société coopérative Agrial et de la société coopérative Union Set, relative à une concentration dans le secteur des coopérative agricole, C2008-94 précitée et les décisions de l'Autorité n° 09-DCC-90, n° 12-DCC-49, n° 15-DCC-34 et n° 18-DCC-148 précitées.

⁶⁹ Voir la lettre C2007-129 précitée et les décisions n° 18-DCC-148 et n° 19-DCC-147 précitées.

Les grandes surfaces alimentaires (« GSA »)

102. Les GSA commercialisent généralement des articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur. Cependant, à l'instar des GSB, l'offre des GSA est beaucoup « moins étendue et sujette à des variations saisonnières »⁷⁰.
103. Afin de prendre en compte l'existence d'une offre plus restreinte, et conformément à la pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence, seules les GSA disposant d'une surface dédiée aux articles de jardinage supérieure à 300 m² ont été prises en compte dans l'analyse concurrentielle.

Les ventes en ligne

104. Conformément à la pratique décisionnelle⁷¹, les ventes en ligne d'articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur ne doivent pas être incluses dans le marché concerné par la présente opération.

b) Marché géographique

105. Dans le secteur de la distribution de détail par le biais de magasins physiques, la concurrence s'exerce, du point de vue du consommateur, principalement au niveau local, sur des marchés dont la dimension varie en fonction du type de produits concernés et de l'attractivité des magasins.
106. S'agissant de la distribution d'articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur, l'Autorité de la concurrence considère que les consommateurs sont prêts à réaliser un trajet en voiture d'une durée de 20 minutes pour atteindre un magasin et comparer les produits et les prix d'une enseigne à l'autre⁷².
107. Afin de ne pas créer d'effet de seuil, en excluant de son analyse des points de vente situés en marge des zones définies, l'Autorité de la concurrence tient généralement compte de la concurrence des points de vente situés en bordure immédiate de zone, dans la limite d'un temps de trajet en voiture supplémentaire de deux minutes environ⁷³.
108. Il n'y a pas lieu de remettre en cause ces délimitations à l'occasion de l'examen de la présente opération.

⁷⁰ *Ibid.*

⁷¹ Voir les décisions de l'Autorité n° 18-DCC-148 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁷² Voir les lettres du ministre en charge de l'économie C2007-129, C2008-29 et C2008-94 précitées, ainsi que les décisions de l'Autorité n° 09-DCC-90, n° 12-DCC-49, n° 15-DCC-34, n° 18-DCC-148 et n° 19-DCC-147 précitées.

⁷³ Voir notamment les décisions de l'Autorité n° 18-DCC-148 et n° 19-DCC-147 précitées.

III. Analyse concurrentielle

109. L'analyse portera successivement sur les effets horizontaux (A), verticaux (B) et congloméraux (C) de l'opération.

A. ANALYSE DES EFFETS HORIZONTAUX

1. LE SECTEUR DE LA COLLECTE ET DE LA COMMERCIALISATION DE CÉRÉALES, OLÉAGINEUX ET PROTÉAGINEUX

110. Les parties sont simultanément actives sur les marchés de la collecte (a) et de la commercialisation (b) des céréales, oléagineux et protéagineux.

a) Marché amont de la collecte

111. Afin d'apprécier si une opération est susceptible de porter atteinte à la concurrence sur un marché, les lignes directrices de l'Autorité relatives au contrôle des concentrations précisent que sont notamment examinés les parts de marché de la nouvelle entité et de ses concurrents et le degré de concentration du marché⁷⁴. Ces deux critères sont appréciés au cas par cas par l'Autorité, qui tient également compte des caractéristiques et du mode de fonctionnement des marchés analysés.

112. Conformément à la pratique décisionnelle, l'analyse du marché de la collecte sera menée dans un premier temps au niveau départemental puis, dans un second temps, au sein des différents départements dans lesquels les activités des parties se chevauchent principalement, dans chaque zone locale de 45 km autour des points de collecte (silos et plateformes) exploités par la nouvelle entité, selon la méthode détaillée ci-après.

Fonctionnement du marché

113. Il ressort de l'analyse menée par l'Autorité que la collecte de céréales, oléagineux, protéagineux s'organise autour de deux types d'infrastructures. D'une part, les plateformes de collecte, qui ne sont pas en mesure de conserver efficacement les récoltes plus de quelques jours, assurent un maillage relativement fin du territoire. Ce maillage fin permet aux organismes collecteurs de maintenir une grande proximité géographique avec les différentes exploitations afin de collecter rapidement les récoltes moissonnées dans un intervalle de temps relativement court, ce qui est essentiel en période de récolte.

114. D'autre part, au-dessus de ce réseau de plateformes, figure le réseau moins dense des silos de stockage. Tout comme les plateformes, ces silos collectent des récoltes issues directement des exploitations, mais ils permettent également de stocker de manière pérenne les récoltes collectées dans un premier temps par le réseau de plateformes.

115. Les plateformes et les silos constituent donc deux catégories d'infrastructures distinctes, jouant des rôles complémentaires. Néanmoins, elles permettent toutes deux de créer un maillage fin du territoire, dans le but d'optimiser la collecte des grains, en particulier au moment des récoltes.

116. Aux côtés de cette organisation de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux autour des plateformes et des silos, d'autres modalités de collecte peuvent exister de sorte que les

⁷⁴ Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations, paragraphe 382.

concurrents présents en bordure de zone ou dans des départements limitrophes exercent une certaine pression concurrentielle sur les points de collecte des parties.

117. De plus, les récoltes peuvent être stockées chez les exploitants (pratique dite du « stockage à la ferme »). Cette pratique est encouragée par certaines coopératives qui choisissent de faciliter la création d'infrastructures de stockage à la ferme en vue de différer le moment de la collecte vers des infrastructures de stockage pérennes. Cette alternative n'existe toutefois, comme le souligne la pratique décisionnelle, que pour les agriculteurs qui disposent de capacités de stockage et, en tout état de cause, pour une quantité limitée de la récolte à venir. De plus, le stockage à la ferme emporte des coûts supplémentaires pour les exploitants. Le test de marché réalisé au cours de l'instruction, auprès des concurrents des parties, ainsi qu'auprès des principaux exploitants, révèle que pour la grande majorité des coopératives des zones concernées, l'essentiel des tonnages est collecté au moment de la récolte : le stockage à la ferme est donc marginal. Ceci est confirmé par la consultation organisée auprès des exploitants puisqu'aucun des répondants ne stocke ses récoltes « à la ferme » ni n'envisage à court terme la construction d'un tel espace de stockage au regard, notamment, des coûts d'un tel investissement.
118. Afin d'apprécier la situation des parties sur ces différents marchés départementaux et locaux, ces sources de pression concurrentielle, bien que moindres par rapport aux plateformes et silos déjà présents dans la zone concernée, peuvent être prises en compte. Le faible niveau de barrières à l'entrée que constitue la construction de plateformes de stockage qui permettraient à des collecteurs concurrents d'investir la zone locale en rapatriant les récoltes de ces plateformes vers leurs silos doit également être pris en considération même si, comme le souligne la pratique décisionnelle concernant les plateformes de collecte, elles ne peuvent être considérées comme une alternative crédible qu'à la condition de disposer de silos à une distance raisonnable.
119. Les exploitants interrogés considèrent qu'il est plutôt facile de changer d'opérateur de collecte. Ils précisent que le principal critère de choix demeure la proximité. Viennent ensuite le critère de la qualité des relations entre les agriculteurs et la coopérative et celui du prix d'achat.
120. La méthode d'analyse de l'Autorité repose donc en premier lieu sur une analyse locale quantitative fondée sur les plateformes et silos présents dans la zone, qui est ensuite complétée, le cas échéant, par une appréciation spécifique de la situation concurrentielle qui prévaut dans la zone analysée.

Principes relatifs à l'analyse quantitative au sein des zones locales

121. S'agissant des zones locales, les zones examinées correspondent à des distances routières de 45 km autour des silos des parties. Ces zones sont définies à la fois autour des points de collecte de Coopérative Dauphinoise et de Terre d'Alliances. Pour établir les parts de marché dans ces zones, les infrastructures de collecte des différents acteurs, silos et plateformes de collecte, sont identifiées.
122. Dans sa pratique décisionnelle usuelle, faute de données précises sur les volumes réels collectés par les opérateurs présents dans les zones de 45 km autour des points de collecte, l'Autorité apprécie les positions des opérateurs sur les marchés locaux de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux à partir de leurs parts de marché en nombre d'infrastructures.
123. Toutefois, les informations fournies par les parties au cours de la présente instruction ont permis à l'Autorité, de manière inédite, de disposer de parts de marché en volume réel collecté et en capacité de collecte dans chaque zone locale concernée par l'opération. Ainsi, et contrairement à la pratique décisionnelle classique en la matière, compte tenu du caractère précis et complet

des données transmises par les parties notifiantes, l'analyse concurrentielle ne s'est pas fondée sur le seul nombre de points de collecte.

124. En effet, les volumes réels collectés permettent d'appréhender le poids réel des parties sur la zone au jour de l'opération. Ce critère constitue donc le socle de l'analyse locale présentée ci-dessous, conformément à l'analyse menée traditionnellement par l'autorité au niveau départemental. Afin de limiter l'influence des fluctuations dans la collecte, le volume réel a été pris en compte sur trois ans. Les capacités de collecte fournissent quant à elle une vision sur la possibilité de développement de l'offre de la nouvelle entité. Enfin, les parts de marché calculées en nombre de points de collecte ont également été utilisées, comme critère complémentaire, puisqu'elles renseignent utilement sur la densité du maillage territorial détenu par les parties à l'issue de l'opération.

Position des parties au niveau départemental

125. Les activités des parties sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux se chevauchent dans les départements de l'Ain (01), de l'Isère (38), de la Loire (42), du Rhône (69), de la Saône et Loire (71), de la Savoie (73) et de la Haute-Savoie (74). Les parts de marchés des parties sont présentées dans le tableau suivant.

	Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux (2018-2019)	Volume (T)	PDM en %
Ain	Coopérative Dauphinoise	[...]	[0-5]
	Terre d'Alliances	[...]	[50-60]
	NOUVELLE ENTITÉ	[...]	[50-60]
Isère	Coopérative Dauphinoise	[...]	[40-50]
	Terre d'Alliances	[...]	[0-5]
	NOUVELLE ENTITÉ	[...]	[50-60]
Loire	Coopérative Dauphinoise	[...]	[0-5]
	Terre d'Alliances	[...]	[0-5]
	NOUVELLE ENTITÉ	[...]	[0-5]
Rhône	Coopérative Dauphinoise	[...]	[30-40]
	Terre d'Alliances	[...]	[30-40]
	NOUVELLE ENTITÉ	[...]	[60-70]
Saône-et-Loire	Coopérative Dauphinoise	[...]	[0-5]
	Terre d'Alliances	[...]	[0-5]
	NOUVELLE ENTITÉ	[...]	[5-10]
Savoie	Coopérative Dauphinoise	[...]	[30-40]
	Terre d'Alliances	[...]	[20-30]
	NOUVELLE ENTITÉ	[...]	[60-70]
Haute-Savoie	Coopérative Dauphinoise	[...]	[5-10]
	Terre d'Alliances	[...]	[0-5]
	NOUVELLE ENTITÉ	[...]	[5-10]

126. **Dans le département de l'Ain (01)**, Coopérative Dauphinoise dispose d'une part de marché en volume de [0-5] %, et celle de Terre d'Alliances s'établit à [50-60] %. La nouvelle entité disposera donc, à l'issue de l'opération, d'une part de marché de [50-60] %. Toutefois, malgré des parts de marché cumulées importantes, l'augmentation de part de marché à l'issue de l'opération est quasi nulle.
127. Compte tenu de ces éléments, l'opération notifiée n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché amont de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux dans le département de l'Ain.
128. **Dans le département de la Loire (41)**, Coopérative Dauphinoise dispose d'une part de marché en volume de [0-5] %, celle de Terre d'Alliances étant quasiment nulle. La nouvelle entité disposera donc, à l'issue de l'opération, d'une part de marché de [0-5] %, avec une augmentation de part de marché quasi nulle.
129. Compte tenu de ces éléments, l'opération notifiée n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché amont de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux dans le département de la Loire.
130. **Dans le département de la Saône-et-Loire (71)**, Coopérative Dauphinoise dispose d'une part de marché en volume de [0-5] %, et celle de Terre d'Alliances s'établit à [0-5] %. La nouvelle entité disposera donc, à l'issue de l'opération, d'une part de marché de [5-10] %, avec une augmentation de part de marché marginale.
131. Compte tenu de ces éléments, l'opération notifiée n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché amont de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux dans le département de la Saône-et-Loire.
132. **Dans le département de la Haute-Savoie (74)**, Coopérative Dauphinoise dispose d'une part de marché en volume de [5-10] %, et celle de Terre d'Alliances s'établit à [0-5] %. La nouvelle entité disposera donc, à l'issue de l'opération, d'une part de marché de [5-10] %, avec une augmentation de part de marché quasi nulle.
133. Compte tenu de ces éléments, l'opération notifiée n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché amont de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux dans le département de la Haute-Savoie.
134. **Dans le département de l'Isère (38)**, Coopérative Dauphinoise dispose d'une part de marché en volume de [40-50] %, et celle de Terre d'Alliances s'établit à [0-5] %. La nouvelle entité disposera donc, à l'issue de l'opération, d'une part de marché de [50-60] %. Les parties à l'opération précisent que Terre d'Alliance détient uniquement deux points de collecte dans ce département.
135. Compte tenu de cette situation, l'analyse concurrentielle des zones locales sera menée uniquement autour de ces deux points de collecte.
136. **Dans le département du Rhône (69)**, Coopérative Dauphinoise dispose d'une part de marché en volume de [30-40] %, et celle de Terre d'Alliances s'établit à [30-40] %. La nouvelle entité disposera donc, à l'issue de l'opération, d'une part de marché de [60-70] %.
137. Compte tenu de ces éléments, l'analyse concurrentielle sera menée autour de chacun des points de collecte des parties.
138. **Dans le département de la Savoie (73)**, Coopérative Dauphinoise dispose d'une part de marché en volume de [30-40] %, et celle de Terre d'Alliances s'établit à [20-30] %. La nouvelle entité disposera donc, à l'issue de l'opération, d'une part de marché de [30-40] %.

139. Compte tenu de ces éléments, l'analyse concurrentielle sera menée autour de chacun des points de collecte des parties.

Analyse de la position des parties dans les zones locales dans les départements d'Isère, du Rhône et de la Savoie

Partie	Département	Zone	Proportion détenue par la nouvelle entité en nombre de points de collecte (%)	Hausse liée à l'opération en nombre de points de collecte (%)	Parts de marché en capacité sur la zone (%)	Hausse liée à l'opération en capacités (%)	Parts de marché en volume collectés sur la zone (%)	Hausse liée à l'opération en volume collecté (%)
TDA	Savoie	Belmont-Tramonet	[60-70]	[20-30]	[40-50]	[5-10]	[50-60]	[20-30]
TDA	Rhône	Cailloux-sur-Fontaine	[60-70]	[5-10]	[60-70]	[0-5]	[40-50]	[5-10]
TDA	Savoie	Champagneux	[50-60]	[20-30]	[40-50]	[5-10]	[50-60]	[20-30]
CD	Rhône	Chaponnay	[60-70]	[10-20]	[60-70]	[10-20]	[50-60]	[5-10]
CD	Rhône	Communay	[60-70]	[5-10]	[60-70]	[0-5]	[50-60]	[5-10]
CD	Savoie	Francin	[60-70]	[5-10]	[30-40]	[0-5]	[70-80]	[0-5]
CD	Rhône	Genas	[60-70]	[20-30]	[60-70]	[20-30]	[40-50]	[20-30]
TDA	Rhône	Genay	[60-70]	[5-10]	[60-70]	[0-5]	[50-60]	[5-10]
CD	Rhône	Jons-Saint-Georges	[60-70]	[20-30]	[50-60]	[5-10]	[40-50]	[10-20]
CD	Rhône	Les Haies	[60-70]	[0-5]	[50-60]	[0-5]	[40-50]	[0-5]
TDA	Rhône	Quincieux	[60-70]	[5-10]	[60-70]	[0-5]	[50-60]	[0-5]
CD	Isère	Saint Andréol	[60-70]	[5-10]	[60-70]	[0-5]	[50-60]	[5-10]
CD	Rhône	Saint-Pierre-de-Chandieu	[60-70]	[20-30]	[40-50]	[10-20]	[40-50]	[10-20]
CD	Rhône	Saint-Romain-en-Gal	[60-70]	[0-5]	[60-70]	[0-5]	[50-60]	[0-5]
TDA	Rhône	Sathonay-Village	[60-70]	[10-20]	[60-70]	[5-10]	[40-50]	[5-10]
CD	Rhône	Solaize	[60-70]	[10-20]	[50-60]	[0-5]	[50-60]	[10-20]
TDA	Isère	Veyrins-Thuellin	[60-70]	[20-30]	[40-50]	[20-30]	[50-60]	[20-30]
TDA	Isère	Vézeronce-Curtin	[60-70]	[20-30]	[40-50]	[20-30]	[50-60]	[20-30]
TDA	Rhône	Villefranche-sur-Saône	[60-70]	[0-5]	[70-80]	[0-5]	[50-60]	[0-5]
CD	Savoie	Voglans	[60-70]	[20-30]	[80-90]	[10-20]	[60-70]	[20-30]
TDA	Savoie	Yenne	[60-70]	[30-40]	[50-60]	[10-20]	[60-70]	[20-30]

Méthode retenue

140. Les lignes directrices précitées précisent que « *l'existence de parts de marché d'une grande ampleur est un élément important dans l'appréciation du pouvoir de marché d'une entreprise. Des parts de marché post-opération élevées, de l'ordre de 50 % et plus, peuvent faire présumer l'existence d'un pouvoir de marché important.* »⁷⁵ L'Autorité de la concurrence considère ainsi qu'une part de marché supérieure à 50 % est en général susceptible de conférer un pouvoir de marché à la nouvelle entité et qu'un examen plus approfondi de la structure concurrentielle du marché concerné doit être réalisé afin de vérifier s'il existe notamment des alternatives crédibles et suffisantes à la nouvelle entité.
141. Compte tenu de ces éléments, l'Autorité de la concurrence a, en l'espèce, identifié les situations locales susceptibles de poser des problèmes concurrentiels de la manière suivante.
142. Lorsque la part de marché en volume réel de la nouvelle entité est inférieure à 50 % sur les trois dernières années et que la concurrence des opérateurs alternatifs subsistant sur le marché est suffisante, tout risque d'atteinte à la concurrence a été écarté, sans qu'une analyse concurrentielle plus détaillée ait besoin de n'être développée ci-après, aucune circonstance particulière ne la rendant nécessaire.
143. Sur la base de ce critère, trois zones de chevauchement d'activité entre les parties ont ainsi été considérées comme n'étant pas susceptibles de poser un problème de concurrence à l'issue de l'opération.
144. Lorsque la part de marché en volume réel de la nouvelle entité est inférieure à 60 %⁷⁶ au cours des trois dernières années mais que l'augmentation de la part de marché en capacité est inférieure à 2 points, le risque d'atteinte à la concurrence peut également être écarté. Sans avoir fait l'économie d'une analyse de la structure concurrentielle locale, l'Autorité a en effet considéré qu'une faible augmentation de la part de marché en capacité de collecte n'est pas susceptible de permettre à la nouvelle entité de développer significativement sa position en matière de collecte réelle dans la zone considérée.
145. Ainsi, sept zones de chevauchements d'activité entre les parties ont été considérées comme n'étant pas susceptibles de poser un problème de concurrence.
146. Enfin, lorsque la part de marché en volume de la nouvelle entité est supérieure à 60 % ou qu'elle est supérieure à 50 %⁷⁷ et que l'augmentation des parts de marché en capacité résultant de l'opération est supérieure à 2 points, l'Autorité a considéré que l'opération était susceptible de conduire à un renforcement de la position de marché de la nouvelle entité. Une analyse approfondie de la structure concurrentielle locale des onze zones concernées a donc été menée.

Zones non problématiques

147. **Dans la zone des Haies (69)**, la part de marché en volume collecté de la nouvelle entité est inférieure à 50 %⁷⁸ et l'opération induit une augmentation des parts de marché inférieure à 2 points. Compte tenu de ces éléments, l'opération notifiée n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence dans cette zone.

⁷⁵ Lignes directrices précitées, paragraphe 397.

⁷⁶ Au moins une fois ces trois dernières années.

⁷⁷ Au moins une fois ces trois dernières années.

⁷⁸ De manière constante ces trois dernières années.

148. **Dans les zones de Saint-Pierre-de-Chandieu (69) et de Genas (69)**, la part de marché cumulée des parties en collecte réelle est inférieure à 50 % au cours des trois dernières années. Dans ces zones, la nouvelle entité restera confrontée à la concurrence de deux opérateurs importants (les groupes Cholat et Bernard) qui disposent, à eux deux, des capacités de collecte suffisantes pour exercer une pression concurrentielle sur la nouvelle entité.
149. Compte tenu de ces éléments, l'opération notifiée n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché amont de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux dans ces deux zones.
150. **Dans les zones de Villefranche-sur-Saône (69), Saint-Romain-en-Gal (69), Saint-Andéol (38), Communay (69), Quincieux (69), Genay (69) et Cailloux-sur-Fontaine (69)**, la part de marché cumulée des parties en volume réel est inférieure à 60 % au cours des trois dernières années et l'opération induit une augmentation de parts de marché en capacité inférieure à 2 points.
151. Dans une telle configuration, la nouvelle entité ne sera pas en mesure, à l'issue de l'opération, de développer significativement sa part de marché en matière de collecte dans ces 7 zones compte tenu du faible gain en capacité de collecte résultant de l'opération.
152. Par ailleurs, dans ces zones, la nouvelle entité fera face à la concurrence d'opérateurs importants, notamment les groupes Cholat et Bernard. En particulier, dans ces zones, ces opérateurs disposent systématiquement de points de collecte dans un rayon de 15 km autour du point de collecte de la nouvelle entité, dont certains disposent d'une capacité de collecte très significative.
153. Compte tenu de ces éléments, l'opération notifiée n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché amont de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux dans ces sept zones.
154. **Dans les zones de Belmont-Tramonet (73) et Champagneux (73)**, la part de marché cumulée des parties en collecte réelle est comprise entre 50 et 60 % en volume réel au cours des trois dernières années, mais est inférieure à 50 % en capacité. En outre, dans ces deux zones qui sont relativement proches géographiquement (Belmont Tramonet et Champagneux étant éloignés de 10 km seulement), la nouvelle entité fera face à la pression concurrentielle d'opérateurs concurrents, puisque ceux-ci exploiteront toujours, à l'issue de l'opération, environ 40 % des points de collecte présents dans les zones représentant plus de 50 % de capacité de collecte disponible.
155. Compte tenu de ces éléments, l'opération notifiée n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché amont de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux dans ces deux zones.

Zones problématiques

156. **Dans la zone de Chaponnay (69)**, la part de marché cumulée des parties en collecte réelle est de [50-60] % et l'augmentation de part de marché s'élève à [5-10] %. En termes de capacité, la part de marché cumulée s'élève à [60-70] % dont près de [20-30] points d'augmentation de part de marché. La nouvelle entité dispose donc de capacités très importantes qui lui permettraient de développer significativement sa position en matière de collecte dans la zone considérée.
157. À l'issue de l'opération, les parties disposeront de [confidentiel] des [confidentiel] infrastructures de collecte. La part de marché cumulée des parties s'élève à [60-70] % dont une augmentation de près de [20-30] points en nombre de points de collecte. L'opération conduit donc à un renforcement significatif de la position de la nouvelle entité, quel que soit le critère utilisé.

158. Dans cette zone, huit groupes concurrents sont présents avec [20-30] points de collecte. Les deux principaux groupes concurrents, le groupe Cholat et le groupe Bernard, ont respectivement des parts de marché en nombre de points de collecte de [10-20] % et [10-20] % et des parts de marché en capacité de [20-30] % et [0-5] %. Ces deux principaux opérateurs concurrents disposent de sites situés à moins de 15 km du point de collecte de Chaponnay, dont pour le groupe Cholat deux silos d'une capacité de [confidentiel] tonnes chacun. Néanmoins, compte tenu notamment des parts de marché limitées de ces groupes et de la position concurrentielle marginale des autres concurrents, ces positions de marché sont insuffisantes pour discipliner la nouvelle entité.
159. Compte tenu de ces éléments, le renforcement de la position de la nouvelle entité sur le marché considéré n'est pas compensé par une offre alternative crédible et suffisante de la part des opérateurs concurrents. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence.
160. **Dans la zone de Solaize (69)**, la part de marché cumulée des parties en collecte réelle est de [50-60] % avec une augmentation des parts de marché de [10-20] points. En capacité de collecte, la part de marché de la nouvelle entité s'élève à [50-60] %. À l'issue de l'opération, les parties disposeront de [confidentiel] des [confidentiel] infrastructures de collecte représentant une part de marché cumulée de [60-70] % avec une augmentation de part de marché de plus de [10-20] points. L'opération conduit donc à un changement substantiel de la structure du marché.
161. Dans cette zone, huit groupes concurrents sont présents avec [20-30] points de collecte dont seulement deux groupes avec des positions significatives, le groupe Cholat et le groupe Bernard, qui ont chacun des parts de marché en nombre de points de collecte de [10-20] % et environ [20-30] % en capacité. Les autres opérateurs ne sont présents que de façon marginale.
162. Compte tenu de ces éléments, le renforcement de la position de la nouvelle entité sur le marché considéré n'est pas compensé par une offre alternative crédible et suffisante de la part des opérateurs concurrents. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence.
163. **Dans la zone de Jons-Saint-Georges (69)**, la part de marché cumulée des parties en collecte réelle est de [40-50] % en 2018, avec une augmentation des parts de marché de [10-20] points. Toutefois, cette part de marché était supérieure à 50 % au cours des deux années précédentes. En outre, les parts de marché cumulées des parties en capacité s'élèvent à [50-60] %. À l'issue de l'opération, les parties disposeront de [confidentiel] des [confidentiel] infrastructures de collecte représentant une part de marché cumulée de [60-70] % avec une augmentation de part de marché supérieure à [20-30] points. L'opération conduit donc à un changement substantiel de la structure du marché.
164. Dans cette zone, huit groupes concurrents sont présents avec [30-40] points de collecte. Deux groupes concurrents seulement ont des positions significatives, le groupe Bernard et le groupe Cholat, avec respectivement des parts de marché en nombre de points de collecte de [10-20] % et [5-10] % et des parts de marché en capacité de [20-30] % et [10-20] %. Les autres opérateurs ne sont en revanche présents que de façon marginale.
165. Compte tenu de ces éléments, le renforcement de la position de la nouvelle entité sur le marché considéré n'est pas compensé par une offre alternative crédible et suffisante de la part des opérateurs concurrents. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence.

166. **Dans la zone de Sathonay-Village (69)**, la part de marché cumulée des parties en collecte réelle est de [40-50] %, dont une augmentation de près de [10-20] points liée à l'opération. Toutefois, cette part de marché était supérieure à 50 % au cours des deux années précédentes. En outre, les parts de marché cumulées des parties en capacité s'élèvent à [60-70] %. À l'issue de l'opération, les parties disposeront de [confidentiel] des [confidentiel] infrastructures de collecte représentant une part de marché cumulée de [60-70] %. L'opération induit donc une modification substantielle de la structure de la concurrence dans cette zone.
167. Dans cette zone, neuf groupes concurrents sont présents avec [30-40] points de collecte. Deux groupes concurrents seulement ont des positions significatives, le groupe Cholat et le groupe Bernard, avec respectivement des parts de marché en nombre de points de collecte de [0-5] % et [20-30] % et des parts de marché en capacité de [0-5] % et [20-30] %. Les autres opérateurs ne sont en revanche présents que de façon marginale.
168. Compte tenu de ces éléments, le renforcement de la position de la nouvelle entité sur le marché considéré n'est pas compensé par une offre alternative crédible et suffisante de la part des opérateurs concurrents. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence.
169. **Dans la zone de Veyrins-Thuellin (38)**, la part de marché cumulée des parties est de [50-60] % en collecte réelle et de [40-50] % en capacité. Les parties disposeront de [confidentiel] des [confidentiel] infrastructures de collecte représentant une part de marché cumulée de [60-70] %. L'augmentation des parts de marché en capacité, en nombre de points de collecte et en volume réel collecté est supérieure à 20 points. Ainsi, l'opération conduit à un changement substantiel de la structure du marché concerné par l'opération, puisque la nouvelle entité est très significativement renforcée.
170. Dans cette zone, onze groupes concurrents sont présents avec [20-30] points de collecte, mais deux seulement ont des positions significatives. Le groupe concurrent Cholat a une part de marché en nombre de points de collecte de [10-20] % et une part de marché en capacité de [30-40] %. Le groupe concurrent Bernard a une part de marché en nombre de points de collecte de [5-10] % et une part de marché en capacité de [0-5] %. Les autres opérateurs ne sont en revanche présents que de façon marginale.
171. Compte tenu de ces éléments, le renforcement de la position de la nouvelle entité sur le marché considéré n'est pas compensé par une offre alternative crédible et suffisante de la part des opérateurs concurrents. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence.
172. **Dans la zone de Vézeronce-Curtin (38)**, la part de marché cumulée des parties est de [50-60] % en collecte réelle et de [40-50] % en capacité. À l'issue de l'opération, les parties disposeront de [confidentiel] des [confidentiel] infrastructures de collecte représentant une part de marché cumulée de [60-70] %. L'augmentation des parts de marché en capacité, en nombre de points de collecte et en volume réel collecté est supérieure à 20 points. Ainsi, l'opération conduit à un changement substantiel de la structure du marché concerné par l'opération, puisque la nouvelle entité est très significativement renforcée.
173. Dans cette zone, dix groupes concurrents sont présents avec [20-30] points de collecte, mais deux seulement ont des positions significatives. Le groupe concurrent Cholat a une part de marché en nombre de points de collecte de [10-20] % et une part de marché en capacité de [30-40] %. Le groupe concurrent Bernard a une part de marché en nombre de points de collecte de [5-10] % et une part de marché en capacité de [5-10] %. Les autres opérateurs ne sont en revanche présents que de façon marginale.

174. Compte tenu de ces éléments, le renforcement de la position de la nouvelle entité sur le marché considéré n'est pas compensé par une offre alternative crédible et suffisante de la part des opérateurs concurrents. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence.
175. **Dans la zone de Voglans (73)**, la part de marché cumulée des parties en collecte réelle est de [60-70] %, dont une augmentation des parts de marché de [20-30] points. Cette part de marché s'élève à [80-90] % en capacité. À l'issue de l'opération, les parties disposeront de [confidentiel] des [confidentiel] infrastructures de collecte représentant une part de marché cumulée de [60-70] %.
176. Dans cette zone, huit groupes concurrents sont présents avec [10-20] points de collecte. Deux groupes concurrents, le groupe Cholat et le groupe Jura Mont Blanc, ont chacun une part de marché en nombre de points de collecte de [5-10] % et ont respectivement des parts de marché en capacité de [0-5] % et [0-5] % ce qui est insuffisant pour discipliner la nouvelle entité. Les autres opérateurs ne sont en outre présents que de façon marginale.
177. Compte tenu de ces éléments, le renforcement de la position de la nouvelle entité sur le marché considéré n'est pas compensé par une offre alternative crédible et suffisante de la part des opérateurs concurrents. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence.
178. **Dans la zone de Yenne (73)**, la part de marché cumulée des parties en collecte réelle est de [60-70] %, dont une augmentation des parts de marché de [20-30] points. Cette part de marché s'élève à [50-60] % en capacité. À l'issue de l'opération, les parties disposeront de [confidentiel] des [confidentiel] infrastructures de collecte représentant une part de marché cumulée de [60-70] % avec une augmentation de part de marché de plus de [20-30] points.
179. Dans cette zone, neuf groupes concurrents sont présents avec [10-20] points de collecte. Deux groupes concurrents, le groupe Cholat et le groupe Jura Mont Blanc, ont chacun respectivement une part de marché en nombre de points de collecte de [5-10] % et [5-10] % et en capacité de [20-30] % et [0-5] % ce qui est insuffisant pour leur permettre de discipliner la nouvelle entité. Les autres opérateurs ne sont en outre présents que de façon marginale.
180. Compte tenu de ces éléments, le renforcement de la position de la nouvelle entité sur le marché considéré n'est pas compensé par une offre alternative crédible et suffisante de la part des opérateurs concurrents. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence.
181. Afin de remédier aux risques anticoncurrentiels identifiés ci-dessus, les parties ont déposé des engagements, dont la dernière version a été transmise le 12 juin 2020, et qui sont présentés en section IV.
182. **S'agissant enfin de la zone de Francin (73)**, le site de collecte de Coopérative Dauphinoise constitutif du cœur de la zone d'analyse présente la particularité d'être situé à 43,4 km du site de collecte de Terre d'Alliances le plus proche qui est situé à Yenne, c'est-à-dire en bordure de la zone de 45 km. Ce site est l'unique chevauchement d'activité entre les parties dans cette zone. À l'issue de l'opération, la part de marché cumulée des parties en volume réel s'élève à [70-80] %, avec une augmentation de près de [5-10] points.
183. En outre, la zone présente des caractéristiques spécifiques (distance importante entre les points de collecte des parties, nécessité de traverser une agglomération pour franchir cette distance) qui pourraient atténuer les effets de l'opération.
184. En tout état de cause, et sans qu'il soit besoin de se prononcer sur l'existence d'un risque d'atteinte à la concurrence dans cette zone, les parties ont proposé un engagement consistant à

céder le site de Yenne, supprimant ainsi tout chevauchement issu de l'opération dans la zone de Francin. Dès lors, compte tenu des engagements proposés, l'opération ne conduira à aucun changement de la structure concurrentielle dans cette zone.

b) Marché aval de la commercialisation

185. Les parties sont simultanément actives sur les marchés de la commercialisation :
- i. de céréales (blé dur, blé tendre, orge d'hiver, seigle, sorgho, sarrasin, triticale, avoine), protéagineux (pois protéagineux) et oléagineux (colza d'hiver, tournesol, soja) d'origine non biologique ; et
 - ii. de céréales (blé tendre, orge d'hiver, avoine, seigle, maïs grain, sarrasin, triticale), oléagineux (tournesol, soja, colza d'hiver) et protéagineux (pois protéagineux, féveroles) d'origine biologique.
186. La part de marché cumulée des parties sur ce marché est inférieure à 5 % quelle que soit la segmentation envisagée.
187. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché de la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux.

2. LES MARCHÉS DES SEMENCES

188. Les parties sont simultanément actives sur le marché de la production et de la commercialisation, ainsi que sur celui de la multiplication de semences uniquement pour ce qui concerne les semences autogames de blé tendre, d'orge, de triticale.
189. Sur le marché de la production et de la commercialisation de semences autogames, les parts de marché cumulées des parties, au niveau national, sont inférieures à [5-10] %, à l'exception du segment de la semence autogame de triticale ([5-10] %). Elles sont également inférieures à [5-10] % sur le marché total de la production et de la commercialisation de semences autogames.
190. Sur le marché de la multiplication de semences autogames, les parts de marché cumulées des parties, au niveau national, sont également inférieures à [5-10] %, à l'exception du segment de la semence autogame de triticale (inférieur à [10-20] %). Elles sont également inférieures à [5-10] % sur le marché total de la multiplication de semences autogames.
191. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché de la production et de la commercialisation de semences autogames, ni sur celui de la multiplication de semences autogames.

3. LES MARCHÉS DE L'AGROFOURNITURE

192. Les parties exercent des activités de distribution de produits d'agrofourniture destinés à la culture des terres (a) et à l'élevage (b).
- a) Distribution au détail de produits d'agrofourniture destinés à la culture des terres
193. Les parties exercent des activités de distribution de produits d'agrofourniture destinés à la polyculture, à la viticulture et au maraîchage.
194. **En ce qui concerne les produits d'agrofourniture destinés au maraîchage**, les parts de marché cumulées des parties sont inférieures à 25 % ou à 50 % avec une augmentation de part de marché résultant de l'opération n'excède pas 2 % dans les départements de l'Isère, du Rhône, de Saône-et-Loire et de la Savoie, à l'exception du département de l'Ain et du segment de la distribution d'engrais destinés au maraîchage en Savoie sur lequel la part de marché cumulée

des parties s'élève à [40-50] %. Sur ce dernier segment, la nouvelle entité restera confrontée à la pression concurrentielle de nombreux opérateurs proposant des produits d'agrofourniture destinés au maraîchage, tels que les groupes Jura Mont Blanc, Cholat ou Bernard. Dans l'Ain, la nouvelle entité aura une part de marché de [50-60] %, avec une addition de parts de marché liée à l'opération inférieure à [0-5] %. Sur ces marchés, l'opération n'est donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence, compte tenu de la présence d'opérateurs concurrents ou de l'absence d'effet de l'opération sur la structure du marché.

195. **En ce qui concerne les produits d'agrofourniture destinés à la polyculture**, les parts de marché cumulées des parties sont inférieures à 25 % ou à 50 %, avec une addition de part de marché inférieure à 2 % dans les départements de l'Ain, du Jura, de la Loire, de la Saône-et-Loire et de la Haute-Savoie. Sur ces marchés, l'opération n'est donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence.

196. Les parts de marché des parties sur les autres départements concernés sont les suivantes.

Distribution au détail de produits d'agrofourniture destinés à la polyculture (au niveau départemental) 2018 / 2019			
Départements	Coopérative Dauphinoise	Terre d'Alliances	NOUVELLE ENTITÉ
	PDM (en valeur)	PDM (en valeur)	PDM (en valeur)
Engrais			
Isère	[40-50] %	[0-5] %	[40-50] %
Rhône	[20-30] %	[10-20] %	[30-40] %
Savoie	[20-30] %	[10-20] %	[30-40] %
Amendements			
Isère	[30-40] %	[0-5] %	[30-40] %
Rhône	[10-20] %	[10-20] %	[30-40] %
Savoie	[10-20] %	[5-10] %	[20-30] %
Produits phytosanitaires			
Isère	[30-40] %	[0-5] %	[30-40] %
Rhône	[20-30] %	[20-30] %	[40-50] %
Savoie	[60-70] %	[5-10] %	[70-80] %
Semences biologiques			
Isère	[20-30] %	[0-5] %	[20-30] %
Rhône	[5-10] %	[0-5] %	[10-20] %
Savoie	[30-40] %	[20-30] %	[50-60] %
Semences non biologiques			
Isère	[30-40] %	[0-5] %	[40-50] %

Distribution au détail de produits d'agrofourniture destinés à la polyculture (au niveau départemental) 2018 / 2019			
Départements	Coopérative Dauphinoise	Terre d'Alliances	NOUVELLE ENTITÉ
	PDM (en valeur)	PDM (en valeur)	PDM (en valeur)
Rhône	[10-20] %	[10-20] %	[30-40] %
Savoie	[30-40] %	[10-20] %	[50-60] %
Petits matériels agricoles			
Isère	[5-10] %	[0-5] %	[5-10] %
Rhône	[0-5] %	[5-10] %	[10-20] %
Savoie	[20-30] %	[0-5] %	[20-30] %

197. **En ce qui concerne les produits d'agrofourniture destinés à la viticulture,** les parts de marché cumulées des parties sont inférieures à 25 % dans le département de la Saône-et-Loire.

198. Les parts de marché des parties sur les autres départements concernés sont les suivantes.

Distribution au détail de produits d'agrofourniture destinés à la viticulture (au niveau départemental) 2018 / 2019			
Départements	Coopérative Dauphinoise	Terre d'Alliances	NOUVELLE ENTITÉ
	PDM (en valeur)	PDM (en valeur)	PDM (en valeur)
Engrais			
Ain	[20-30] %	[20-30] %	[40-50] %
Isère	[30-40] %	[0-5] %	[40-50] %
Loire	[20-30] %	[0-5] %	[20-30] %
Rhône	[5-10] %	[20-30] %	[20-30] %
Savoie	[50-60] %	[5-10] %	[60-70] %
Haute-Savoie	[0-5] %	[0-5] %	[5-10] %
Produits phytosanitaires			
Ain	[5-10] %	[20-30] %	[30-40] %
Isère	[40-50] %	[5-10] %	[40-50] %
Loire	[30-40] %	[0-5] %	[30-40] %
Rhône	[0-5] %	[20-30] %	[30-40] %

Distribution au détail de produits d'agrofourniture destinés à la viticulture (au niveau départemental) 2018 / 2019			
Départements	Coopérative Dauphinoise	Terre d'Alliances	NOUVELLE ENTITÉ
	PDM (en valeur)	PDM (en valeur)	PDM (en valeur)
Savoie	[30-40] %	[10-20] %	[40-50] %
Haute-Savoie	[5-10] %	[5-10] %	[10-20] %
Matériel de palissage			
Ain	[0-5] %	[40-50] %	[50-60] %
Isère	[60-70] %	[0-5] %	[60-70] %
Loire	[40-50] %	[0-5] %	[40-50] %
Rhône	[5-10] %	[20-30] %	[20-30] %
Savoie	[60-70] %	[0-5] %	[60-70] %
Haute-Savoie	[20-30] %	[0-5] %	[20-30] %

199. **S'agissant des produits d'agrofourniture liés à la polyculture et à la viticulture**, dans les départements de l'Ain, de l'Isère, de la Loire, du Rhône et de la Haute-Savoie où les parts de marché cumulées des parties n'excèdent pas 50 % ou l'augmentation de part de marché résultant de l'opération n'excède pas 2 %, la nouvelle entité restera confrontée à la pression concurrentielle de nombreux opérateurs proposant des produits d'agrofourniture destinés à la polyculture et à la viticulture, tels que les groupes Bernard, Cholat, Valsoleil, Eura Coop, Mâconnais Beaujolais, Bourgogne du Sud ou Jura Mont Blanc.
200. Sur la base de ces éléments, il n'y a donc que dans le département de la Savoie que tout risque ne peut être écarté sur certains segments. La nouvelle entité y détiendra une part de marché comprise, selon les segments, entre 50 % et 75 %. Néanmoins, plusieurs éléments permettent de relativiser la position qu'occuperont les parties dans ce département à l'issue de l'opération.
201. En premier lieu, les parties resteront confrontées à la pression concurrentielle d'acteurs présents dans le département, notamment Jura Mont Blanc (part de marché de [20-30] % sur le segment polyculture et de [10-20] % sur le segment viticulture), Cholat (part de marché de [10-20] % sur le segment polyculture et de [5-10] % sur le segment viticulture), Compas (part de marché de [10-20] % sur le segment viticulture), Soufflet (part de marché de [5-10] % sur le segment viticulture), Debize (part de marché de [5-10] % sur le segment viticulture). La nouvelle entité sera également confrontée à la pression de concurrents de taille significative situés dans les départements limitrophes, tels que le groupe Bernard, qui dispose de trois points de vente dans le département de la Haute-Savoie, trois points de vente dans le département de l'Isère, cinq points de vente dans le département de l'Ain.
202. Interrogés dans le cadre d'un test de marché, les concurrents de la nouvelle entité ont d'ailleurs indiqué, dans leur quasi-totalité, que l'opération ne conduirait pas à entraver leur accès au marché. Par ailleurs, la quasi-totalité des concurrents interrogés a indiqué être en mesure d'augmenter son activité dans le cas d'un accroissement de la demande. Enfin, selon la majorité des répondants au test de marché, avant l'opération, la concurrence entre Coopérative

Dauphinoise et Terre d'Alliances était faible en Savoie, ce qui réduit les effets anticoncurrentiels susceptibles d'émerger dans le cadre de cette opération.

203. En deuxième lieu, le projet des statuts de la nouvelle entité ne prévoit aucune obligation pour l'agriculteur adhérent de se procurer l'intégralité (ou la quasi-intégralité) de ses besoins en produits d'agrofourniture auprès de la coopérative agricole. Par ailleurs, interrogés lors d'un test de marché, la totalité des agriculteurs adhérents ont confirmé cette liberté d'approvisionnement en produits d'agrofourniture auprès du distributeur de leur choix.
204. Compte tenu de ce qui précède, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés de la distribution de produits d'agrofourniture destinés à la culture des terres.

b) Distribution au détail de produits d'agrofourniture destinés à l'élevage

205. Sur le marché de la distribution au détail de produits d'agrofourniture destinés à l'élevage, dans les départements de l'Ain, de l'Isère, du Rhône et de la Saône-et-Loire, les parts de marché cumulées des parties sont inférieures à [20-30] % ou l'addition de part de marché résultant de l'opération n'excède pas 2 %. Dans le département de la Savoie, la part de marché cumulée des parties s'élève à [40-50] % (avec une augmentation de part de marché résultant de l'opération de [0-5] %). Toutefois, dans ce département, les parties resteront confrontées à la pression concurrentielle d'acteurs présents en Savoie et dans les départements limitrophes, tels que les groupes Jura Mont Blanc, Cholat et Bernard.
206. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché de la distribution de produits d'agrofourniture destinés à l'élevage.

4. LE SECTEUR DE LA NUTRITION ANIMALE

207. Sur les marchés amont des produits servant à l'élaboration des produits de nutrition animale, les activités des parties se chevauchent sur le marché de la fabrication et de la commercialisation de tourteaux et de céréales servant à l'élaboration d'aliments pour animaux d'élevage. Les parties estiment que la part de marché cumulée de leurs activités au niveau national est inférieure à 5 %, quel que soit le marché ou le segment concerné. L'opération notifiée n'est donc pas de nature à modifier la structure de la concurrence sur ce marché.
208. En ce qui concerne les marchés aval de la nutrition animale, les parties sont simultanément actives sur les marchés de la fabrication et la commercialisation d'aliments complets et d'aliments uniques pour animaux d'élevage, ainsi que sur le marché de la distribution d'aliments pour animaux d'élevage.
209. S'agissant du marché de la fabrication et de la commercialisation d'aliments complets pour animaux d'élevage, les activités des parties se chevauchent sur les marchés de la fabrication et commercialisation d'aliments complets pour bovins uniquement. La part de marché de la nouvelle entité n'excédera pas [10-20] %.
210. Enfin, s'agissant du marché de la distribution d'aliments pour animaux d'élevage, les parts de marché cumulées des parties ont été estimées à [0-5] % en Bourgogne, à [0-5] % en Franche-Comté et à [10-20] % en Rhône-Alpes.
211. Compte tenu de ce qui précède, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur les marchés de la nutrition animale.

5. LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION AU DÉTAIL D'ARTICLES DE JARDINAGE, DE BRICOLAGE, D'ANIMALERIE ET D'AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR

212. Les activités des parties se chevauchent sur les marchés amont de l'approvisionnement en articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur (a) et aval de la distribution au détail d'articles de jardinage, bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur (b).

a) Les marchés amont de l'approvisionnement en articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur

213. Les parties sont présentes simultanément, en tant qu'acheteurs, sur les groupes de produits, segments et sous-segments suivants : jardin, autres articles de jardin, végétaux (sur le canal de la distribution spécialisée), bricolage, décoration, épicerie sèche et textile.

214. Les parties estiment que les parts d'achat de la nouvelle entité sur les marchés amont de l'approvisionnement, tous canaux de distribution confondus, seront inférieures à 2 % au niveau national par groupe de produits et, par conséquent, sur la famille des produits de bazar.

215. Sur le segment spécifique de l'approvisionnement en végétaux et le sous-segment de l'approvisionnement en végétaux à la distribution spécialisée, ses parts de marché seront respectivement inférieures à [0-5] % et [0-5] %.

216. À la lumière de ces éléments, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés amont de l'approvisionnement en articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur.

b) Le marché aval de la distribution au détail d'articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur

217. Coopérative Dauphinoise exploite [confidentiel] magasins dont [confidentiel] sous enseigne Gamm Vert. S'agissant des dix magasins restants, [confidentiel] sont exploités sans enseigne et [confidentiel] sont exploités sous enseigne Agri Sud Est⁷⁹.

218. Terres d'Alliance exploite [confidentiel] magasins sous enseigne Gamm Vert.

219. Les chevauchements d'activités entre les magasins des parties concernent les zones autour de treize points de vente⁸⁰ exploités par Coopérative Dauphinoise et de huit points de vente⁸¹ exploités par Terre d'Alliances.

Sur l'absence d'autonomie commerciale des Gamm Vert vis-à-vis d'Invivo

220. Selon la pratique décisionnelle constante dans ce secteur, les magasins franchisés Gamm Vert et Gamm Vert Village n'ont pas d'autonomie commerciale vis-à-vis du franchiseur Gamm Vert SA, filiale du Groupe InVivo.

221. En effet, s'agissant des magasins franchisés Gamm Vert, le contrat-type, d'une durée de cinq ans, impose au minimum la participation à [Confidentiel] opérations promotionnelles annuelles (en [Confidentiel]) élaborées par la tête du réseau, une exclusivité d'approvisionnement à hauteur de ≥ 50 % minimum de leurs achats, ainsi qu'une obligation de commercialisation des

⁷⁹ Un magasin a fermé en février 2020.

⁸⁰ Ces points de ventes sont situés à : Belleville (69), Chanranclieu (38), Crémieu (38), Eveux (69), Le Bois-d'Oingt (69), Pont-de-Beauvoisin (73), Les Avenières (38), Lissieu (69), Morestel (38), Novalaise (73), Saint-Jean-de-Soudain (38), Villefranche (69) et Yenne (73).

⁸¹ Ces points de vente sont situés à : Belley (01), Belmont-Tramonet (73), Châtillon-sur-Chalaronne (01), Gleize (69), Lozanne (69), Saint-Didier-sur-Chalaronne (01), Tignieu (38) et Villars-les-Dombes (01).

gammes de produits vendus sous les marques appartenant en propre ou en licence au franchiseur. Ce contrat interdit aux franchisés de modifier substantiellement la surface et l'agencement de leur point de vente. Enfin, il contient des clauses de préemption et de préférence au profit de Gamm Vert SA en cas de cession des points de vente.

222. Compte tenu de ce qui précède, l'Autorité de la concurrence conclut à l'absence d'autonomie commerciale des magasins franchisés Gamm Vert.
223. En conséquence, dès lors que les magasins sont exploités sous enseigne Gamm Vert ou Gamm vert village, l'opération ne modifiera pas sensiblement la structure de la concurrence dans les zones concernées, puisque les magasins des parties notifieront à respecter la politique commerciale du franchiseur.

Sur l'absence de chevauchement entre les magasins exploités par Coopérative Dauphinoise sous enseigne Agri Sud Est et autres et les Gamm Vert de Terre d'Alliance

224. Il est par ailleurs précisé que les magasins de Coopérative Dauphinoise qui ne sont pas exploités en franchise sous l'une des enseignes de Gamm Vert sont tous situés dans des zones où l'opération n'entraînera aucune addition de parts de marché, car il n'y a pas de magasin de Terre d'Alliances dans leur zone de chalandise. L'opération n'aura donc aucun effet sur la concurrence dans ces douze zones.

Sur le risque quasi inexistant de changement d'enseigne

225. À l'issue de l'opération, il ne peut toutefois pas être exclu que la nouvelle entité choisisse de transférer l'ensemble des magasins Gamm Vert sous enseigne Agri Sud Est⁸². Un tel transfert serait de nature à modifier substantiellement la structure du marché dans les zones concernées. Néanmoins, selon les éléments d'informations fournies par les parties, un tel scénario paraît, en l'espèce, peu probable puisque le réseau Agri Sud Est tend à disparaître. En 20 ans, le nombre de points de vente est ainsi passé de 76 magasins à seulement [confidentiel] magasins.
226. Selon les parties notifieront, [confidentiel].
227. Malgré ces éléments, il ne saurait toutefois être exclu que la nouvelle entité abandonne cette stratégie à l'issue de l'opération, compte tenu notamment de l'augmentation du nombre de LISA qu'elle exploitera.
228. Ainsi, pour écarter tout risque de concurrence résultant du changement d'enseigne des magasins exploités actuellement sous enseigne Gamm Vert lesquels pourraient intégrer le réseau Agri Sud Est, les parties ont soumis à l'Autorité un engagement visant à encadrer la possibilité, pour la nouvelle entité, de prendre des décisions stratégiques de nature à modifier la structure concurrentielle du marché de la distribution au détail d'articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur dans les zones conduisant à un chevauchement d'activité entre les parties. Cet engagement, dont la dernière version a été transmise le 12 juin 2020, est présenté en section IV.

B. ANALYSE DES EFFETS VERTICAUX

229. Une concentration verticale peut restreindre la concurrence en rendant plus 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

⁸² Coopérative Dauphinoise étant tête de réseau l'enseigne Agri Sud Est.

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.

230. Cependant, la pratique décisionnelle considère en principe qu'un risque d'effet vertical 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 %⁸³.
231. Sur les marchés des céréales, oléagineux et protéagineux, en ce qui concerne la collecte, les parts de marchés des parties sont supérieures à 50 % dans les départements de l'Ain, l'Isère, le Rhône et la Savoie. En revanche, la position de la nouvelle entité sera très faible sur les différents segments du marché de la commercialisation des céréales, oléagineux et protéagineux (systématiquement inférieure à 10 %).
232. Ainsi, la nouvelle entité ne disposera d'aucun moyen de verrouillage de ces marchés dans la mesure où ses concurrents locaux en matière de collecte des céréales, oléagineux et protéagineux conserveront la possibilité de commercialiser leur récolte auprès de concurrents. À l'inverse, les concurrents des parties sur le marché de la commercialisation pourront accéder aux marchés de la collecte par le biais des concurrents des parties notifiantes actifs en matière de collecte dans l'ensemble des départements concernés mais également sur la totalité des autres départements français.
233. Par conséquent, tout risque d'atteinte à la concurrence par le biais d'effets verticaux peut être écarté sur les marchés des céréales, oléagineux et protéagineux.
234. Sur le marché des semences et de la nutrition animale, l'opération n'emporte aucun risque de verrouillage sur les marchés amont et aval compte tenu des parts de marchés limitées des parties. En effet, celles-ci sont inférieures à 30 % tant à l'amont qu'à l'aval.
235. En particulier, Coopérative Dauphinoise est active sur le marché spécifique de la production et de la commercialisation en gros d'aliments pour animaux de basse-cour (majoritairement pour volailles) à destination du grand public (auprès des jardineries, des LISA et/ou des animaleries). Or ces produits sont distribués dans les points de vente de jardinerie. Il existe donc un lien vertical entre ces deux activités.
236. Toutefois, la nouvelle entité aura des parts de marché réduites, et inférieures à 30 % sur le marché des aliments pour volailles.
237. Par ailleurs, s'agissant du marché de la distribution d'aliments pour animaux de basse-cour à destination du grand public, la nouvelle entité représentera moins de [10-20] % de la distribution au détail d'aliments pour animaux de basse-cour en France.
238. Par conséquent, tout risque d'atteinte à la concurrence par le biais d'effets verticaux peut être écarté sur ces marchés.

C. ANALYSE DES EFFETS CONGLOMÉRAUX

239. 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'accroître son pouvoir de marché. La pratique décisionnelle écarte en principe les risques d'effets congloméraux lorsque la part de l'entreprise issue de l'opération sur les marchés ne dépasse pas 30 %⁸⁴.

⁸³ Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relative au contrôle des concentrations, point 453.

⁸⁴ Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations, point 483.

240. Au cas d'espèce, Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances sont présentes à la fois sur les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux de la distribution de produits d'agrofourniture et de la nutrition animale. Leurs activités se chevauchent sur les départements du Rhône (69), de la Loire (42), de l'Ain (01), de l'Isère (38), de la Saône-et-Loire (71), de la Savoie (73) et de la Haute-Savoie (74).
241. Or, il existe une connexité entre ces marchés dans la mesure où ils mettent en présence les mêmes acteurs : pour l'agrofourniture, les agriculteurs interviendront en qualité d'acheteurs de semences, d'engrais, de produits phytosanitaires et d'autres matériels d'agricoles auprès de la nouvelle entité ; pour les céréales, oléagineux et protéagineux, ils sont vendeurs de leurs récoltes auprès de ces coopératives. De même, pour les exploitants agricoles détenant à la fois un élevage et des surfaces de terre, il existe un lien de connexité entre les marchés de la distribution d'aliments pour les animaux d'élevage, les marchés de la distribution de produits d'agrofourniture destinés à la polyculture et les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux. Théoriquement, les parties pourraient lier commercialement leurs ventes ou leurs achats sur ces différents marchés, en conditionnant, par exemple, l'achat des récoltes produites par les agriculteurs à une obligation préalable d'achat par ceux-ci de leurs intrants en cultures auprès de son réseau de distribution.
242. Toutefois, les parts de marché de la nouvelle entité sur les marchés de la nutrition animale sont inférieures à 30 %.
243. S'agissant des marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux d'une part, et de la distribution de produits d'agrofourniture d'autre part, ces parts de marché sont en revanche, pour certains segments ou dans certaines zones, supérieures à 50 %.
244. Toutefois, sur le marché de l'agrofourniture, la nouvelle entité sera confrontée à la concurrence d'acteurs alternatifs, notamment les groupes Bernard, Cholat et Jura Mont Blanc. Tel sera également le cas sur le marché de la collecte, à la suite des engagements des engagements de cessions proposés par les parties sur les zones qui ont été considérées comme problématiques.
245. En outre, la plupart de ces concurrents sont eux aussi présents sur chacun des marchés pouvant faire l'objet de ventes et d'achats liés. Ces concurrents disposent ainsi des moyens de faire échec à une éventuelle stratégie de verrouillage des marchés concernés par la nouvelle entité.
246. Enfin, compte tenu des statuts et du règlement intérieur de la nouvelle entité qui ne prévoient aucune obligation pour l'agriculteur adhérent de se procurer l'intégralité (ou la quasi-intégralité) de ses besoins en produits d'agrofourniture auprès de la coopérative agricole, les agriculteurs associés sont libres, pour partie, de s'approvisionner et de livrer leur récolte auprès de la coopérative de leur choix.
247. Compte tenu de ces éléments, l'opération notifiée n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets congloméraux sur les marchés susvisés.

IV. Engagements

248. Les parties ont présenté une série d'engagements destinés à remédier aux effets anticoncurrentiels de l'opération décrits dans la présente décision. Le contenu de ces engagements a été examiné par l'Autorité et a été soumis à un test de marché, avant d'être formulé de manière définitive le 12 juin 2020. C'est dans cette ultime version, qui permet de

remédier aux atteintes à la concurrence identifiés par l’Autorité et aux préoccupations de concurrence remontées du test de marché, qu’ils sont présentés ci-après.

249. Les mesures correctives souscrites, qui sont annexées à la présente décision, seront donc examinées (B), après avoir exposé les règles et principes guidant l’Autorité dans son appréciation (A).
250. Le texte intégral de ces engagements, joint en annexe, fait partie intégrante de la présente décision.

A. LES PRINCIPES D’ APPRÉCIATION ET LE CADRE LÉGAL DES MESURES CORRECTIVES ADAPTÉES

251. Les mesures destinées à remédier aux atteintes à la concurrence résultant de l’opération notifiée doivent être conformes aux critères généraux définis par la pratique décisionnelle et la jurisprudence, afin d’être jugées aptes à assurer une concurrence suffisante.
252. Comme le précisent les lignes directrices de l’Autorité relatives au contrôle des concentrations, ces mesures doivent être efficaces et permettre de remédier pleinement aux atteintes à la concurrence identifiées. À cette fin, leur mise en œuvre ne doit pas soulever de doute, ce qui implique qu’elles soient rédigées de manière suffisamment précise et que les modalités opérationnelles pour les réaliser soient suffisamment détaillées. Leur mise en œuvre doit également être rapide, la concurrence n’étant pas préservée tant qu’elles ne sont pas réalisées. Elles doivent en outre être contrôlables⁸⁵. Enfin, l’Autorité doit veiller à ce que les mesures correctives soient neutres, au sens où elles doivent viser à protéger la concurrence en tant que telle et non des concurrents spécifiques, et proportionnées, dans la mesure où elles doivent être nécessaires pour maintenir ou rétablir une concurrence suffisante⁸⁶.
253. Par ailleurs, afin de remédier aux atteintes résultant d’une opération de concentration horizontale, l’Autorité recherche généralement en priorité des mesures structurelles, qui visent à garantir des structures de marché compétitives par des cessions d’activités ou de certains actifs à un acquéreur approprié, susceptible d’exercer une concurrence réelle, ou l’élimination de liens capitalistiques entre des concurrents⁸⁷. Toutefois, dans la mesure où, afin de satisfaire l’objectif de neutralité qui s’impose à l’Autorité, des remèdes de nature comportementale apparaîtraient au cas d’espèce plus appropriés pour compenser certaines des atteintes à la concurrence résultant de l’opération, il convient de définir de tels remèdes de manière à assurer leur efficacité et leur contrôlabilité. Il est notamment impératif que l’efficacité des mesures prescrites dans le cadre de la présente décision ne puisse dépendre de la seule diligence et du bon vouloir des parties notifiantes.
254. Au cas présent, les engagements souscrits comportent un ensemble de mesures structurelles et comportementales.
255. Les engagements structurels, c’est-à-dire les cessions d’activité, peuvent efficacement remédier aux atteintes à la concurrence si les activités cédées sont viables et compétitives. Pour ce faire, le périmètre de cession doit comprendre tous les actifs pertinents et l’ensemble du personnel nécessaires à son bon fonctionnement⁸⁸. De plus, une cession d’activité n’est efficace que si

⁸⁵ Lignes directrices de l’Autorité relatives au contrôle des concentrations, point 525.

⁸⁶ *Id.*, point 526.

⁸⁷ *Id.*, point 528.

⁸⁸ *Id.*, point 579.

l'acquéreur est approprié, c'est-à-dire qu'il est indépendant des parties, qu'il possède les compétences et la capacité pour développer les activités concernées et concurrencer efficacement les parties, et que l'acquisition n'est pas susceptible de créer de nouvelles atteintes à la concurrence⁸⁹.

256. Les engagements comportementaux peuvent revêtir différentes formes afin de répondre au mieux aux préoccupations de concurrence soulevées par l'Autorité à l'issue de son analyse. En l'espèce, les engagements doivent permettre de garantir l'absence de risque d'effets horizontaux sur les marchés de la distribution au détail d'articles de jardinage, bricolage, aménagement extérieur et animalerie à l'issue de l'opération.

B. APPRÉCIATION DES ENGAGEMENTS

1. LES MESURES RELATIVES À LA COLLECTE

257. Afin d'écartier tout risque d'atteinte significative à la concurrence, susceptible de résulter de la présente opération, sur les marchés locaux de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux dans les zones de Chaponnay (69), Jons-Saint-Georges (69), Sathonay-Village (69), Solaize (69), Veyrins-Thuellin (38), Vézeronce-Curtin (38), Voglans (73), Yenne (73) et Francin (73), les parties ont déposé le 26 mai 2020 une proposition d'engagements. Cette proposition a été modifiée en dernier lieu le 12 juin 2020. Le texte de ces engagements, joint en annexe, fait partie intégrante de la présente décision.

a) Les engagements proposés

258. Les engagements proposés portent sur la cession d'infrastructures de collecte. Il s'agit de quatre plateformes et un silo de collecte qui appartiennent au groupe Terre d'Alliances ou au groupe Coopérative Dauphinoise. Les parties se sont engagées à céder ces infrastructures à un concurrent actif dans le secteur de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux, dans un délai maximum de [confidentiel] mois à compter de la notification de la présente décision.
259. Compte tenu du périmètre géographique de 45 km retenu par la pratique décisionnelle, et dans la mesure où ces zones se superposent très largement, la cession d'un site peut avoir des répercussions dans plusieurs zones.

⁸⁹ *Id.*, point 586.

260. Les sites concernés par les engagements sont les suivants :

Site	Détention actuelle	Type d'infrastructure	Capacité (en tonnes)
Chamoux-sur-Gelon	Coopérative Dauphinoise	Plateforme	[...]
Jons-Saint-Georges	Coopérative Dauphinoise	Plateforme	[...]
Saint-Romain-en Gal	Coopérative Dauphinoise	Silo	[...]
Veyrins-Thuellin	Terre d'Alliances	Plateforme	[...]
Yenne	Terre d'Alliances	Plateforme	[...]

261. Le tableau suivant résume les effets des cessions dans chacune des zones identifiées par l'Autorité.

Zone problématique	Engagements de cession				
	Chamoux-sur-Gelon	Jons-Saint-Georges	Saint-Romain-en-Gal	Veyrins-Thuellin	Yenne
Veyrins-Thuellin				X	
Vézeronce-Curtin				X	
Chaponnay		X	X		
Jons-Saint-Georges		X	X		
Sathonay-Village		X	X		
Solaize		X	X		
Voglans	X				X
Yenne					X
Francin					X

262. Afin de préserver l'effet structurel des engagements, les parties ne pourront, pendant une période de dix ans, acquérir une influence directe ou indirecte sur tout ou partie des actifs cédés, sauf si l'Autorité y consent au préalable.

263. Les acquéreurs devront être indépendants juridiquement et commercialement des parties, en particulier ne devront pas être contrôlés par les parties au sens du droit des concentrations. Ils devront posséder les ressources financières, les compétences adéquates confirmées, la motivation nécessaire pour pouvoir préserver et développer de manière viable la capacité du ou des actif(s) cédé(s) à concurrencer activement les parties.

264. Les parties s'engagent enfin à nommer un mandataire qui aura pour mission de s'assurer de la bonne exécution de l'ensemble de leurs obligations. Par ailleurs, si les parties n'ont pu conclure

les cessions nécessaires dans un délai de [confidentiel] mois à compter de la notification de la présente décision, les parties désigneront un mandataire chargé de la cession des actifs qui disposera alors de [confidentiel] mois pour céder les actifs.

b) Le caractère approprié des engagements proposés

265. Les engagements proposés par les parties consistent dans la cession de quatre plateformes et un silo de collecte se situant dans les zones dans lesquelles l'opération porte atteinte à la concurrence.
266. Les engagements de cessions pris par les parties conduisent à réduire leur présence dans l'ensemble des zones identifiées comme problématiques. En particulier, compte tenu du périmètre géographique de 45 km retenu par la pratique décisionnelle, et dans la mesure où ces zones se superposent très largement, la cession d'un site a, à une exception près, des répercussions dans plusieurs zones.
267. À l'issue de ces cessions, la nouvelle entité disposera d'une part de marché en volume réel collecté inférieure à 50 % dans 5 des 9 zones concernées (Chaponnay, Jons-Saint-Georges, Sathonay-Village, Veyrins-Thuellin, Vézeronce-Curtin).
268. Au regard des volumes réels collectés, les parts de marché des parties restent comprises entre [50-60] % et [50-60] % pour les zones de Solaize, Voglans et Yenne.
269. S'agissant de la zone de Solaize, la part de marché en capacité sera toutefois inférieure à 50 % ce qui limitera la possibilité pour la nouvelle entité d'augmenter de manière conséquente les volumes collectés. S'agissant des zones de Voglans et Yenne, les engagements proposés permettent de diminuer de plus de dix points les volumes collectés et de faire passer la part de marché de la nouvelle entité en nombre de site en deçà de 60 %. Compte tenu de cette situation, les concurrents présents dans les trois zones concernées disposeront, une fois les cessions réalisées, de capacités de collecte renforcées, tant en termes de volume que de points de collecte. En effet, la cession à un repreneur susceptible d'être agréé permettra, grâce à la présence d'un nouveau point de collecte concurrent dans ces zones, d'exercer une pression concurrentielle suffisante sur la nouvelle entité. Le caractère suffisant et proportionné des engagements de cession proposés pour ces zones est donc établi.
270. S'agissant enfin de la zone de Francin, ainsi, qu'il a été expliqué précédemment, la cession du site de Yenne supprime tout chevauchement d'activité dans la zone, écartant ainsi tout problème de concurrence qui pourrait résulter de l'opération.
271. L'Autorité a testé les engagements de cession des cinq points de collecte déposés par les parties. Ce test de marché, réalisé en mai 2020 auprès des principaux concurrents des parties, vient confirmer la pertinence et le caractère suffisant des engagements structurels. La grande majorité des répondants considère que les cessions envisagées permettent d'écartier tout risque d'atteinte à la concurrence, une minorité indiquant ne pas être en mesure de répondre compte tenu de leur connaissance insuffisante des zones locales examinées.
272. Compte tenu de l'ensemble des éléments qui précèdent, l'Autorité de la concurrence considère que les engagements structurels proposés par les parties sont suffisants pour éliminer les atteintes à la concurrence sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux, protéagineux.

2. LES MESURES RELATIVES AU SECTEUR DE LA DISTRIBUTION AU DÉTAIL
D'ARTICLES DE JARDINAGE, BRICOLAGE, AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR ET
ANIMALERIE

273. Afin d'écartier tout risque d'atteinte significative à la concurrence susceptible de résulter de la présente opération sur les marchés locaux de la distribution au détail des articles de jardinage, de bricolage, d'aménagement extérieur et d'animalerie dans les zones géographiques concernés par les chevauchements d'activités, les parties ont déposé le 25 mai 2020 une proposition d'engagements. Cette proposition a été modifiée, en dernier lieu, le 12 juin 2020. Le texte de ces engagements, joint en annexe, fait partie intégrante de la présente décision.

a) Les engagements proposés

274. Les parties se sont engagées à soumettre à l'agrément préalable de l'Autorité toute décision stratégique relative à un des magasins situé dans les zones de chalandises dans lesquelles l'opération donne lieu à un chevauchement d'activité entre les parties, de nature à influencer la structure de la concurrence dans la zone de chalandise desdits [confidentiel]. Les modalités d'analyse de la structure de la concurrence seront définies selon les critères résultant de la pratique décisionnelle au jour de la décision d'agrément.

275. S'agissant de ses modalités d'exécution, il est prévu que cet engagement se traduira par une communication à l'Autorité de la concurrence, au moins un mois avant la date à laquelle la décision concernée produira ses effets, de toute la documentation utile, notamment des informations sur l'identité du magasin concerné et les enjeux de ladite décision sur la structure de la concurrence dans la zone de chalandise du magasin concerné, pour permettre à l'Autorité de procéder à son examen.

276. L'Autorité de la concurrence pourra refuser d'agréer la décision stratégique si elle estime qu'elle ne permet pas le maintien d'une concurrence effective sur le marché local concerné.

277. Cet engagement comportemental est pris pour une période de dix (10) ans à partir de la date d'effet de la présente décision.

b) Caractère approprié de l'engagement proposé

278. Cet engagement garantit que l'Autorité examinera, au cours des dix (10) prochaines années, les effets sur la concurrence des décisions stratégiques adoptées par les parties dans le cadre de l'exploitation des magasins concernés par les chevauchements. Cet examen lui permettra d'apprécier les éventuelles modifications de la structure de la concurrence qui résulteraient de l'opération envisagée dans les zones géographiques concernées. Dans l'hypothèse où l'Autorité considérerait que la décision envisagée serait de nature à soulever des problèmes de concurrence, elle pourra refuser d'agréer ladite décision ce qui empêcherait qu'elle soit effectivement mise en œuvre.

279. Un tel engagement permet de concilier la mission de protection de l'ordre public économique de l'Autorité avec les intérêts des parties, et de garantir le caractère proportionné des remèdes. En effet, ainsi qu'il a été expliqué précédemment, les magasins concernés par les chevauchements d'activité sur le marché de la distribution au détail d'articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur sont tous, à ce jour, exploités sous enseigne Gamm Vert ou Gamm Vert Village. Ils ne disposent donc d'aucune autonomie commerciale. Dans ce contexte, un problème de concurrence sur ces zones ne pourrait émerger que si le risque, qui apparaît modéré au regard des éléments fournis par les parties, d'un changement d'enseigne des magasins actuellement exploités sous enseigne Gamm Vert au bénéfice du réseau Agri Sud Est venait à se matérialiser.

280. En l'absence du présent engagement, tout doute sérieux d'atteinte à la concurrence ne pourrait être levé qu'en imposant aux parties notifiantes de céder des magasins, alors même que ceux-ci ne disposent, à ce jour, d'aucune autonomie commerciale. L'engagement permet à l'Autorité, sans imposer de cession, d'exercer son contrôle sur des décisions stratégiques susceptibles d'affecter la structure de la concurrence dans la zone de chalandise du magasin concerné. Il constitue ainsi un remède proportionné à la préoccupation de concurrence identifiée.
281. En outre, en prévoyant l'adaptation des modalités d'analyse de la structure de la concurrence à la pratique décisionnelle de l'Autorité au jour de la décision d'agrément, l'engagement garantit que le contrôle auquel il sera procédé intégrera les éventuelles évolutions pertinentes du fonctionnement du marché, susceptibles d'influencer les paramètres de l'analyse concurrentielle.
282. [Confidentiel].
283. En conséquence, l'Autorité de la concurrence considère que les engagements proposés par les parties sont suffisants pour éliminer les atteintes à la concurrence résultant de l'opération sur le marché de la distribution au détail d'articles de jardinage, de bricolage, d'animalerie et d'aménagement extérieur.

DÉCIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 19-220 est autorisée sous réserve des engagements décrits ci-dessus et annexés à la présente décision.

La présidente,

Isabelle de Silva

© Autorité de la concurrence