

Autorité  
de la concurrence



**Décision n° 20-DCC-132 du 23 septembre 2020  
relative à la prise de contrôle exclusif du groupe Via Location par le  
groupe Fraikin**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification, adressé au service des concentrations le 3 juin 2020, relatif à la prise de contrôle exclusif du groupe Via Location par le groupe Fraikin, formalisée par un accord de regroupement en date du 22 novembre 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 présentés le 7 août 2020, et modifiés en dernier lieu le 22 septembre 2020 par le groupe Fraikin ;

Vu les éléments complémentaires transmis par la partie notifiante au cours de l'instruction ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Adopte la décision suivante :

## **Résumé<sup>1</sup>**

*Le 3 juin 2020, le projet de prise de contrôle exclusif du groupe Via Location par le groupe Fraikin a été notifié à l'Autorité de la concurrence. Les parties sont principalement actives sur le marché de la location de véhicules industriels. Les parties sont également actives sur les marchés amont de l'approvisionnement en châssis, en blocs frigorifiques, et en pièces détachées ainsi que sur les marchés de la vente de véhicules d'occasion, de la location avec option d'achat, de la gestion de flotte et de la maintenance et fabrication de carrosseries industrielles.*

*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 concurrents et des clients des parties. 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 chacune des zones où l'opération envisagée entraînait un chevauchement d'activité entre les parties sur le marché de la location de véhicules industriels.*

*Si l'opération ne soulève pas de problème de concurrence sur les marchés amont de l'approvisionnement, ainsi que sur les marchés connexes de la vente de véhicules d'occasion, de la location avec option d'achat, de la gestion de flotte et de la maintenance et fabrication de carrosseries industrielles, l'Autorité de la concurrence a en revanche considéré qu'il existait des risques d'atteinte significative à la concurrence au niveau local sur le marché de la location de véhicules industriels, pour les véhicules supérieurs à 3,5 tonnes. En effet, dans les zones de Lens (59), Lesquin (59), Marseille (13), Nancy (54), Toulouse (31) et Valenciennes (59), les clients auraient été privés d'une alternative concurrentielle satisfaisante sur certains segments du marché à l'issue de l'opération, sans que les concurrents soient susceptibles d'exercer une pression concurrentielle suffisante sur la nouvelle entité. Les parties ont présenté des engagements qui répondent à ces préoccupations de concurrence.*

*Les engagements proposés par les parties portent ainsi sur deux types de mesures structurelles.*

*Ces mesures consisteront, d'une part, dans la cession des agences de la cible situées à Lesquin (59) et Nancy (54), et d'autre part, dans la cession de l'ensemble du parc de véhicules en location courte durée de la cible, sur les segments sur lesquels l'Autorité a émis des préoccupations de concurrence, dans les zones de Marseille (13), Toulouse (31) et Valenciennes (59) dans un délai maximum de [confidentiel] mois, ainsi que sur la cession des contrats de locations de longue durée de l'une des deux parties, sur ces mêmes segments, dans la zone de Valenciennes (59).*

*Pour répondre aux éventuelles difficultés qui pourraient être rencontrées par Fraikin pour céder les flottes de véhicules de location courte durée de la cible ou les contrats de location de longue durée des parties, et garantir l'effectivité des remèdes, des engagements de substitution ont été prévus. En effet, si, à l'issue de cette première période de [confidentiel] mois, l'ensemble des véhicules visés par les engagements de cession n'a pas été cédé, la cession des véhicules restants sera soit confiée à un mandataire chargé de la cession (si [confidentiel] des véhicules*

---

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

*rattachés à une agence ont été cédés) soit substituée par une cession de l'agence (si [confidentiel] des véhicules rattachés à ladite agence ont été cédés ou si les contrats de location de longue durée n'ont pas été cédés).*

*Compte tenu des engagements souscrits par le groupe Fraikin, l'Autorité a autorisé la présente opération à l'issue d'un examen de phase 1.*

## **I. Les entreprises concernées et l'opération**

1. La société Fraikin Groupe SAS (ci-après, « Fraikin ») est détenue à hauteur de *[confidentiel]* % par la société Financière Truck (Investissement) SAS (ci-après, « FTI »). Cette dernière est contrôlée par la société FTI Holdings SARL (ci-après, « FTIH »), elle-même détenue par plusieurs fonds. FTIH n'est pas contrôlée au sens du droit des concentrations. Fraikin est principalement active dans le secteur de la location de véhicules industriels via un réseau d'environ 180 agences, dont 111 situées en France. Fraikin exerce également une activité de gestion de flotte, une activité de vente de véhicules d'occasion et intervient, de manière résiduelle, en tant qu'apporteur d'affaires, dans le secteur de la location avec option d'achat.
2. La société Via Location SAS (ci-après « Via Location ») est détenue à hauteur de *[confidentiel]* % par la société VL Holding SAS, elle-même détenue par les fonds VL Lux Holding SARL et TDO Holdings Limited. Via Location est principalement active dans le secteur de la location de véhicules industriels en France avec 42 agences, et marginalement en Belgique et aux Pays-Bas. Via Location exerce également une activité de gestion de flotte, une activité de vente de véhicules d'occasion et, de manière résiduelle, une activité de location avec option d'achat. Enfin, Via Location est active dans le secteur de la maintenance, à travers sa filiale Kergroup SAS, et dans le secteur de la fabrication de carrosseries industrielles, à travers sa filiale Giraudon SAS.
3. L'opération, formalisée par un accord de regroupement en date du 22 novembre 2019, consiste en l'acquisition de l'intégralité du capital et des droits de vote de la société VL Holding SAS, qui détient Via Location et ses filiales, ainsi que de l'intégralité des obligations remboursables en actions émises par Via Location, par les sociétés FTI et FTIH. En contrepartie, *[confidentiel]* représentant environ *[confidentiel]* % des droits de vote de FTIH, sans que cette détention ne leur permette d'exercer un contrôle sur la cible.
4. En ce qu'elle se traduit par la prise de contrôle exclusif de Via Location par Fraikin, l'opération notifiée constitue donc 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 sur le plan mondial de plus de 150 millions d'euros (Fraikin :  $[\geq 150 \text{ millions}]$  d'euros pour l'exercice clos au 31 décembre 2019 ; Via Location :  $[\leq 150 \text{ millions}]$  d'euros pour le même exercice). Chacune de ces entreprises réalise, en France, un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros (Fraikin :  $[\geq 50 \text{ millions}]$  d'euros pour l'exercice clos au 31 décembre 2019 ; Via Location :  $[\geq 50 \text{ millions}]$  d'euros pour le même exercice). Compte tenu de ces chiffres d'affaires, l'opération ne revêt pas une dimension européenne. En revanche, les seuils de contrôle mentionnés au I de l'article L. 430-2 du code de commerce sont franchis. La présente opération est donc soumise aux dispositions des articles L. 430-3 et suivants du code de commerce, relatives à la concentration économique.

## **II. Délimitation des marchés pertinents**

6. Les parties sont simultanément actives, en tant qu'acheteuses, sur les marchés amont de l'approvisionnement en châssis (A), en carrosseries industrielles (B), en blocs frigorifiques (C),

et en pièces détachées (D). Via Location est active sur le marché de l'approvisionnement en carrosseries industrielles en tant que vendeuse, via sa filiale Giraudon.

7. Les parties sont également simultanément actives sur les marchés aval de la vente de véhicules industriels d'occasion (E), de la location de véhicules industriels (F), de la location avec option d'achat (G) et de la gestion de flotte (H).

## **A. LE MARCHÉ AMONT DE L'APPROVISIONNEMENT EN CHÂSSIS**

### **1.MARCHÉ DE PRODUITS**

8. La Commission européenne a retenu l'existence d'un marché amont de l'approvisionnement en châssis pour les bus et autocars<sup>2</sup>. Les châssis sont des produits semi-finis composés des composants du châssis, du poste de conduite et du groupe motopropulseur (moteur, transmission, arbre de transmission, essieux et suspension) qui sont utilisés pour la construction d'un véhicule.
9. La Commission européenne a envisagé une segmentation du marché en fonction des caractéristiques techniques des différents types de châssis, tout en laissant la question ouverte<sup>3</sup>.
10. Lorsque les constructeurs de châssis ne produisent pas eux-mêmes les véhicules finis, ils peuvent sous-traiter à une société externe spécialisée dans la carrosserie (un « carrossier ») la construction de la carrosserie du véhicule qu'ils vendent ensuite au client final, ou alors, ils peuvent vendre directement le châssis à un carrossier qui effectue les travaux de carrosserie, et vend ensuite le véhicule au client final sous son propre nom.
11. Il existe ainsi différentes façons pour les clients d'acheter un bus ou un autocar :
  - auprès d'un fabricant de véhicules intégré (production de l'ensemble du véhicule au sein de son propre groupe), ou partiellement intégré (par exemple, production du châssis et de la carrosserie et acquisition du moteur auprès d'un tiers) ;
  - auprès d'un fabricant de châssis (qui se procure la carrosserie auprès d'un carrossier) ;
  - auprès d'un carrossier (qui se procure le châssis auprès d'un fabricant de châssis) ;
  - ou en acquérant le véhicule assemblé par le carrossier dans le cadre de deux contrats distincts : l'un avec le fabricant de châssis, et l'autre avec le carrossier.
12. La Commission européenne a considéré que les véhicules vendus par les fabricants de véhicules intégrés et par les fabricants de châssis n'appartenaient pas au marché de l'approvisionnement en châssis car, dans ces configurations, il n'y a pas de cession de châssis, ce dernier étant fourni directement dans le cadre d'un achat intragroupe. Elle a examiné la question de savoir si les châssis vendus dans le cadre du système à deux factures appartenaient au marché amont de l'approvisionnement en châssis, mais a finalement laissé la question ouverte.
13. Les conclusions de l'analyse de la Commission européenne concernant le marché de l'approvisionnement en châssis pour bus et autocars peuvent être étendues aux véhicules industriels.

---

<sup>2</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.6267, VOLKSWAGEN/MAN du 26 septembre 2011 et COMP/M.4336, MAN/SCANIA du 20 décembre 2006.

<sup>3</sup> *Ibid.*

14. En outre, la partie notifiante estime que le marché de l'approvisionnement en châssis devrait intégrer l'offre des constructeurs, mais aussi des concessionnaires qui peuvent, parfois, acquérir directement des châssis.
15. En tout état de cause, la question de la définition exacte des marchés de l'approvisionnement en châssis peut être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées.
16. Les parties sont toutes deux actives sur ce marché, en tant qu'acheteuses.

## 2.MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

17. La Commission européenne a considéré que l'analyse concurrentielle du marché de l'approvisionnement en châssis pour les bus et les autocars devait être menée à l'échelle de l'Espace économique européen (« EEE »)<sup>4</sup>.
18. La partie notifiante considère que le marché de l'approvisionnement en châssis pour les véhicules industriels est au moins de dimension européenne. En effet, les constructeurs de châssis sont des acteurs de dimension internationale qui ont une présence sur l'ensemble du territoire européen (comme DAF, Iveco ou Mercedes). La partie notifiante s'approvisionne auprès de l'ensemble des filiales européennes de ces constructeurs via des accords-cadres conclus au niveau européen.
19. En tout état de cause, la question de la délimitation géographique exacte de ce marché peut être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées. En l'espèce, l'analyse sera menée au niveau européen.

## B. LE MARCHÉ AMONT DE LA FABRICATION DE CARROSSERIES INDUSTRIELLES

### 1.MARCHÉ DE PRODUITS

20. La pratique décisionnelle a identifié un marché de la fabrication de carrosseries industrielles, sur lequel se rencontrent l'offre des carrossiers et la demande des clients qui ont besoin d'équiper un châssis d'une carrosserie adaptée.
21. Les clients correspondent :
  - d'une part, aux fabricants de véhicules industriels et de châssis, lorsqu'ils dotent les châssis qu'ils produisent eux-mêmes d'une carrosserie afin d'offrir un véhicule complet à la vente ou à la location ;
  - et d'autre part, aux clients finaux, tels que les acteurs de la location ou différents utilisateurs, qui « composent » eux-mêmes leur véhicule à partir d'un châssis acquis auprès d'un fabricant de véhicules ou de châssis et d'une carrosserie acquise auprès d'un carrossier.
22. La pratique décisionnelle nationale distingue le marché de la fabrication, conception et commercialisation de carrosseries sous température dirigée de la conception, fabrication et

---

<sup>4</sup> *Ibid.*

commercialisation des autres types de carrosserie industrielle, au motif que la carrosserie sous température dirigée n'est pas substituable du point de vue de la demande à un autre type de carrosserie<sup>5</sup>. La demande émane en effet d'une certaine clientèle dont l'activité requiert le respect de la chaîne du froid (distributeurs alimentaires notamment). Il a également été souligné que l'offre de carrosserie sous température dirigée provenait pour une large part d'opérateurs spécialisés mettant en œuvre une technologie et des procédés de production plus coûteux et différents de ceux mis en œuvre pour les autres types de carrosserie.

23. En outre, la pratique décisionnelle a distingué un marché des caisses sous température dirigée pour porteurs et un marché des caisses sous température dirigée pour semi-remorques. En effet, les premières sont montées sur le châssis d'un véhicule livré par le client et peuvent avoir des dimensions très variables selon les besoins de ce dernier, tandis que les secondes connaissent une production beaucoup plus standardisée.
24. Enfin, la question d'une segmentation du marché des caisses frigorifiques pour porteurs entre les caisses frigorifiques pour véhicules porteurs industriels de plus de 5 tonnes, d'une part, et les caisses frigorifiques pour véhicules utilitaires légers, d'autre part, a été laissée ouverte.
25. La partie notifiante considère que le marché ne devrait pas être segmenté selon le type de véhicules, compte tenu de la substituabilité de l'offre.
26. En tout état de cause, la question de la définition exacte des marchés de la fabrication de carrosseries peut être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées.
27. En l'espèce, les parties sont toutes deux actives, en tant qu'acheteuses, sur le marché de la fabrication de carrosseries industrielles. Seule Via Location est active en tant que vendeuse sur ce marché, à travers sa filiale Giraudon qui fabrique et commercialise des carrosseries industrielles non-frigorifiques.

## 2.MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

28. La pratique décisionnelle considère que le marché des carrosseries pour porteurs est de dimension nationale. En effet, les clients sont de taille nationale ou locale et les parts de marché des offreurs ne sont pas les mêmes au sein des différents États membres de l'Union européenne. Les échanges internationaux demeurent faibles au regard de l'importance des coûts de transport et de la nécessité de disposer sur place d'établissements qui peuvent monter les caisses sur les châssis des véhicules des clients.
29. Il est possible de considérer qu'un éventuel segment des véhicules utilitaires légers au sein de ce marché serait également de taille nationale.
30. S'agissant du marché des carrosseries pour semi-remorques, la question de savoir si le marché est national ou supranational a été laissée ouverte.
31. La question de la définition exacte des marchés de la fabrication de carrosseries peut être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées. En l'espèce, l'analyse a été menée au niveau national, niveau le plus conservateur compte tenu de l'activité des parties.

---

<sup>5</sup> Décision de l'Autorité n° 09-DCC-07 du 26 mai 2009 relative à la prise de contrôle exclusif d'actifs du groupe Lamberet par la société Caravelle S.A et lettre du ministère de l'économie du 2 septembre 2003 aux conseils de la société Lamberet relative à une concentration dans le secteur de la fabrication de carrosserie frigorifique.

## C. LE MARCHÉ AMONT DE L'APPROVISIONNEMENT EN BLOCS FRIGORIFIQUES

### 1.MARCHÉ DE PRODUIT

32. Un bloc ou groupe frigorifique est un appareil utilisé pour le stockage ou la conservation de produits nécessitant d'être maintenus à une température dirigée (denrées alimentaires, médicaments, etc.). Un groupe frigorifique a pour fonction l'abaissement de la température intérieure d'un espace donné, et est notamment utilisé pour équiper les véhicules frigorifiques. En effet, le bloc frigorifique assemblé à une carrosserie frigorifique permet aux véhicules d'assurer le transport de produits sous température dirigée.
33. Selon la partie notifiante, le marché amont de l'approvisionnement en blocs frigorifiques correspond au marché sur lequel les fabricants et les différents utilisateurs (loueurs, utilisateurs finaux) de véhicules frigorifiques acquièrent des blocs frigorifiques.
34. La question de la définition exacte des marchés de l'approvisionnement en blocs frigorifiques peut être laissée ouverte dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées, quelle que soit la segmentation retenue.
35. En l'espèce, les parties sont toutes deux actives sur ce marché, en tant qu'acheteuses.

### 2.MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

36. La partie notifiante considère que le marché amont de l'approvisionnement en blocs frigorifiques est de dimension au moins européenne.
37. La dimension européenne de ce marché tient, notamment, à l'implantation européenne des principaux fournisseurs et clients de blocs frigorifiques, ainsi qu'à la croissance des importations de blocs frigorifiques en provenance d'Asie avec la montée en puissance récente au sein de l'Union européenne d'acteurs comme les coréens Hwasung ou ThermalMaster.
38. La question de la définition exacte des marchés de l'approvisionnement en blocs frigorifiques peut être laissée ouverte dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées, quelle que soit la délimitation retenue. En l'espèce, l'analyse sera menée au niveau européen.

## D. LE MARCHÉ AMONT DE L'APPROVISIONNEMENT EN PIÈCES DÉTACHÉES

### 1.MARCHÉS DE PRODUITS

39. L'Autorité de la concurrence considère que l'approvisionnement en pièces détachées et accessoires automobiles constitue un marché de produit distinct<sup>6</sup>. Elle a également envisagé, au sein de ce marché, des segmentations selon le canal de distribution, le type de pièces, ainsi que le type de véhicules dans lesquels ces pièces sont intégrées.

---

<sup>6</sup> Décisions de l'Autorité n° 19-DCC-182 du 27 septembre 2019 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe TODD par la société Alliance Automotive France, n° 14-DCC-44 du 26 mars 2014 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe ACR par la société Autodistribution, n° 13-DCC-70 du 24 juin 2013 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe TPA par la société Alliance Industrie, n° 13-DCC-42 du 29 mars 2013 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Précisium Groupe par la société Financière Alliance Industrie et n° 12-DCC-82 du 29 juin 2012 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe Ensemble et de la société FRA par le groupe Autodistribution.



40. S'agissant des canaux de distribution des pièces détachées de rechange, l'Autorité a relevé que ce secteur était « organisé autour de deux canaux de distribution assez cloisonnés, ayant respectivement pour fournisseurs les constructeurs, qui ne vendent leurs pièces qu'à leur réseau agréé (« canal constructeur »), et les équipementiers, qui peuvent vendre les pièces fabriquées non seulement aux constructeurs, mais aussi aux distributeurs indépendants. Ces derniers vendent ensuite ces pièces aux réseaux agréés, mais aussi et surtout aux réparateurs indépendants (« canal indépendant »). »<sup>7</sup> Ainsi, les équipementiers qui fabriquent les pièces destinées à la première monte<sup>8</sup> peuvent vendre aux constructeurs les pièces destinées au rechange, en vue de leur revente, mais peuvent aussi approvisionner directement des grossistes du canal indépendant (fréquemment appelé « IAM » pour Independent Aftermarket), qui les revendent à leur tour à des réparateurs le plus souvent indépendants<sup>9</sup>.
41. Les autorités de concurrence ont ainsi distingué le marché des ventes auprès des constructeurs automobiles pour l'équipement neuf (OEM – Original Equipment Manufacturer) et pour l'approvisionnement de leurs réseaux de concessionnaires en pièces de rechange (OES – Original Equipment Services) et le marché de la revente de pièces de rechange par les revendeurs indépendants (IAM – Independent Aftermarket)<sup>10</sup>.
42. S'agissant des types de pièces détachées de rechange, l'Autorité a envisagé de reprendre une segmentation établie par le règlement européen n°1400/2002<sup>11</sup>, selon lequel « *les pièces détachées de rechange et accessoires automobiles sont regroupés dans différentes catégories de produits. Le règlement distingue tout d'abord les pièces d'origine qui sont les pièces fabriquées par le constructeur automobile lui-même ou pour son compte ou par des équipementiers fabricants spécialisés en pièces détachées selon les spécifications et les normes de production fournies par le constructeur. Il distingue ensuite les pièces de qualité équivalente qui ne sont pas fabriquées sur la chaîne d'origine mais dont les composants sont de qualité équivalente ou supérieure. Les autres pièces détachées de rechange constituent une troisième et dernière catégorie. Les accessoires automobiles ne sont quant à eux pas considérés comme des pièces détachées.* »<sup>12</sup>
43. Enfin, s'agissant des types de véhicules dans lesquels les pièces détachées de rechange sont intégrées, les autorités de concurrence ont envisagé de distinguer les pièces destinées aux véhicules de tourisme et aux véhicules commerciaux légers des pièces destinées aux poids lourds<sup>13</sup>.

---

<sup>7</sup> Décision n° 19-DCC-182 précitée.

<sup>8</sup> C'est-à-dire toutes les pièces et équipements utilisés sur les chaînes pour la construction des véhicules.

<sup>9</sup> Décision n° 19-DCC-182 précitée.

<sup>10</sup> Décision de la Commission européenne COMP/M.2939, JCI/Bosch/VB Autobatterien JV du 18 octobre 2002 et décisions de l'Autorité n° 11-DCC-21 du 14 février 2011 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Parfib par la société Plastiques du Val de Loire, n° 11-DCC-60 du 12 avril 2011 relative au rachat de Société des Polymères Barre-Thomas par la société Cooper-Standard Automotive France, n° 11-DCC-111 du 25 juillet 2011 relative à la prise de contrôle exclusif de Mark IV Systèmes Moteurs SAS par Sogefi SpA, n° 19-DCC-182, n° 14-DCC-44, n° 13-DCC-70 et n° 13-DCC-42, précitées.

<sup>11</sup> Règlement (CE) n° 1400/2002 de la Commission du 31 juillet 2002 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile. Il a été remplacé par le Règlement (CE) n° 461/2010 de la Commission du 27 mai 2010 concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile.

<sup>12</sup> Décision n° 12-DCC-82, précitée.

<sup>13</sup> Décisions de l'Autorité n° 13-DCC-70, n° 12-DCC-82, n° 11-DCC-60, précitées ; décisions de la Commission européenne COMP/M.3789, Johnson Controls/Robert Bosch/Delphi Sli du 29 juin 2005 et COMP/M.3972, Trw Automotive/Dalphi Metal España du 12 octobre 2005.

44. Il n'y a pas lieu de remettre en cause la pratique décisionnelle usuelle à l'occasion de la présente opération, dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées, quelle que soit la dimension retenue.
45. En l'espèce, les parties sont toutes deux actives sur ce marché, en tant qu'acheteuses.

## 2.MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

46. Les autorités de concurrence considèrent généralement que les marchés de l'approvisionnement en pièces détachées automobiles sont de dimension au moins européenne, dans la mesure où les fabricants de pièces automobiles exercent leur activité à travers toute l'Europe et où il n'existe pas de divergences dans les standards techniques ou autres barrières réglementaires au commerce au sein de l'Espace économique européen pour ce type de produits<sup>14</sup>. Elles ont néanmoins relevé des éléments pouvant conduire à envisager une délimitation plus étroite de ces marchés tels que notamment des différences de prix ou de structures de distribution en fonction du pays<sup>15</sup>, et ont ainsi retenu une dimension nationale pour le canal des revendeurs indépendants.
47. La question de la délimitation géographique précise des marchés de l'approvisionnement en pièces détachées automobiles peut être laissée ouverte, dans la mesure où, quelle que soit la dimension retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées. En l'espèce, l'analyse sera menée aux niveaux national et européen.

## E. LE MARCHÉ DE LA VENTE DE VÉHICULES INDUSTRIELS D'OCCASION

### 1.MARCHÉ DE PRODUITS

48. La pratique décisionnelle française et européenne a distingué le marché de la distribution en gros et le marché de la distribution au détail de véhicules automobiles<sup>16</sup>. En l'espèce, les parties ne sont actives que sur le marché de la distribution en gros, qui met en relation des distributeurs ou des importateurs avec des revendeurs qui commercialisent les véhicules auprès des consommateurs finaux<sup>17</sup>.

---

<sup>14</sup> Décision de la Commission européenne COMP/M.1893, Butler Capital / CDC / Axa / Finauto / Autodistribution / Finelist du 10 avril 2004 ; décisions de l'Autorité n° 16-DCC-161 du 25 octobre 2016 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Aurilis Group par la société PGA Motors, n° 16-DCC-146 du 14 septembre 2016 relative à la prise de contrôle exclusif des sociétés Doyen Auto et Ariane par la société Autodistribution et n° 10-DCC-30 du 7 avril 2010 relative au rachat par le groupe Plastivaloire des actifs de Key Plastics France et Slovaquie dans le cadre d'un plan de cession.

<sup>15</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.3789 précitée, COMP/M.6063, Itochu/Speedy du 12 mai 2011 et décisions n° 13-DCC-70 et n° 12-DCC-82 précitées.

<sup>16</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.6958, CD&R/We Buy Any Car du 8 août 2013 et COMP/M.2832, General Motors/Daewoo Motors du 22 juillet 2002, décisions de l'Autorité n° 16-DCC-223 du 22 décembre 2016 relative à la prise de contrôle exclusif par la société Groupe Kertrucks Finance de la société Filoca et des fonds de commerce de distribution poids lourds et de pneumatiques des sociétés Caroff Pneus, Carhaix PL et GGP et n° 15-DCC-126 de l'Autorité de la concurrence du 17 septembre 2015 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe Imexso par Alcopa.

<sup>17</sup> Fraikin vend, de façon très marginale, des véhicules d'occasion au détail (environ [confidentiel] en 2018). La cible ne vend pas de véhicules à des particuliers.

49. Au sein du marché de la distribution en gros de véhicules automobiles, la pratique décisionnelle distingue un marché des véhicules neufs et un marché des véhicules d'occasion<sup>18</sup>.
50. La pratique décisionnelle européenne a envisagé, tant pour les véhicules neufs que les véhicules d'occasion, de segmenter ces marchés selon le type de véhicules (véhicules de tourisme, véhicules utilitaires léger et véhicules industriels)<sup>19</sup>.
51. Par ailleurs, au sein de la catégorie des véhicules industriels, la Commission européenne a opéré une distinction entre les poids lourds, d'une part, et les bus et cars, d'autre part<sup>20</sup>. S'agissant des camions, la pratique décisionnelle européenne a de surcroît segmenté le marché en fonction du poids du véhicule entre les utilitaires légers (< 5 tonnes), les utilitaires moyens (5-16 tonnes) et les poids lourds (> 16 tonnes).
52. Il n'y a pas lieu de remettre en cause ces segmentations pour les besoins de la présente opération.
53. En l'espèce, les parties sont toutes deux actives sur le marché de gros de la vente de véhicules industriels d'occasion.

## 2.MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

54. La pratique décisionnelle a laissé ouverte la question d'une délimitation européenne ou nationale des marchés de la distribution en gros des véhicules neufs et d'occasion<sup>21</sup>.
55. La question de la délimitation géographique précise du marché peut être laissée ouverte, dans la mesure où, quelle que soit la dimension retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées. En l'espèce, l'analyse concurrentielle sera effectuée sur le marché national.

## F. LE MARCHÉ DE LA LOCATION DE VÉHICULES INDUSTRIELS

### 1.MARCHÉ DE SERVICES

56. En ce qui concerne le marché de la location de véhicules industriels, la pratique décisionnelle a envisagé de distinguer plusieurs segments en fonction (i) de la durée de location, selon qu'elle est de courte durée (inférieure à un an) ou de longue durée (supérieure à un an)<sup>22</sup>, et (ii) du tonnage des véhicules, en distinguant les véhicules d'un poids inférieur ou égal à 3,5 tonnes, ceux d'un poids compris entre 3,5 tonnes et 15 tonnes et ceux d'un poids supérieur à 15 tonnes<sup>23</sup>.

<sup>18</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.6958, précitée, et COMP/M.6763, VWFS/PON Holdings B.V./PON Equipment Rental & Lease du 27 mars 2013.

<sup>19</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.3388, Ford Motor Company Ltd/Polar Motor Group Ltd du 30 avril 2004, COMP/M.6763 et COMP/M.6958, précitées.

<sup>20</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.1980, Volvo/Renault V.I du 1er septembre 2009, COMP/M.5157, Volkswagen/Scania du 13 juin 2008, COMP/M.4336, Man/Scania du 20 décembre 2006 et COMP/M.1672, Volvo/Scania du 14 mars 2000.

<sup>21</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.2832, COMP/M.6958, et décision de l'Autorité n° 15-DCC-126 précitées.

<sup>22</sup> Lettre du ministre de l'économie C2006-43 du 3 mai 2006 aux conseils de la société Eurazeo relative à une concentration dans le secteur de la location de véhicules automobiles.

<sup>23</sup> Décisions de l'Autorité de la concurrence n° 17-DEX-01 du 13 janvier 2017 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe Fraikin par le groupe Petit Forestier et n° 09-DCC-74 du 14 décembre 2009 relative à la prise de contrôle exclusif de la société lovefrance SAS par la

57. Elle a également envisagé une segmentation du marché de la location de véhicules industriels en fonction du type de véhicule, en distinguant les véhicules frigorifiques et les véhicules secs, en raison notamment, pour ce qui concerne les véhicules frigorifiques<sup>24</sup> :
- de leur usage premier, qui est la conservation et le transport au frais ;
  - des produits auxquels ils sont destinés, à savoir des produits thermosensibles nécessitant une conservation et un transport au frais ;
  - des aménagements techniques requis pour assurer la conservation au frais ou la production de froid ;
  - de la réglementation à laquelle ils sont soumis pour le transport de certains produits (denrées périssables et produits pharmaceutiques).
58. Le test de marché réalisé auprès des principaux clients et concurrents des parties a confirmé l'ensemble des segmentations présentées ci-dessus (durée, tonnage et type de véhicule).
59. Par ailleurs, le test de marché a fait émerger l'existence d'une éventuelle segmentation, au sein des véhicules secs, en fonction de la catégorie de véhicules, compte tenu de leur spécificité. En effet, certains véhicules secs présentent des particularités en termes de construction et de maintenance et sont utilisés par les clients pour répondre à des besoins diversifiés.
60. La présentation des sites internet des parties corrobore l'existence d'une telle segmentation du point de vue de la demande. Il apparaît en effet que les parties identifient, dans leurs catalogues, différentes catégories de véhicules secs, à savoir : (i) fourgons ; (ii) bennes ; (iii) multi-bennes ; (iv) bennes à ordures ménagères (« BOM ») ; (v) bennes amovibles ; (vi) nacelles ; (vii) plateaux ; (viii) grues ; (ix) tracteurs de marchandise ; (x) véhicules de transport des personnes de mobilité réduite (« TPMR ») ; (xi) véhicules de transport de personnes ; (xii) ambulances ; (xiii) porte caisses ; (xiv) blindés ; et (xv) porte engins.
61. La partie notifiante estime toutefois qu'une telle segmentation n'est pas justifiée, dans la mesure où ces différents véhicules sont en réalité disponibles auprès des mêmes opérateurs. La pertinence d'une telle segmentation peut en tout état de cause être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangée quelle que soit la segmentation retenue.
62. Il ressort également du test de marché qu'il est pertinent de distinguer le marché de la location de véhicules industriels en fonction de la présence ou non d'un chauffeur. En effet, selon les acteurs interrogés, il existe des différences en termes de disponibilité des véhicules et de coût des prestations. La location avec chauffeur permet en outre au client d'éviter les problématiques de gestion du personnel.
63. Par ailleurs, selon les répondants au test de marché, contrairement à ce qu'avance la partie notifiante, il n'y a pas lieu d'intégrer au marché de la location de longue durée de véhicules industriels l'activité de location de véhicule avec option d'achat qui constitue, aux termes de la pratique décisionnelle européenne, un marché distinct de celui de la location.
64. En l'espèce, les parties sont actives sur l'ensemble des segments du marché de la location de véhicules industriels présentés ci-dessus.

---

*société Groupe Berto ; lettre du ministre C2006-43 du 3 mai 2006 aux conseils de la société Eurazeo relative à une concentration dans le secteur de la location de véhicules industriels et lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie en date du 17 février 2003 aux conseils de la société Eurazeo relative à une concentration dans le secteur de la location de véhicules industriels.*

<sup>24</sup> Décision n° 17-DEX-01 précitée.

## 2.MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

65. La pratique décisionnelle a envisagé une dimension locale pour la location courte durée<sup>25</sup> (ci-après, « LCD »).
66. En ce qui concerne le marché de la location longue durée (ci-après, « LLD »), il ressort de la pratique décisionnelle qu'il conviendrait d'envisager deux dimensions<sup>26</sup> :
- une dimension nationale, en prenant en compte uniquement les acteurs nationaux, qui sont mis en concurrence par les clients « grands comptes » ;
  - une dimension locale, en prenant en compte l'ensemble des acteurs, nationaux et locaux, pour les clients dit « diffus », dont les besoins sont locaux. Dans une décision antérieure, l'Autorité avait procédé à une analyse en s'appuyant sur des zones isochrones de 50 kilomètres autour des agences concernés par l'opération<sup>27</sup>.
67. Cette double dimension géographique du marché de la location longue durée est confirmée par le test de marché. En effet, même si une majorité de clients déclare bénéficiaire de tarifs négociés au niveau national avec les loueurs de longue durée, la localisation et la proximité de l'agence avec les zones d'activité des clients sont des critères importants dans le choix du loueur afin, notamment, de bénéficier rapidement de la maintenance et de l'entretien des véhicules pendant toute la durée de la location.
68. La distance de 50 km retenue par l'Autorité dans sa pratique décisionnelle antérieure n'a toutefois pas été confirmée par le test de marché. Compte tenu de cette incertitude, l'Autorité s'est fondée sur le comportement réel des clients des agences cibles afin d'identifier le marché géographique pertinent au niveau local.
69. En l'espèce, la partie notifiante a donc communiqué les empreintes réelles de chacune des agences de la cible pour les véhicules de plus de 3,5 tonnes (hors VUL) qui représentent le cœur de l'activité des parties. Les zones ainsi délimitées ont donc été utilisées pour procéder à une analyse locale des effets de l'opération, s'agissant de la location courte durée et longue durée des véhicules de plus de 3,5 tonnes. En revanche, pour les raisons exposées ci-dessous au paragraphe 104, s'agissant de la location de VUL, l'analyse locale a été menée sur les zones isochrones de 50 km autour des agences de la cible pour cette catégorie de véhicules, conformément à la pratique décisionnelle. L'analyse a également été menée au niveau national pour l'activité de LLD.

### G. LE MARCHÉ DE LA LOCATION AVEC OPTION D'ACHAT

#### 1.MARCHÉ DE SERVICES

70. L'existence d'un marché de la location avec option d'achat (ci-après, « LOA ») ou crédit-bail automobile (« *financial leasing* ») a déjà été envisagée par la Commission européenne<sup>28</sup>. Il s'agit d'un service de financement dans le cadre duquel le locataire du véhicule a l'obligation

---

<sup>25</sup> Décisions de l'Autorité de la concurrence n° 17-DEX-01 du 13 janvier 2017 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe Fraikin par le groupe Petit Forestier et n° 09-DCC-74 du 14 décembre 2009 relative à la prise de contrôle exclusif de la société lovefrance SAS par la société Groupe Berto ; lettres du ministre précitées.

<sup>26</sup> Décision n° 17-DEX-01, précitée.

<sup>27</sup> Décision n° 17-DEX-01, précitée.

<sup>28</sup> Décision de la Commission européenne COMP/M.6333, BMW/ING Car Lease du 23 septembre 2011.

de payer l'intégralité des échéances de location pour couvrir l'amortissement financier du véhicule, les frais financiers et parfois les assurances. Contrairement aux services de location, lors du paiement de la dernière tranche, la propriété légale de la voiture est transférée au client. Par ailleurs, les obligations du bailleur ne comprennent aucune prestation de service et les risques sont supportés par le locataire. Le financement peut être réalisé sous une forme de crédit-bail dans lequel le client soit obtient la propriété du véhicule, lorsque l'intégralité des échéances a été payée, soit permet au bailleur de vendre le véhicule à un tiers.

71. Dans une décision précédente<sup>29</sup>, la Commission européenne a considéré que le crédit-bail automobile, d'une part et, la location de véhicules et les services de gestion de flotte, d'autre part, constituent des marchés distincts car le but principal des contrats de crédit-bail est le financement du véhicule. Ces contrats n'intègrent aucun des services supplémentaires qui sont caractéristiques de la location de flotte (c'est-à-dire l'externalisation de la gestion de flotte).
72. Les conclusions du test de marché réalisé à l'occasion de la présente opération ont confirmé que la location avec option d'achat était un marché distinct de celui de la location longue durée de véhicules industriels. En effet, selon les acteurs interrogés lors de l'instruction, la LOA constitue un mode d'acquisition des véhicules, contrairement à la location longue durée, où le client se trouve dans l'obligation de restituer le véhicule à la fin de la location. En outre, ces marchés répondent à des besoins distincts puisque, notamment, la LOA permet de financer le matériel sans à avoir à investir immédiatement sur le capital. En outre, les opérateurs sur ce marché sont différents, les offreurs de LOA étant des établissements bancaires soumis à un cadre réglementaire spécifique<sup>30</sup>.
73. En tout état de cause, la question de la définition exacte du marché de la location de véhicule avec option d'achat peut être laissée ouverte, dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées, quelle que soit la segmentation retenue.
74. En l'espèce, Via Location est active sur le marché de la location avec option d'achat. Quant à Fraikin, il est apporteur d'affaires sur ce marché. Dans une perspective conservatrice, la présente décision analysera les effets horizontaux résultant de cette activité.

## 2.MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

75. La Commission a considéré que le marché de la location avec option d'achat était de dimension nationale tout en laissant la question ouverte<sup>31</sup>. La Commission a notamment fondé sa conclusion sur les différences nationales en matière de régimes fiscaux, de conditions routières et de préférences des clients.
76. La délimitation géographique du marché de location avec option d'achat peut être laissée ouverte, l'analyse concurrentielle demeurant inchangée, quelle que soit la définition géographique retenue. En l'espèce, l'analyse sera menée au niveau national.

---

<sup>29</sup> Décision de la Commission européenne COMP/M.4199, De Lage Landen/Athlon du 12 juin 2006.

<sup>30</sup> Pour la LOA, les clients font principalement appel aux constructeurs et aux établissements de crédit.

<sup>31</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.6333, précitée et COMP/M.8309, Volvo Car Corporation/First Rent A Car du 26 juillet 2017.

## H. LE MARCHÉ DE LA GESTION DE FLOTTE

### 1.MARCHÉ DE SERVICE

77. L'existence d'un marché des services de gestion de flotte de véhicules (« *fleet management services* »), distinct du marché de la location de longue durée, a déjà été envisagée par les autorités de concurrence européenne et nationale<sup>32</sup>. La gestion de flotte de véhicules comprend une variété de services tels que des services de conseil concernant la structure de la flotte et le choix des véhicules, des services concernant l'acquisition des véhicules, et des services assurés pendant la durée de vie du véhicule comme l'assistance, la réparation, la mise à disposition d'une carte carburant, etc.
78. La Commission européenne et l'Autorité ont envisagé une segmentation de ce marché en distinguant :
- la gestion de flotte financée (« *funded fleet management* ») qui consiste en la mise à disposition de véhicules assortis des services propres à la gestion de flotte (assistance, réparation, pneumatiques, etc.) ;
  - la gestion de flotte déléguée (« *unfunded fleet management* »), qui consiste uniquement en la gestion de la flotte de véhicules par un prestataire externe, l'entreprise cliente conservant la propriété de sa flotte.
79. Les autorités de concurrence européenne et nationale ont laissé ouverte la question de savoir s'il y avait lieu de distinguer entre le marché de la location longue durée comprenant les services de gestion de la flotte financée (« *funded fleet management* ») et le marché des services de gestion de flotte déléguée (« *unfunded fleet management* »).
80. La Commission a également envisagé une segmentation en fonction<sup>33</sup>:
- du tonnage des véhicules : les véhicules jusqu'à 3,5 tonnes (véhicules particuliers et VUL) d'un côté, et les véhicules de plus 3,5 tonnes (camions et bus) de l'autre, car pour cette catégorie de véhicules, les clients ont des demandes différentes de celles des autres clients (maintenance, services internationaux ou services 24h/24) ;
  - du type de véhicule (petite, moyenne, grande, sport) ou de la marque du véhicule.
81. La partie notifiante considère qu'il existe un marché dédié aux services de gestion de flotte déléguée car ces services se développent chez un nombre croissant d'acteurs en France et à l'étranger. En effet, il ressort de l'instruction que certains acteurs de la location longue durée proposent ce service indépendamment d'un contrat de location. En revanche, elle considère que l'analyse du marché de la gestion de flotte financée devrait, en réalité, être intégrée dans celle du marché de la location de longue durée, dans la mesure où « *les services de gestion de flotte adossés à un contrat de location font partie intégrante de l'offre de location longue durée full service proposée par les acteurs de ce marché et ne peuvent pas en être dissociés* »<sup>34</sup>.

---

<sup>32</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.8309, Volvo Car Corporation/First Rent A Car du 26 juillet 2017, COMP/M.6333, BMW/ING Car Lease du 23 septembre 2011, COMP/M.4420, Crédit Agricole/Fiat Auto/Fafs, du 5 décembre 2006, COMP/M.4199, De Lage Landen/Athlon du 12 juin 2006 et COMP/M.3029 Société Générale/AIHL Europe du 10 février 2003 ; décision de l'Autorité n° 16-DCC-57 du 22 avril 2016 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Financière Parcours par la société Temsys ; lettres C2008-18 du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 4 avril 2008, au conseil de la société Leaseplan Corporation NV, relative à une concentration dans le secteur de la location et de la gestion de flotte de véhicules automobiles et C2005-79 du Ministre de l'économie du 22 août 2005 relative à une concentration dans le secteur de la location longue durée de véhicules.

<sup>33</sup> Décisions de la Commission européenne COMP/M.4199 et COMP/M.6333 précitées.

<sup>34</sup> Formulaire de notification, paragraphe 219.

82. En l'espèce, conformément à cette description de l'activité de gestion de flotte, l'analyse concurrentielle de la présente opération sera menée donc sur le marché de la gestion de flotte déléguée, sur lequel les deux parties sont actives. L'activité de gestion de flotte financée des parties sera quant à elle analysée dans le cadre du marché de la location de longue durée.

## 2. MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

83. La Commission européenne a laissé la question ouverte de savoir si le marché géographique des services de gestion de flotte était à l'échelle de l'EEE ou de dimension nationale<sup>35</sup>.
84. Dans le cadre de la présente décision, la question peut être laissée ouverte, l'analyse concurrentielle demeurant inchangée, quelle que soit la définition géographique retenue. En l'espèce, l'analyse sera menée aux niveaux européen et national.

### III. Analyse concurrentielle

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

#### A. LES EFFETS HORIZONTAUX

86. Les parties sont simultanément actives, en tant qu'acheteuses, sur les différents marchés amont de l'approvisionnement en châssis, de la fabrication de carrosseries industrielles, de l'approvisionnement en blocs frigorifiques et en pièces détachées (a).
87. Les parties sont également simultanément actives sur les marchés aval de la vente en gros de véhicules industriels d'occasion (b), de la location avec option d'achat (c), de la gestion de flotte (d), et de la location de véhicules industriels (e).

##### a) Sur les marchés amont

88. Sur les différents marchés amont concernés par l'opération, les parts de marché cumulées des parties demeurent faibles et inférieures à 15 % quels que soient la segmentation et la délimitation géographique retenues. Sur le marché de l'approvisionnement en châssis, elles sont inférieures à [10-20] %. Sur le marché de la fabrication de carrosseries industrielles, elles sont inférieures à 15 %. Sur le marché de l'approvisionnement en blocs frigorifiques, elles sont inférieures à 5 %. Et enfin, sur le marché de l'approvisionnement en pièces détachées, elles sont inférieures à 10 %.
89. Compte tenu de la position des parties sur ces différents marchés, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur les différents marchés amont concernés par l'opération.

---

<sup>35</sup> Décision de la Commission européenne COMP/M.8309, précitée.



### **b) Sur le marché de gros de la vente de véhicules industriels d'occasion**

90. Que le marché soit de dimension nationale ou européenne, les parts de marchés cumulées des parties restent faibles et inférieures à 10 %, quelle que soit la segmentation retenue. Sur le marché national, les parties estiment que leur part de marché cumulée est proche de [0-5] % sur le segment des VUL et de [5-10] % à [5-10] % sur le segment des poids lourds.
91. Compte tenu de la position cumulée des parties, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché de gros de la vente de véhicules industriels d'occasion.

### **c) Sur le marché de la LOA**

92. Sur ce marché de dimension nationale, dans l'hypothèse où il serait considéré que l'activité d'apporteur d'affaires de Fraikin conduit à un chevauchement d'activité entre les parties, leur part de marchés cumulée reste faible et est inférieure à 5 %. Dans ces conditions, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché de la LOA.

### **d) Sur le marché de la gestion de flotte**

93. Sur le marché de la gestion de flotte sans contrat de location, la part de marché cumulée des parties est faible et inférieure à 5 %, que l'on considère un marché de dimension nationale ou un marché de dimension européenne. Quelle que soit la segmentation retenue, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché de la gestion de flotte sans contrat de location.

### **e) Sur le marché de la location de véhicules industriels**

94. 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 identifient différents critères pertinents pour l'analyse, notamment les parts de marché de la nouvelle entité et de ses concurrents, le degré de concentration du marché<sup>36</sup> ainsi que les caractéristiques et le mode de fonctionnement des marchés analysés.
95. Conformément à la pratique décisionnelle, l'analyse du marché de la location sera menée dans un premier temps au niveau national puis, dans un second temps, au niveau local.

#### *Position des parties*

96. Dans sa pratique décisionnelle usuelle, l'Autorité apprécie les positions des opérateurs sur les marchés de la location de véhicules industriels à partir de leurs parts de marché exprimées en nombre de véhicules. Cette méthodologie sera appliquée en l'espèce.
97. Les parties sont quasiment exclusivement actives sur le marché de location sans chauffeur<sup>37</sup> sur les délimitations du marché suivantes :
- i. sur l'activité de location longue et courte durée ;
  - ii. sur l'activité de location de véhicules industriels secs et frigorifiques, incluant, pour les véhicules secs, les catégories de véhicules suivantes : fourgons, bennes, bennes amovibles, nacelles, plateaux, et portes engins ;

<sup>36</sup> Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations, § 565.

<sup>37</sup> Les parties sont également actives, très marginalement, sur le marché de la location avec chauffeurs (moins de [confidentiel] chauffeurs pour Fraikin et moins de [confidentiel] chauffeurs pour Via Location, répartis sur l'ensemble du territoire). À titre de comparaison, la partie notificante estime que Berto, son principal concurrent sur cette activité, dispose de plus de 2 000 chauffeurs. Cette activité qui s'apparente davantage à une prestation de transport, concerne essentiellement, pour les parties, des contrats de longue durée, compte tenu de la difficulté à répondre à des demandes ponctuelles pour les loueurs non spécialistes, qui devraient alors maintenir des pools de chauffeurs en surcapacité, au contraire de ses principaux concurrents qui proposent une offre de courte durée.

- iii. sur l'activité de location de véhicules industriels de moins de 3,5 tonnes (VUL), entre 3,5 et 15 tonnes, et plus de 15 tonnes.

*Au niveau national*

98. Selon la pratique décisionnelle, l'analyse nationale du marché de la location de véhicules industriels n'est pertinente que pour l'activité de LLD. S'agissant de cette activité, les parts de marché cumulées des parties sont inférieures à 30 % au niveau national quelles que soient les délimitations de marché retenues, à l'exception de ce qui concerne le segment de la location longue durée de véhicules industriels secs compris entre 3,5 et 15 tonnes. Sur ce segment, la part de marché, de [30-40] %, reste néanmoins très proche de ce seuil de 30 % et l'addition de parts de marché liée à l'opération est inférieure à 10 points.
99. La prise en compte d'une éventuelle segmentation de l'activité de location de véhicules industriels secs selon la catégorie de véhicules (par exemple, fourgon, benne, etc.) n'est pas de nature à remettre en cause ces positions de marché puisque, selon les estimations communiquées par la partie notifiante, la part de marché de la nouvelle entité, au niveau national, restera inférieure à 35 % quelle que soit la catégorie de véhicule sec concernée et le tonnage.
100. Or, sur l'ensemble de ces segments du marché, et pour les différents types de véhicules existants, la nouvelle entité sera confrontée à la concurrence de plusieurs acteurs spécialisés dans la location de véhicules industriels tels que Clovis ou Petit Forestier/Stricher qui disposent de réseaux nationaux d'agences étendus et sont susceptibles de répondre à la demande des principaux clients, ainsi qu'à la présence d'opérateurs locaux.
101. En outre, il ressort du test de marché que la plupart des clients des parties sélectionnent les loueurs de location longue durée selon des procédures d'appels d'offres nationaux. Les besoins de la plupart des clients interrogés sont ainsi répartis sur l'ensemble du territoire national (entrepôts, sites logistiques ou magasins) et les clients concluent un accord au niveau national avec le loueur afin de bénéficier des mêmes tarifs et prestations dans l'ensemble des agences du réseau du loueur. La grande majorité des clients interrogés considère donc que la nouvelle entité ne pourra pas augmenter ses prix à l'issue de l'opération au niveau national, compte tenu de la pression concurrentielle exercée par d'autres loueurs d'envergure nationale.
102. Eu égard à ces différents éléments, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché de la location de longue durée de véhicules industriels au niveau national.

*Au niveau local*

103. S'agissant des zones locales, l'analyse a été menée à partir de zones isochrones d'une distance routière de 50 km autour des agences de Via Location pour ce qui concerne les véhicules utilitaires légers (VUL), et à partir des empreintes réelles de chacune de ces agences pour ce qui concerne les véhicules de plus de 3,5 tonnes.
104. En effet, compte tenu du nombre important d'opérateurs actifs sur le marché de la location de VUL (loueurs spécialisés dans les véhicules industriels mais aussi agence de location de véhicules de tourisme et enseignes de grande distribution) présents par le biais d'un grand nombre de points de location offrant un maillage relativement fin du territoire national et du nombre significativement plus important de clients pour ce type de véhicules (y compris de clients particuliers), une analyse des zones de 50 km autour des agences est pertinente pour apprécier la pression concurrentielle exercée sur l'agence centre de zone. La location de véhicules de plus de 3,5 tonnes étant le fait d'un nombre plus limité d'opérateurs, pour le compte de clients professionnels, une telle approche n'a pas été jugée suffisante s'agissant de

ce type de véhicules. L'analyse des effets de l'opération au niveau local sera précédée d'une présentation du fonctionnement du marché.

#### *Fonctionnement du marché*

105. L'instruction a démontré l'importance prépondérante de la présence locale des loueurs, tant pour la LLD que pour la LCD. En effet, les loueurs interrogés considèrent que l'un des principaux critères retenus par le client dans le choix du loueur est la proximité de l'agence. Selon l'ensemble des clients interrogés, même si les contrats LLD sont négociés, pour la plupart, au niveau national, la présence locale d'un loueur est importante car elle permet une réactivité dans la satisfaction du besoin, notamment pour la mise à disposition de véhicules de remplacement et pour la maintenance (préventive et curative). La présence locale est *a fortiori* indispensable en LCD, pour laquelle le choix se fait principalement selon la disponibilité du véhicule recherché, la rapidité de la réponse et la proposition financière.
106. Le nombre de véhicules disponibles ainsi que la gamme de véhicules proposés sont également des éléments importants pour les clients dans le choix du loueur de véhicules industriels.
107. Il ressort ainsi du test de marché mené auprès des clients que les principaux critères de choix des agences locales sont par ordre d'importance : 1) la localisation et le nombre de véhicules disponibles, 2) l'insertion de l'agence dans le réseau d'un même acteur et l'existence d'une relation préexistante avec le loueur concerné, et 3) la diversité des contrats et des véhicules proposés. Dès lors, disposer d'un réseau d'agences locales et d'une grande variété de véhicules sont des critères importants pour apprécier la position concurrentielle des loueurs de véhicules industriels.
108. En outre, il existe des liens importants entre l'activité de LLD et celle de LCD : les loueurs de longue durée considèrent ainsi qu'il est important de proposer une offre de véhicules courte durée à leurs clients longue durée. La majorité des clients interrogés indiquent également utiliser des véhicules en location courte durée en cas de surcroît d'activité ou pour un besoin ponctuel.
109. Ces différents paramètres ont été pris en compte pour analyser les effets de l'opération au niveau local. Celle-ci repose, en premier lieu sur une analyse fondée sur la part de marché de la nouvelle entité sur chacun des segments du marché de la location de véhicules industriels, qui est ensuite complétée, le cas échéant, par une appréciation spécifique de la situation concurrentielle dans la zone concernée.

#### *Sur le segment des véhicules utilitaires légers (VUL)*

110. Sur les segments du marché relatifs aux véhicules industriels de moins 3,5 tonnes (VUL), la part de marché de la nouvelle entité est inférieure à 50 % sur le segment des véhicules utilitaires légers dans chacune des zones locales<sup>38</sup>, quelles que soient les délimitations de marché retenues, à l'exception des zones de Rumilly (74) et Chambéry (74), où la part de marché de la nouvelle entité sur le segment des VUL frigorifiques en location courte durée est, respectivement, de [50-60] % et [50-60] % (à noter que ces deux villes sont éloignées de moins de 45 km et sont donc intégrées dans la même zone isochrone).
111. S'agissant des VUL, l'offre de location de véhicules est le fait de nombreux acteurs, dont beaucoup sont d'envergure nationale et disposent d'un réseau étendu d'implantations. Les parties sont en concurrence, outre les acteurs spécialisés dans la location de véhicules industriels (Clovis, Petit Forestier/Stricher, TIP), avec les loueurs de véhicules de tourisme (Avis, Hertz, Sixt) ou les grands distributeurs (Système U, Carrefour, Intermarché). En effet, il

---

<sup>38</sup> Les parties sont simultanément actives dans 39 zones isochrones.

ressort des réponses obtenues lors du test de marché que les véhicules utilitaires légers forment une catégorie de véhicules distincte des véhicules industriels de plus de 3,5 tonnes : l'exploitation de ces deux types de véhicules implique une organisation logistique, des infrastructures et une expertise différentes, notamment en termes de maintenance et de réglementation. Le déploiement d'une activité de location de VUL est ainsi moins contraignant que celui d'une activité de location de véhicules de plus de 3,5 tonnes. Pour l'ensemble de ces raisons, les tonnages inférieurs à 3,5 tonnes (VUL) sont plus concurrentiels que les autres véhicules industriels.

112. S'agissant spécifiquement des zones de Rumilly et Chambéry, pour lesquelles la part de marché de la nouvelle entité dépasse 50 % sur le segment des VUL frigorifiques en location courte durée, la nouvelle entité sera confrontée à la concurrence de plusieurs acteurs proposant des véhicules utilitaires légers frigorifiques en location courte durée tels qu'Avis, Mingat Location ou Froid & Services Location. En outre, dans ces zones, la part de marché de la nouvelle entité sur le marché des VUL tous segments confondus est, au plus, de 10 %.
113. Par ailleurs, aucun des répondants interrogés n'a identifié de risque spécifique lié à l'opération s'agissant de cette catégorie de véhicules, tant au niveau national que local.
114. Compte tenu de ces éléments, l'Autorité a considéré que tout risque d'atteinte à la concurrence pouvait être écarté s'agissant de la location de VUL au niveau local.

#### *Sur les segments des véhicules industriels hors VUL*

115. Sur les segments restants du marché de la location de véhicules industriels hors VUL, l'analyse concurrentielle locale a été menée sur les 40 zones de chevauchements identifiées à la suite de l'utilisation des empreintes réelles.
116. À titre liminaire, il convient de noter que la partie notifiante n'a pas fourni de parts de marché au niveau local sur les segments qui pourraient concerner le marché de la location de véhicules industriels secs par type de véhicules sur lesquelles les parties sont simultanément actives (fourgons, bennes, bennes amovibles, nacelles, plateaux, et portes engins). En effet, il ressort des informations communiquées par la partie notifiante que les agences des parties ne sont pas spécialisées sur une sous-segmentation particulière de véhicules secs<sup>39</sup> et que les flottes de véhicules des parties sont réparties de manière homogène entre leurs différentes agences locales.
117. Compte tenu de ces éléments, il a été considéré que les parts de marché de la nouvelle entité s'agissant des véhicules secs, toutes catégories confondues, constituaient un indicateur suffisant, au niveau local, pour apprécier la position de la nouvelle entité sur cette catégorie de véhicule à l'issue de l'opération, quand bien même le marché devrait être segmenté par type de véhicules secs.
118. Afin d'identifier les situations locales susceptibles de poser des problèmes concurrentiels, il convient de rappeler les principes directeurs exposés par l'Autorité dans ses lignes directrices précitées s'agissant de l'analyse des effets d'une opération de concentration. Celles-ci 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. » 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

---

<sup>39</sup> À l'exception de l'agence Fraikin de [confidentiel] où il y a une surreprésentation de bennes à ordures ménagères ; toutefois, Via Location n'est pas active sur ce segment.

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.

119. Ainsi, en l'espèce, lorsque la part de marché en nombre de véhicules de la nouvelle entité est inférieure à 50 % quelle que soit la délimitation du marché retenue et que la concurrence des opérateurs alternatifs subsistant sur le marché est suffisante, notamment dès lors que la nouvelle entité fera face, dans la zone concernée, à des concurrents nationaux, tout risque d'atteinte à la concurrence a été écarté. Une analyse concurrentielle plus détaillée de ces zones n'a pas été développée, aucune circonstance particulière ne la rendant nécessaire.
120. Lorsque la part de marché en nombre de véhicules de la nouvelle entité est comprise entre 50 % et 60 % sur au moins un segment du marché de la location de véhicules industriels mais que la part de marché de la nouvelle entité tous segments confondus est inférieure à 40 %, le risque d'atteinte à la concurrence peut également être écarté. L'Autorité a en effet considéré qu'une part de marché forte sur un seul segment, qui ne s'accompagne pas d'une position prépondérante de l'agence dans la zone, n'est pas suffisante pour permettre à la nouvelle entité de développer significativement sa position en matière de location de véhicules industriels dans la zone considérée tenant ainsi compte du poids global de l'agence dans la zone. En effet, compte tenu de la présence systématique dans les zones analysées d'opérateurs importants, ces derniers seront en mesure de contrecarrer le poids de la nouvelle entité y compris sur le segment de marché sur lequel elle détiendra, à l'issue de l'opération, une part de marché supérieure à 50 %.
121. Enfin, lorsque la part de marché en nombre de véhicules de la nouvelle entité est supérieure à 50 % sur au moins deux segments du marché de la location de véhicules industriels et que la part de marché tous segments confondus est supérieure à 40 %, l'Autorité a considéré que l'opération était susceptible de conduire à un renforcement de la position de marché de la nouvelle entité. Dans le cadre de cette analyse, l'Autorité s'est particulièrement appuyée sur la position des parties sur le segment de la LCD. En effet, si la présence locale d'un opérateur est importante en LLD pour gérer au mieux la maintenance et la mise à disposition du client d'un véhicule de remplacement, il est apparu lors de l'instruction que le nombre de véhicules exploités n'était pas aussi pertinent qu'en LCD pour gérer un flux d'affaires important puisque les véhicules mis à disposition des clients dans le cadre de cette activité sont fabriqués à façon, lors de la signature du contrat avec un client. Ainsi, s'agissant de cette activité, le nombre de véhicules rattachés à une agence ne constitue qu'un critère secondaire de nature à établir son attractivité. Tel n'est en revanche pas le cas pour ce qui concerne l'activité de LCD qui repose intégralement sur la disponibilité immédiate d'un portefeuille de véhicule complet.
122. L'Autorité a ainsi fait application de ces différents critères pour analyser les effets de l'opération au niveau local pour les véhicules de plus de 3,5 tonnes.

#### *Zones non problématiques*

123. **Dans les zones d'Amiens (60), Avignon (84), Bayonne (64), Bergerac (24), Bordeaux (33), Brest (29), Caen (14), Chambéry (73), Chilly Mazarin (91), Clermont Ferrand (63), Dijon (21), Grenoble (38), La Roche sur Yon (85), Marne la Vallée (77), Moissy-Cramayel (77), Montpellier (34), Nice (06), Orléans (45), Perpignan (66), Reims (51), Rennes (35), Rouen (76), Rumilly (74), Saint Brieu (22), Sarcelles (95), Strasbourg (67), Toulon (83) et Tours (37),** la part de marché de la nouvelle entité en nombre de véhicules est inférieure à 50 % quelle que soit la délimitation du marché retenue.
124. La nouvelle entité sera, en outre, confrontée à la présence d'agences de location de véhicules industriels de concurrents nationaux tels que Clovis ou Petit Forestier/Stricher qui sont présents dans chacune de ces zones, mais également à des concurrents locaux tels que Breizhloc ou Ellan

Location dans l'ouest de la France, NPL ou FrigoEst dans le nord, Cayon dans le centre, LocaBest dans la région parisienne et Serviloc dans le sud.

125. 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 de la location de véhicules industriels dans ces vingt-huit zones.
126. **Dans les zones de Gennevilliers (92), Lyon (69), Metz (57), Mulhouse (68), Nantes (44) et Orly (94)**, la nouvelle entité détiendra après l'opération une part de marché comprise entre 50 % et 60 % sur un ou deux segments du marché de la location de véhicules industriels.
127. Cependant, dans chacune de ces zones à l'exception de Nantes, la part de marché de la nouvelle entité est inférieure à 40 %, tous segments confondus ainsi que pour la seule activité LCD. Les agences des parties ne disposent donc pas d'une position prépondérante dans la zone. Elles seront, à l'instar des zones précédentes, confrontées à la présence d'agences de location de véhicules industriels de concurrents nationaux ou locaux, susceptibles de constituer des alternatives suffisantes pour les clients. Malgré le poids important de la nouvelle entité sur un ou deux segments du marché de la location de véhicules industriels, ces opérateurs seront en mesure de discipliner la nouvelle entité sur l'ensemble de son activité, notamment en développant leur activité sur ces segments puisqu'ils disposent déjà d'une assise crédible dans ces zones.
128. S'agissant de Nantes, la part de marché de la nouvelle entité est également inférieure à 40 % tous segments confondus. Seul le segment de la location de longue durée de véhicules secs de plus de 15 tonnes comporte une part de marché cumulée de [50-60] % à l'issue de l'opération, avec une addition de parts de marché résultant de l'opération de [5-10] %. La part de marché de la nouvelle entité sur l'ensemble de l'activité de LCD est légèrement supérieure à 50 %. Néanmoins, ceci s'explique surtout par le poids des agences de Fraikin sur le segment des véhicules frigorifiques de plus de 15 tonnes (avec une part de marché supérieure à 80 %), sur lequel il n'y a pas de chevauchement d'activité entre les parties. L'addition de parts de marché liée à l'opération sur la seule activité de LCD est d'ailleurs limitée puisqu'elle s'élève à [5-10] % seulement. En outre, dans cette zone, la nouvelle entité sera confrontée à la présence de nombreux opérateurs concurrents, notamment Petit Forestier, Berger, Clovis, Eonnet, Froid Services.
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 de la location de véhicules industriels dans les six zones locales qui viennent d'être analysées.

#### *Zones problématiques*

130. **Dans les zones de Lesquin (59), Lens (59), Nancy (54), Marseille (13), Toulouse (31) et Valenciennes (59)**, la nouvelle entité détiendra après l'opération une part de marché supérieure à 50 % sur au moins deux segments, ainsi qu'une part de marché tous segments confondus supérieure à 40 %, pour tous types de location ou pour la seule location de courte durée.
131. **Dans la zone de Lesquin (59)**, la part de marché de la nouvelle entité en nombre de véhicules est supérieure à 50 % sur quatre segments du marché de la location de véhicules industriels, à savoir, les segments des véhicules secs de 3,5 à 15 tonnes en longue durée et courte durée avec respectivement [70-80] % et [70-80] % de parts de marché, et les segments des véhicules frigorifiques compris entre 3,5 et 15 tonnes et de plus de 15 tonnes en courte durée avec respectivement [50-60] % et [60-70] % de parts de marché. De plus, la part de marché de la nouvelle entité tous segments confondus est de [50-60] %. Elle s'élève à [50-60] % pour la seule activité de LCD.

132. Dans cette zone, sept concurrents sont présents par le biais de 11 agences. Les deux principaux concurrents sont Clovis et Eonnet qui ont respectivement une part de marché en nombre de véhicules tous segments confondus de [10-20] % et [10-20] %, et en LCD de [20-30] % et [10-20] %, ce qui est insuffisant pour discipliner la nouvelle entité. Les autres opérateurs ne sont quant à eux présents que de façon marginale.
133. 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, tant pour ce qui concerne l'activité de LCD que de LLD. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence. Afin de répondre aux préoccupations de concurrence identifiées, la partie notifiante a proposé des engagements.
134. **Dans la zone de Lens (59)**, la part de marché de la nouvelle entité en nombre de véhicules est supérieure à 50 % sur deux segments du marché de la location de véhicules industriels, à savoir, le segment des véhicules secs de 3,5 à 15 tonnes en longue durée avec une part de marché de [50-60] % ainsi que le segment des véhicules secs de plus de 15 tonnes en courte durée avec une part de marché de [60-70] %. De plus, la part de marché de la nouvelle entité tous segments confondus est de [40-50] %. Elle s'élève à [40-50] % pour l'activité de LCD.
135. Dans cette zone, onze concurrents sont présents avec 22 agences. Les deux principaux concurrents sont Petit Forestier/Stricher et Clovis qui ont respectivement une part de marché en nombre de véhicules tous segments confondus de [20-30] % et [10-20] %, et en LCD de [20-30] % et [10-20] %. Les autres opérateurs ne sont quant à eux présents que de façon marginale.
136. Compte tenu de ces éléments, le renforcement de la position de la nouvelle entité sur le marché considéré n'aurait pas été nécessairement compensé par une offre alternative crédible et suffisante de la part des opérateurs concurrents. Dans cette zone, l'opération pourrait donc porter atteinte à la concurrence. Afin de répondre aux préoccupations de concurrence identifiées, la partie notifiante a proposé des engagements.
137. **Dans la zone de Nancy (54)**, la part de marché de la nouvelle entité en nombre de véhicules est supérieure à 50 % sur quatre segments du marché de la location de véhicules industriels, à savoir le segment des véhicules secs compris entre 3,5 à 15 tonnes en longue durée avec une part de marché de [50-60] %, le segment des véhicules secs de plus de 15 tonnes en longue durée et courte durée avec respectivement [50-60] % et [60-70] % de parts de marché et le segment des véhicules frigorifiques de plus de 15 tonnes en courte durée avec une part de marché de [60-70] %. De plus, la part de marché de la nouvelle entité tous segments confondus est de [40-50] %. Elle s'élève à [40-50] % pour la seule activité de LCD.
138. Dans cette zone, neuf concurrents sont présents, chacun disposant d'une seule agence. Les deux principaux concurrents dans cette zone sont Petit Forestier et TIP qui ont respectivement une part de marché en nombre de véhicules tous segments confondus de [20-30] % et [10-20] %, et en LCD de [30-40] % et [5-10] %, ce qui est insuffisant pour discipliner la nouvelle entité. Les autres opérateurs ne sont quant à eux présents que de façon marginale.
139. 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. Afin de répondre aux préoccupations de concurrence identifiées, la partie notifiante a proposé des engagements.
140. **Dans la zone de Marseille (13)**, la part de marché de la nouvelle entité en nombre de véhicules est supérieure à 50 % sur cinq segments du marché de la location de véhicules industriels, à savoir les segments des véhicules secs compris entre 3,5 à 15 tonnes en longue durée et courte

durée avec respectivement [50-60] % et [50-60] % de parts de marché, les segments des véhicules secs de plus de 15 tonnes en longue durée et courte durée avec respectivement [50-60] % et [60-70] % de parts de marché et le segment des véhicules frigorifiques de plus de 15 tonnes en courte durée avec une part de marché de [50-60] %. De plus, la part de marché de la nouvelle entité tous segments confondus est de [40-50] %. Elle s'élève à [50-60] % pour la seule activité de LCD.

141. Dans cette zone, douze concurrents sont présents par le biais de 15 agences. Les deux principaux concurrents sont Petit Forestier et TIP qui ont respectivement une part de marché en nombre de véhicules tous segments confondus de [10-20] % et [5-10] %, et en LCD de [20-30] % et [0-5] %, ce qui est insuffisant pour discipliner la nouvelle entité. Les autres opérateurs ne sont quant à eux présents que de façon marginale.
142. 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, notamment pour ce qui concerne l'activité de LCD. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence. Afin de répondre aux préoccupations de concurrence identifiées, la partie notifiante a proposé des engagements.
143. **Dans la zone de Toulouse (31)**, la part de marché de la nouvelle entité en nombre de véhicules est supérieure à 50 % sur trois segments du marché de la location de véhicules industriels, à savoir, les segments des véhicules secs de 3,5 à 15 tonnes en longue durée et courte durée avec respectivement [50-60] % et [60-70] % de parts de marché et le segment des véhicules secs de plus de 15 tonnes en courte durée avec une part de marché de [50-60] %. De plus, la part de marché de la nouvelle entité tous segments confondus est de [30-40] %. Elle s'élève à [50-60] % pour la seule activité de LCD.
144. Dans cette zone, onze concurrents sont présents, chacun disposant d'une seule agence. Les deux principaux concurrents sont Petit Forestier et TIP qui ont respectivement une part de marché en nombre de véhicules tous segments confondus de [10-20] % et [20-30] %, et en LCD de [20-30] % et [10-20] %, ce qui est insuffisant pour discipliner la nouvelle entité. Les autres opérateurs ne sont quant à eux présents que de façon marginale.
145. 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, notamment pour l'activité de LCD. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence. Afin de répondre aux préoccupations de concurrence identifiées, la partie notifiante a proposé des engagements.
146. **Dans la zone de Valenciennes (59)**, la part de marché de la nouvelle entité en nombre de véhicules est supérieure à 50 % sur trois segments du marché de la location de véhicules industriels, à savoir, le segment des véhicules secs de 3,5 à 15 tonnes en longue durée avec une part de marché de [50-60] % et les segments des véhicules secs de plus de 15 tonnes en longue durée et courte durée avec respectivement [70-80] % et [60-70] % de parts de marché (avec une addition liée à l'opération de respectivement [20-30] % et [30-40] %). De plus, la part de marché de la nouvelle entité tous segments confondus est de [40-50] %. Elle n'est en revanche que de [20-30] % pour la seule activité de LCD.
147. La position de la nouvelle entité s'agissant des véhicules de plus de 15 tonnes s'explique par l'existence d'un contrat de location spécifique avec un client, lequel représente plus de 60 % de l'activité de l'agence.
148. Dans cette zone, trois concurrents seulement sont présents, chacun disposant d'une seule agence. Le principal concurrent est Petit Forestier qui a une part de marché en nombre de véhicules tous segments confondus de [40-50] % et en LCD de [50-60] %. Néanmoins, malgré



ces parts de marché de prime abord élevées, la position concurrentielle de Petit Forestier est insuffisante pour discipliner la nouvelle entité. En effet, Petit Forestier est un acteur spécialisé dans la location de véhicules frigorifiques. La position de cet acteur s'explique donc par une part de marché de [80-90] % sur le segment de véhicules frigorifiques en courte durée. Les autres opérateurs ne sont en outre présents que de façon marginale.

149. 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, notamment pour ce qui concerne la location de véhicules industriels de plus de 15 tonnes. Dans cette zone, l'opération est donc susceptible de porter atteinte à la concurrence. Afin de répondre aux préoccupations de concurrence identifiées, la partie notifiante a proposé des engagements.
150. L'analyse des zones locales fait donc apparaître des préoccupations de concurrence dans ces six zones pour lesquelles la partie notifiante a déposé des engagements, dont la dernière version a été transmise le 8 septembre 2020, et qui sont présentés ci-dessous.

## **B. LES EFFETS VERTICAUX**

151. 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 aval (a), 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 (b). 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 %.
152. En l'espèce, l'opération donne lieu au renforcement vertical du nouvel ensemble compte tenu des activités de carrossier de Giraudon, filiale de Via Location, et de l'activité des parties qui, pour offrir leurs prestations sur le marché aval de la location de véhicules industriels, s'approvisionnent en carrosseries automobiles.

### **a) Verrouillage du marché des intrants**

153. Une stratégie de verrouillage des intrants consisterait ici, pour la nouvelle entité, à mettre un terme à, ou à limiter sensiblement, la commercialisation des carrosseries de Giraudon vis-à-vis des concurrents des parties sur le marché aval de la location véhicules industriels. Cette stratégie aurait ainsi pour objectif de limiter la capacité des loueurs concurrents à s'approvisionner en carrosseries et, *in fine*, à limiter leur offre sur le marché de la location.
154. En l'espèce, une telle stratégie ne peut être envisagée, dans la mesure où les parts de marché de Giraudon sont très faibles. Sur le marché national de la fabrication de carrosserie pour véhicules industriels, les parties estiment que Giraudon dispose d'une part de marché inférieure à [0-5] %. Par ailleurs, Giraudon est spécialisé dans la fabrication de carrosserie pour véhicules légers et pour porteurs (Giraudon n'a pas d'activité sur le segment des semi-remorques) et uniquement pour véhicules sec (Giraudon n'a pas d'activité sur les carrosseries à température dirigée). Les parties estiment que les parts de marché de Giraudon sur le segment de la fabrication de carrosserie pour véhicules secs, légers et pour porteurs, n'excèdent pas 5 %.

155. Dans ces conditions, tout risque vertical lié à un verrouillage du marché des intrants par Giraudon, au détriment des concurrents de la nouvelle entité, à l'aval, peut être écarté.

**b) Verrouillage de clientèle**

156. Une stratégie de verrouillage de clientèle consisterait ici, pour la nouvelle entité, à restreindre ses achats en carrosseries vis-à-vis des concurrents de Giraudon, dans l'objectif d'améliorer la position concurrentielle de Giraudon.

157. En l'espèce, les volumes d'achat des parties en matière de carrosserie pour véhicules industriels sont trop faibles pour qu'une telle stratégie puisse venir gêner les concurrents de Giraudon, les achats cumulés des parties étant inférieurs ou égaux à 15 % du marché français, quelle que soit la segmentation retenue. Dans ces conditions, la mise en œuvre d'une stratégie de verrouillage de clientèle serait sans incidence sur les concurrents de Giraudon.

158. Par conséquent, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur ces marchés par le biais d'effets verticaux.

**C. LES EFFETS CONGLOMÉRAUX**

159. 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 %<sup>40</sup>.

160. En l'espèce, l'opération renforce la position des parties sur les différents segments de la location de véhicules industriels. Toutefois, la location courte durée est liée à des besoins ponctuels des clients, qui se prêtent difficilement à la mise en œuvre de stratégies de couplage d'offres entre les différents segments de la location de courte durée, ce qui permet d'écartier tout risque congloméral au sein du marché de la LCD. En revanche, de telles stratégies sont susceptibles d'apparaître entre les différents segments de la location de longue durée. En outre, dans la mesure où il existe un lien important entre la LLD et la LCD, puisque la plupart des loueurs s'appuient sur leur flotte courte durée pour répondre aux engagements contractuels pris dans le cadre de la location longue (véhicule de remplacement, besoins ponctuels liés à la saisonnalité...), des effets congloméraux sont susceptibles d'apparaître entre les services de location courte durée et les services de location longue durée.

161. Dans ces conditions, les seuls effets congloméraux suivants seront analysés<sup>41</sup>: au sein de l'activité de LLD, entre les véhicules secs et les véhicules froids et entre les véhicules dont le tonnage est compris entre 3,5t et 15t et les véhicules supérieurs à 15t, et enfin entre la location longue durée et la location courte durée.

162. Par ailleurs, si les stratégies visant à tirer profit d'effets congloméraux ont davantage vocation à être mise en œuvre au niveau national, vis-à-vis des clients grands comptes et en location longue durée, elles peuvent également apparaître au niveau local. L'analyse sera donc menée au niveau national ainsi que, le cas échéant, au niveau local.

163. Des stratégies de couplage entre différents offres ne sont pertinentes que s'il existe des clients communs, susceptibles d'être intéressés par les différents types de produits. Or, le nombre de

---

<sup>40</sup> Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations, point 720.

<sup>41</sup> Compte tenu des parts de marché des parties sur les segments des véhicules légers au niveau local, les différents effets congloméraux ne seront analysés que pour les véhicules de tonnage supérieur à 3,5t.

clients communs entre les véhicules secs et frigorifiques est faible. Les parties indiquent ainsi que moins de [5-10] % des clients LLD de Fraikin ont des besoins mixtes entre véhicules froids et véhicules secs et que cette proportion représente [0-5] % chez Via Location. Si les clients exprimant ces besoins mixtes génèrent chez les parties un chiffre d'affaires plus important que les autres clients, la part du chiffre d'affaires générée par ces clients reste faible. En outre, les parties précisent que les grands comptes qui ont des besoins dans ces deux segments, conduisent, dans la quasi-intégralité des cas, des appels d'offres séparés. Ainsi, et sans qu'il soit besoin d'examiner la position des parties sur ces segments, au niveau national ou au niveau local, il convient de considérer que l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur ces marchés par le biais d'effet congloméraux entre la location longue durée de véhicules secs et de véhicules froids.

164. S'agissant des effets congloméraux susceptibles d'exister entre les différents segments du marché de la LLD, en fonction du tonnage, il convient tout d'abord de souligner que plus de [confidentiel]. Ces clients monocatégoriels représentent par ailleurs une part importante du chiffre d'affaires des parties ([confidentiel]). Dans une telle configuration, des stratégies de couplage entre les offres sont moins efficaces.
165. En outre, sur les différents segments du marché de la location de longue durée de véhicules industriels, en fonction du tonnage, les parties disposent d'une part de marché cumulée, sur le plan national, de [10-20] % sur le segment des véhicules 3,5 tonnes -15 tonnes et de [20-30] % sur le segment des véhicules supérieurs à 15 tonnes.
166. Compte tenu de ces éléments, l'opération n'est donc pas de nature à porter atteinte à la concurrence, au niveau national, sur ces marchés, par le biais d'effet congloméraux entre les différents segments du marché de la LLD, en fonction du tonnage.
167. Au niveau local, les parts de marché des parties sur l'un de ces deux segments apparaissent supérieures à 50 % dans les zones de Lesquin et de Valenciennes.
168. À Lesquin, la part de marché importante qui apparaît sur le segment des 3,5 tonnes -15 tonnes pourrait servir de levier aux parties pour accroître leur position sur le segment des plus de 15 tonnes. De même, à Valenciennes, la part de marché importante qui apparaît sur le segment des plus de 15 tonnes pourrait servir de levier aux parties pour accroître leur position sur le segment des 3,5 tonnes -15 tonnes.
169. En tout état de cause, les engagements pris par les parties dans chacune de ces deux zones permettent d'écarter tout risque d'atteinte à la concurrence par le biais d'effet congloméraux entre les véhicules appartenant à ces différentes catégories de tonnage puisqu'ils conduisent à diminuer le poids des parties sur chacun de ces deux segments (en diminuant la flotte de la nouvelle entité à Lesquin et en contraignant le comportement de la nouvelle entité vis-à-vis de son principal client sur le segment des véhicules de plus de 15 tonnes à Valenciennes), faisant ainsi obstacle à la capacité de la nouvelle entité à mettre en œuvre efficacement une telle stratégie conglomérale.
170. S'agissant enfin des effets congloméraux susceptibles d'apparaître entre les offres de location longue durée et les offres de location courte durée, il convient de relever tout d'abord que le caractère ponctuel des services de location courte durée ne permet pas aux loueurs de tirer durablement profit d'une position importante sur ce segment pour améliorer une position sur le segment de la longue durée. Ainsi, seule la position de la nouvelle entité sur le segment de la longue durée est de nature à générer un effet de levier avec l'activité de courte durée.
171. Or, les clients ayant recours à la fois aux offres de longue durée et aux offres de courte durée représentent une part très importante du chiffre d'affaires pour des loueurs généralistes. Ainsi, ces clients exprimant des besoins mixtes représentent [confidentiel]. Si l'on considère

uniquement les clients de Fraikin ayant recours aux offres de longue durée, la part des clients mixtes atteint près [confidentiel].

172. Toutefois, il convient de relever, en premier lieu, que les parties ne sont pas les seuls acteurs à pouvoir proposer des offres mixtes, comprenant à la fois des véhicules froids et des véhicules secs, de différents tonnages, pour les services de location longue durée et les services de location courte durée. Le positionnement généraliste des parties est un positionnement relativement répandu parmi les principaux loueurs de véhicules industriels (Clovis et Stricher/Petit Forestier notamment). Ainsi, des stratégies qui viseraient à tirer parti d'effets congloméraux (couplage ou vente liées) peuvent être mise en œuvre de la même manière, par des concurrents.
173. À cet égard, il apparaît que même si certains concurrents ont des stratégies plus ciblées, n'intervenant que sur la location longue durée, ils peuvent ponctuellement s'appuyer sur des flottes concurrentes pour compléter leurs offres. Ainsi, par exemple, un loueur spécialisé dans la location longue durée peut recourir au parc de courte durée de concurrents pour fournir temporairement, à l'un de ces clients, un véhicule de remplacement. Dans ce type de situation, le client final ne conclut pas de contrat avec les parties, mais c'est bien son fournisseur habituel qui conclut ce contrat pour être en mesure de fournir le véhicule demandé par son client. Les parties comptent ainsi, parmi leurs clients, certains de leurs concurrents. Cette possibilité limite, en partie, la capacité des parties à tirer profit des effets congloméraux liés à l'opération.
174. En tout état de cause, tout risque congloméral entre ces deux activités peut être écarté, tant au niveau national que local, pour les raisons suivantes. D'une part, au niveau national, les parties détiendront une part de marché cumulée de [20-30] % tant en location longue durée qu'en location courte durée. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence, au niveau national, sur ces marchés par le biais d'effet congloméraux entre les offres de longue durée et les offres courte durée.
175. D'autre part, au niveau local, les parts de marché des parties sur chacun des segments de la longue durée apparaissent supérieures à 50 % dans la seule zone de Lesquin. Or, les engagements pris par les parties dans la zone de Lesquin permettent d'écarter tout risque éventuel d'atteinte à la concurrence par le biais d'effet congloméraux entre les services de location longue durée et les services de location courte durée puisqu'ils conduisent à supprimer tout chevauchement d'activité entre les parties à l'issue de l'opération.
176. Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur ces marchés par le biais d'effet congloméraux.

#### **IV. Les engagements**

177. 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 22 septembre 2020. C'est dans cette dernière version qu'ils sont présentés ci-après.
178. Les mesures correctives souscrites seront donc examinées (B), après avoir exposé les règles et principes guidant l'Autorité dans son appréciation (A).

179. 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**

180. 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.
181. 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 contrôlables. Enfin, l'Autorité doit veiller à ce que les mesures correctives soient proportionnées, dans la mesure où elles n'ont pas vocation à accroître le degré de concurrence qui existait sur un marché avant l'opération de concentration<sup>42</sup>.
182. 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 concurrents<sup>43</sup>. 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 de la partie notifiante.
183. Au cas présent, les engagements souscrits comportent uniquement des mesures structurelles.
184. 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 fonctionnement<sup>44</sup>. De plus, une cession d'activité n'est efficace que si 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 concurrence<sup>45</sup>.

---

<sup>42</sup>Lignes directrices de l'Autorité relatives au contrôle des concentrations, point 354.

<sup>43</sup> *Id.*, point 371.

<sup>44</sup> *Id.*, points 375 et 376.

<sup>45</sup> *Id.*, point 387.

## B. L'APPRECIATION DES ENGAGEMENTS PROPOSÉS

185. Afin d'écartier tout risque d'atteinte significative à la concurrence, susceptible de résulter de la présente opération, sur les marchés locaux de la location de véhicules industriels dans les zones de Lesquin (59), Lens (59), Nancy (54), Marseille (13), Toulouse (31) et Valenciennes (59), les parties ont déposé le 7 août 2020 une proposition d'engagements. Cette proposition a été modifiée en dernier lieu le 22 septembre 2020. Le texte de ces engagements, joint en annexe, fait partie intégrante de la présente décision.

### a) Les engagements proposés

186. Les engagements proposés par les parties portent sur des mesures structurelles.

187. Ces mesures consistent, d'une part, dans la cession des agences de la cible situées à Lesquin (59) et Nancy (54), et d'autre part, dans la cession de l'ensemble du parc non contractuel de véhicules en location courte durée de la cible, ainsi que de certains contrats de location longue durée des parties sur les segments sur lesquels l'Autorité a émis des préoccupations de concurrence dans les zones de Marseille (13), Toulouse (31) et Valenciennes (59).

188. S'agissant des cessions d'agences, elles consistent dans la cession du fonds de commerce intégrant l'ensemble des contrats de location longue durée rattachés à cette agence pour autant qu'ils soient cessibles et les véhicules du parc non contractuel de cette agence (qui correspondent aux véhicules affectés à la location courte durée). Les cessions de contrats LLD ou de véhicules utilisés dans le cadre de l'activité LCD de l'agence concernent exclusivement les véhicules de plus de 3,5 tonnes, hors VUL. Par ailleurs, les cessions ne concernent pas les activités des agences en dehors de la location de véhicules industriels (notamment les activités de LOA).

189. Les agences concernées par les engagements sont les suivantes :

Zones	Agences	Adresse	Nombre total de véhicules concernés
Lesquin	Via Location Lesquin	69, rue du Chemin Vert 59273 Fretin France	[130-140]
Nancy	Via Location Nancy	89, Rue Denis Papin Z.I. Dynapole – B.P. 30099 54714 Ludres cedex France	[70-80]

190. Compte tenu des contraintes juridiques susceptibles de résulter de la cession des contrats LLD rattachés aux agences, Fraikin s'engage également à faire ses meilleurs efforts pour transférer lesdits contrats. À cette fin, Fraikin s'engage à renoncer à la disposition de l'article 1.2 des conditions générales du contrat de services pour la location longue durée de véhicules de la cible (« *CGV LLD* ») qui prévoit que : « *Le loueur continuera d'assurer seul les prestations de service autres que la simple mise à disposition du matériel, prévues dans le présent contrat, ses avenants et annexes.* »

191. Dans l'hypothèse où certains contrats de location longue durée de la cible ne seraient pas cessibles notamment en raison de dispositions contractuelles dérogeant aux CGV LLD ou en

cas de refus du transfert de la part du client exprimé dans un délai de [confidentiel] semaines à compter de la demande de transfert, Fraikin s'engage à y substituer, au bénéfice du (ou des) acquéreur(s) l'un de ses clients se situant dans la même zone et dont le nombre de véhicules est identique au client de la cible concerné.

192. Enfin, dans le cas où le ou les clients substitués par Fraikin refuserai(en)t également un tel transfert dans un délai de [confidentiel] semaines à compter de la demande, Fraikin s'engage à résilier le contrat soit du client de la cible soit du client Fraikin dont la substitution a été proposée.
193. Fraikin s'est engagé à céder ces agences dans un délai maximum de [confidentiel] mois à compter de la notification de la présente décision à un repreneur qui devra être agréé par l'Autorité.
194. S'agissant des cessions de flottes de véhicules dans les zones de Marseille (13), Toulouse (31) et Valenciennes (59), elles consistent en la cession de l'ensemble du parc non contractuel (c'est-à-dire du parc utilisé pour répondre aux demandes de location de courte durée) de Via Location au 1<sup>er</sup> septembre 2020, pour les segments identifiés comme problématique à l'issue de l'analyse concurrentielle précédemment exposée. Ces flottes correspondent à l'addition de part de marché liée à l'opération dans chacun de ces segments.
195. Les flottes cédées sont les suivantes :

Nom de l'agence d'affectation des véhicules	Adresse de l'agence	Segment concerné	Nombre de véhicules cédés
Marseille	Via Location Marseille 28, Avenue de Rome Z.I. Les Estroublans- BP 40208 13746 Vitrolles	3,5-15 tonnes sec Location courte durée	[5-10]
		Plus de 15 tonnes sec Location courte durée	[20-30]
		Plus de 15 tonnes froid Location courte durée	[0-5]
Toulouse	Via Location Toulouse Chemin de Casselèvres 31790 Saint Jory	3,5-15 tonnes sec Location courte durée	[5-10]
		Plus de 15 tonnes sec Location courte durée	[20-30]
Valenciennes	Via Location Valenciennes C/O GEFCO ZI N°2 19 rue Marc Lefrance 59125 Trith-Saint-Léger	Plus de 15 tonnes sec Location courte durée	[10-20]

196. Fraikin s'engage à céder ces véhicules après remise en état (réalisation des actes de maintenance et de démarquage des véhicules) afin que ceux-ci soient dans un état d'usure normal compte tenu de leur âge et de leur kilométrage. Par ailleurs, dans l'hypothèse où Fraikin ne parviendrait pas à céder tout ou partie des véhicules visés par les engagements, il s'engage à leur substituer des véhicules de Fraikin.
197. Enfin, Fraikin s'engage à réaliser ces cessions dans un délai de [confidentiel] mois. Dans l'hypothèse où seuls les [confidentiel] des véhicules visés par l'engagement auraient été cédés à l'issue de cette première période, Fraikin s'engage à confier la cession des véhicules restant à un mandataire en charge de la cession, qui pourra céder les véhicules restant, ou des véhicules de Fraikin de substitution, dans un délai de [confidentiel] mois.

198. Dans l'hypothèse où Fraikin aurait cédé [confidentiel] des véhicules visés par les engagements dans un délai de [confidentiel] mois, Fraikin s'engage à céder l'agence de rattachement, dans un délai de [confidentiel] mois. À l'issue de cette période de [confidentiel] mois, si la cession de l'agence n'a pas été réalisée, elle sera confiée à un mandataire en charge de la cession qui devra y procéder dans un délai de [confidentiel] mois.
199. S'agissant des cessions de contrats de location dans la zone de Valenciennes (59), elles consistent en la cession de contrats LLD de Via Location ou de Fraikin représentant un nombre de véhicules correspondant à l'addition de parts de marché liée à l'opération sur le segment des véhicules secs de plus de 15 tonnes au 1<sup>er</sup> septembre 2020.
200. Le nombre de véhicules concernés par ces contrats est le suivant :

Zone	Adresse de l'agence	Segment	Nombre total de véhicules concernés
Valenciennes	Via Location Valenciennes C/O Gefco ZI N°2 19 rue Marc Lefrance 59 125 Trith-Saint-Léger	Plus de 15 tonnes sec Location longue durée	[40-50]

201. Compte tenu des contraintes juridiques susceptibles de résulter de la cession des contrats LLD rattachés aux agences, Fraikin s'engage à faire ses meilleurs efforts pour transférer lesdits contrats notamment en renonçant à la disposition précitée des CGV LLD de la cible.
202. Fraikin s'engage à réaliser ces cessions dans un délai de [confidentiel] mois. Dans l'hypothèse où la totalité des contrats visés par l'engagement n'aurait pas été cédée à l'issue de cette première période, Fraikin s'engage à céder l'agence de rattachement, dans un délai de [confidentiel] mois. À l'issue de cette période de [confidentiel] mois, si la cession de l'agence n'a pas été réalisée, elle sera confiée à un mandataire en charge de la cession qui devra y procéder dans un délai de [confidentiel] mois.
203. Fraikin s'engage à nommer un mandataire qui aura pour mission de s'assurer de la bonne exécution de l'ensemble des engagements souscrits. Un mandataire en charge de la cession sera également désigné en cas de non réalisation d'une partie des engagements de cessions de flottes.

## **b) Le caractère approprié des engagements proposés**

### *Engagements de cession d'agence*

204. S'agissant des zones de Lesquin et Nancy, les engagements de cessions des deux agences de la cible conduisent à supprimer le chevauchement d'activité des parties dans les deux zones concernées et écartent ainsi toute préoccupation de concurrence.
205. S'agissant de la zone de Lens, la cession de l'agence de Lesquin entraîne une diminution de la part de marché de la nouvelle entité dans la zone de Lens puisque l'agence de Lesquin est située dans la zone de chalandise de l'agence de la cible située à Lens. Ainsi, à l'issue de la cession de cette agence, la part de marché de la nouvelle entité dans la zone de Lens sera de [40-50] % sur le segment des véhicules secs en longue durée compris entre 3,5 et 15 tonnes (contre [50-60] % avant cession) et de [50-60] % sur le segment des véhicules secs de plus de 15 tonnes en courte durée (contre [60-70] %). La part de marché de la nouvelle entité sera de [30-40] % tous segments confondus (contre [40-50] %) et de [40-50] % pour la seule activité LCD (contre [40-50] %). Compte tenu de cette situation, à l'issue de la cession de l'agence de Lesquin, la



nouvelle entité n'occupera plus une place prépondérante dans la zone. Elle sera confrontée à d'autres opérateurs, en particulier au repreneur de l'agence de Via Location de Lesquin, qui aura été agréé par l'Autorité. L'ensemble de ces concurrents exercera une pression concurrentielle suffisante sur la nouvelle entité.

206. L'Autorité a testé les engagements de cession des agences déposés par Fraikin. Ce test de marché, réalisé en août 2020 auprès des principaux concurrents des parties, a confirmé la pertinence des engagements structurels sous réserve d'aménagements concernant la cession des contrats de longue durée. En effet, le test de marché a mis en exergue la difficulté de céder les contrats de longue durée qui sont conclus, dans la plupart des cas, *intuitu personae* entre les parties, nécessitant ainsi l'accord de chacune des parties pour procéder au transfert du contrat.
207. Dans ce contexte, la partie notifiante a complété sa proposition d'engagements afin de garantir l'effectivité des engagements de cession des agences de Lesquin et Nancy. Les mesures proposées par Fraikin consistent d'une part à renoncer à [confidentiel], ce qui rend complète la cession du contrat concerné. D'autre part, Fraikin s'engage, dans le cas où le contrat de LLD du client n'est pas cessible (y compris si ceci résulte du refus du client concerné) à lui substituer un contrat conclu avec l'un de ses clients portant sur un nombre de véhicules équivalents. En cas de second refus, Fraikin procédera à la résiliation anticipée de l'un des deux contrats, supprimant ainsi l'addition de parts de marché résultant du contrat concerné au bénéfice de la nouvelle entité. Ces mesures permettent d'écarter le risque identifié par les principaux concurrents des parties lors du test de marché. Un tel dispositif permet notamment de répondre aux craintes exprimées par les concurrents s'agissant des contrats LLD « multisites », pour lesquels les clients pourraient être particulièrement réticents à changer de loueur puisqu'il oblige la nouvelle entité à substituer les contrats concernés par d'autres contrats ou, en ultime recours, à résilier un contrat concernant un nombre équivalent de véhicules dans la zone concernée. Le caractère suffisant et proportionné de ces engagements est donc établi.
208. Les engagements de cession d'agences permettent donc de résoudre les préoccupations de concurrence identifiées dans les zones de Lesquin, Lens et Nancy.

#### *Engagements de cessions de flottes à Marseille et Toulouse*

209. S'agissant des zones de Marseille (13) et Toulouse (31), il convient de procéder à une analyse différenciée selon la nature de l'activité de location concernée (longue ou courte durée).
210. D'une part, la part de marché de la nouvelle entité, dans ces zones, est significativement plus importante en matière de LCD que de LLD. Ainsi, à Marseille, la part de marché de la nouvelle entité sur les 2 segments dont la part de marché dépasse [50-60] % reste inférieure à [50-60] %. Elle est inférieure à [60-70] % concernant la zone de Toulouse pour le seul segment LLD qui dépasse le seuil de [50-60] % de parts de marché.
211. D'autre part, la position concurrentielle d'un opérateur en LLD ne se mesure pas uniquement à l'aune de la taille du parc en location. Alors qu'en LCD, l'importance de la flotte disponible et sa proximité avec les clients potentiels sont déterminantes, en LLD l'importance du parc ne mesure pas véritablement la capacité d'un loueur à être performant dans le futur, puisque les véhicules sont commandés au jour de la signature du contrat. Elle mesure simplement sa capacité passée à remporter des contrats dans un marché essentiellement organisé autour d'appels d'offres. Par ailleurs, l'organisation du marché de la LLD autour d'appels d'offres implique que, localement, la perte d'un client peut venir réduire très sensiblement les parts de marché d'un opérateur dans cette zone.

212. En revanche, comme en LCD, la proximité demeure un facteur d'attractivité important en LLD puisque c'est dans les agences que la maintenance des véhicules va être faite ou que des véhicules de remplacements seront mis à disposition des clients.
213. Compte tenu de ces éléments, eu égard à la situation concurrentielle dans les zones de Marseille et Toulouse, une cession d'une agence de Via Location située dans la zone n'aurait pas été proportionnée puisqu'elle aurait conduit à la cession de l'activité LLD. En revanche, compte tenu du poids de la nouvelle entité dans la zone s'agissant de l'activité de LCD, il y a lieu de procéder à une cession des flottes LCD pour les segments sur lesquels la part de marché dépasse 50 %, afin de diminuer le poids prépondérant de la nouvelle entité sur ces segments.
214. Ces différentes cessions de flottes permettront aux concurrents de Fraikin en matière de LCD de renforcer leur offre dans cette zone (voire d'en créer une) en acquérant des véhicules qui pourront ensuite être proposés à des clients, dans le cadre de prestations ponctuelles de location de courte durée.
215. Ainsi, s'agissant de la zone Marseille (13), la part de marché de la nouvelle entité en nombre de véhicules est supérieure à [50-60] % sur trois segments du marché de la location courte durée de véhicules industriels, à savoir les segments des véhicules secs compris entre 3,5 à 15 tonnes avec [50-60] % de parts de marché, les segments des véhicules secs de plus de 15 tonnes avec [60-70] % de parts de marché et le segment des véhicules frigorifiques de plus de 15 tonnes en courte durée avec une part de marché de [50-60] %.
216. Les engagements proposés consistent en la cession de l'ensemble des flottes LCD de Via Location pour ces trois segments ce qui conduit à supprimer les chevauchements d'activités entre les parties résultant de l'opération sur ces marchés.
217. S'agissant de la zone Toulouse (31), la part de marché de la nouvelle entité en nombre de véhicules est supérieure à 50 % sur deux segments du marché de la location de courte durée de véhicules industriels, à savoir, les segments des véhicules secs de 3,5 à 15 tonnes avec [60-70] % de parts de marché et le segment des véhicules secs de plus de 15 tonnes avec [50-60] %.
218. Les engagements proposés consistent en la cession de l'ensemble des flottes LCD de Via Location pour ces deux segments ce qui conduit à supprimer les effets de l'opération sur ces marchés.
219. Dans le cadre du test de marché relatif aux premiers engagements proposés par Fraikin en août 2020, plusieurs concurrents ont contesté la caractère suffisant et efficace de ces engagements de cessions de flottes, en s'appuyant notamment sur le risque que les flottes cédées ne soient pas suffisamment attractives et ne trouvent pas de repreneurs.
220. Afin de répondre à cette préoccupation, la proposition d'engagements de Fraikin a été améliorée à plusieurs titres.
221. Premièrement, Fraikin s'engage à remettre en état les véhicules, à ses frais, avant leur cession afin que ceux-ci soient dans un état d'usure normal compte tenu de leur âge et de leur kilométrage. Cet engagement couvre à la fois les frais de maintenance préconisés par les constructeurs et de remise en état de la carrosserie (notamment le démarquage). Il permet de réduire les coûts des acquéreurs des véhicules et d'assurer que ceux-ci seront utilisables en l'état, de façon immédiate, dans les zones concernées par les engagements.
222. Deuxièmement, afin d'éviter que l'engagement ne soit pas respecté en raison de l'obsolescence de la flotte de Via Location, Fraikin s'est engagée, dans l'hypothèse où elle ne parviendrait pas à céder les véhicules visés par les engagements, à leur substituer des véhicules de Fraikin. Aucun délai n'est prévu dans les engagements pour procéder à une telle substitution. Il appartiendra à Fraikin d'apprécier à quel moment elle doit y avoir recours pour remplir son

obligation de céder la flotte décrite dans les engagements dans le délai de [confidentiel] mois à compter de la notification de la décision.

223. Troisièmement, pour atteindre l'objectif des engagements, à savoir renforcer la concurrence dans les zones concernées s'agissant de l'activité de LCD, les véhicules cédés devront être exploités par un opérateur significativement actif dans la zone de chalandise de l'agence initiale de rattachement pendant une durée de 2 ans à compter de l'acquisition des véhicules. Ce mécanisme garantit l'effectivité des engagements, puisqu'il permet d'assurer que les véhicules cédés seront utilisés par des concurrents pour faire concurrence à la nouvelle entité dans la zone dans laquelle des préoccupations de concurrence ont été identifiées. En revanche, contrairement aux remarques formulées par certains répondants au test de marché, il n'y a pas lieu d'interdire à la nouvelle entité d'investir dans de nouveaux véhicules qui pourraient être exploités dans ces zones. Une telle contrainte, qui s'apparente à une forme de réduction de l'offre potentielle dans la zone, constituerait une atteinte excessive à la liberté d'entreprendre de la nouvelle entité dès lors que la nouvelle entité se trouvera disciplinée, dans les zones concernées, par des concurrents dont la position aura été renforcée par les cessions de flottes prévues par les engagements.
224. Quatrièmement, et en dernier lieu, dans l'hypothèse où Fraikin ne parviendrait pas à céder les flottes visées par les engagements, la partie notifiante a proposé un double mécanisme destiné à garantir qu'il sera répondu aux préoccupations de concurrence identifiées par l'Autorité. D'une part, si [confidentiel] des véhicules d'une agence concernée par les engagements de cessions de flotte ont été cédés, Fraikin s'engage à confier la cession des véhicules restant à un mandataire en charge de la cession, qui pourra les vendre sans prix de réserve, dans un délai de [confidentiel] mois. Si [confidentiel] des véhicules d'une agence concernée par les engagements de cessions de flottes ont été cédés, Fraikin a pris un engagement de substitution consistant à céder l'agence de rattachement desdits véhicules.
225. Ces différentes améliorations proposées par Fraikin renforcent l'attractivité des véhicules cédés (remise en état et substitution par des véhicules Fraikin) et instaurent des mécanismes de substitution dans l'hypothèse où tous les véhicules visés par les engagements ne seraient pas cédés (mandataire en charge de la cession et engagement de substitution). Elles répondent ainsi à la crainte émise par certains répondants au test de marché selon laquelle les cessions de flottes auraient en réalité un caractère opportuniste, permettant à Fraikin de céder les véhicules les moins attractifs. En effet, un tel choix de la part de la nouvelle entité l'exposerait au risque de ne pas parvenir à céder les véhicules, et de devoir confier cette cession à un mandataire en charge de la cession, sans aucune contrainte sur le prix de vente, voire de céder l'agence de rattachement des véhicules non vendus. Plus généralement, elles garantissent l'efficacité des remèdes, tout en préservant leur caractère proportionné, une cession d'agence étant, de prime abord, disproportionnée s'agissant des zones de Marseille et Toulouse compte tenu de la nature des préoccupations de concurrence, qui restent cantonnées à certains segments du marché de la location de véhicules industriels, principalement de courte durée.
226. Compte tenu de ce qui précède, les engagements de cessions de flottes décrits ci-dessus permettent de résoudre les préoccupations de concurrence identifiées dans les zones de Marseille et Toulouse.

#### *Engagement de cession de flotte et de contrats LLD à Valenciennes*

227. Les engagements proposés pour répondre aux préoccupations de concurrence émises par l'Autorité s'agissant de la zone de Valenciennes concernent les véhicules secs de plus de 15 tonnes. En effet, sur cette zone, la part de marché de la nouvelle entité en nombre de véhicules

est significative sur les segments des véhicules secs de plus de 15 tonnes en courte durée et longue durée où elle atteint respectivement [60-70] % et [70-80] % de parts de marché (avec une addition de parts de marché résultant de l'opération atteignant, respectivement, [30-40] % et [20-30] %). La nouvelle entité détient une part de marché supérieure à 50 % sur un seul autre segment du marché de la location de véhicules industriels (véhicules secs de 3,5 à 15 tonnes en longue durée - [50-60] %). En outre, la part de marché de la nouvelle entité est de [40-50] % tous segments confondus et de [20-30] % pour la seule activité de LCD. Dans une telle configuration, une cession de l'ensemble de l'agence de Valenciennes n'aurait pas été proportionnée pour répondre à la préoccupation de concurrence émise par l'Autorité, qui porte principalement sur les véhicules secs de plus de 15 tonnes.

228. Les engagements proposés consistent donc en la cession de l'ensemble de la flotte de véhicules secs de plus de 15 tonnes de Via Location disponible en courte durée et de contrats LLD de l'une des parties, représentant dans les deux cas l'addition de parts de marché liée à l'opération sur les segments concernés. Ces engagements suppriment ainsi le chevauchement d'activité entre les parties s'agissant de la location de véhicules secs de plus de 15 tonnes.
229. Les garanties exposées précédemment aux points 221 et suivants s'agissant des zones de Marseille et Toulouse relatives à la remise en état de la flotte LCD de Via Location et à sa substitution par des véhicules de Fraikin s'appliquent également à la cession de véhicules LCD à Valenciennes.
230. En outre, pour atteindre l'objectif des engagements, à savoir renforcer la concurrence dans les zones concernées s'agissant de l'activité de location de véhicules industriels secs de plus de 15 tonnes, les véhicules ou les contrats devront être exploités par un ou plusieurs opérateurs significativement actifs dans la zone de chalandise de l'agence de Via Location située à Valenciennes étant précisé que ce critère sera apprécié en tenant compte des spécificités de l'empreinte réelle de cette agence qui est partiellement biaisée par le fait que l'un des clients de l'agence de la cible représente, à lui seul, plus des deux tiers de son activité.
231. À l'instar de la modalité prévue pour les engagements de cession d'agence, afin de lever les difficultés susceptibles de résulter de la nécessité d'obtenir l'accord du client pour procéder au transfert des contrats LLD, Fraikin s'engage également à faire ses meilleurs efforts pour procéder à une telle cession, et notamment à renoncer aux dispositions des CGV de Fraikin lui permettant de conserver une partie des prestations de services rattachées au contrat de location du véhicule garantissant ainsi le caractère complet du transfert.
232. Enfin, dans l'hypothèse où une partie des actifs visés par l'engagement ne seraient pas cédés, Fraikin a souscrit des engagements de substitution. S'agissant de la cession de la flotte LCD, l'engagement de substitution est identique à celui souscrit pour ce qui concerne les zones de Marseille et Toulouse (voir paragraphe 224). S'agissant de la cession des contrats LLD, dans l'hypothèse où certains d'entre eux ne seraient pas cédés, Fraikin s'engage à céder l'agence de Valenciennes.
233. Ces différents mécanismes garantissent donc l'efficacité des remèdes de sorte que les engagements souscrits permettent d'écarter les préoccupations de concurrence identifiées par l'Autorité dans la zone de Valenciennes.
234. Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, l'Autorité considère que les engagements proposés par la partie notifiante sont suffisants pour éliminer les atteintes à la concurrence résultant de l'opération. Ces engagements s'accompagnent, pendant toute leur durée, de la désignation d'un mandataire destiné à en assurer le contrôle. Ce dispositif est un gage de leur efficacité et de leur crédibilité.

## DÉCIDE

**Article unique** : L'opération notifiée sous le numéro 19-325 est autorisée sous réserve des engagements décrits aux paragraphes 186 à 203 ci-dessus et annexés à la présente décision.

La présidente,

Isabelle de Silva

---

© Autorité de la concurrence