

Autorité
de la concurrence



**Décision n° 26-DCC-73 du 25 mars 2026
relative à la prise de contrôle exclusif de la société S-Pass Theatres
Spectacles Evenements par la société GL events Venues**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé complet au service des concentrations le 29 janvier 2026, relatif à prise de contrôle exclusif de la société S-Pass Theatres Spectacles Evenements (ci-après, « S-Pass ») par la société GL events Venues, filiale du groupe GL events, formalisée par un contrat de cession d'actions du 4 août 2025 ainsi qu'un avenant à ce contrat du 30 janvier 2026 ;

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

Vu les engagements déposés le 2 mars 2026 et modifiés en dernier lieu le 18 mars 2026 par la partie notifiante ;

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

Vu les autres pièces du dossier ;

Adopte la décision suivante :

I. Les entreprises concernées et l'opération

1. GL events (ci-après, « l'acquéreur ») est un groupe actif dans le secteur événementiel, du conseil à la création et production de salons professionnels et grand public. À travers son pôle GL events Venues, le groupe est actif dans la gestion de sites événementiels en France et à l'international (centres de congrès, parcs d'expositions, arénas, etc.). Dans le cadre de cette activité, outre la location d'espaces, le groupe propose un vaste panel de prestations dites « annexes » (nettoyage, sécurité, installation, traiteur, billetterie, etc.). À ce jour, GL events exploite une quarantaine de sites événementiels en France. En 2025, le groupe GL events a notamment remporté l'exploitation de la concession du Stade de France. GL events est ultimement contrôlé par Monsieur Olivier Ginon.
2. S-Pass (ci-après, « la cible ») est une société par actions simplifiée, dont l'activité principale consiste en la gestion et l'exploitation d'équipements à vocation culturelle, événementielle, sportive et économique. La cible exploite actuellement 23 sites événementiels en France (Zéniths, salles de spectacles, etc.) qui accueillent des événements divers (spectacles, congrès, etc.). La cible propose également diverses prestations annexes à la location de ses espaces (sécurité, technique, régie, traiteur, billetterie, marketing, etc.)¹. Le capital et les droits de vote de S-Pass sont entièrement détenus par la société Fimalac Entertainment Holding (ci-après, « le cédant »), société de tête du groupe Fimalac.
3. L'opération constitue l'un des deux volets d'un projet plus large de cession des activités de Fimalac Entertainment. Le premier volet a consisté en l'acquisition par la société Trévise Participations de l'ensemble des activités de production de spectacles de Fimalac Entertainment, ainsi que Wetix, la solution logiciels et services pour les acteurs de la billetterie du cédant². Cette acquisition a fait l'objet d'une autorisation au titre du contrôle des concentrations par l'Autorité de la concurrence le 2 septembre 2025³. Trévise Participations⁴ détient également une participation minoritaire dans le capital de GL events.
4. L'opération notifiée, formalisée par la signature d'un contrat de cession d'actions le 4 août 2025 et d'un avenant à ce contrat le 30 janvier 2026, consiste en l'acquisition par GL events de l'intégralité du capital et des droits de vote de S-Pass.
5. En ce qu'elle se traduit par la prise de contrôle exclusif de S-Pass par le groupe GL events, l'opération notifiée constitue une opération de concentration au sens de l'article L. 430-1 du code de commerce. Les entreprises concernées réalisent ensemble un chiffre d'affaires total sur le plan mondial de plus de 150 millions d'euros (GL events : 1,63 milliard d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2024 ; S-Pass : [\leq 150] millions d'euros pour le même exercice). Chacune réalise en France un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros (GL events : 1,01 milliard d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2024 ; S-Pass : [\geq 50] millions

¹ La cible exploite également, *via* la société Red Bus, une activité d'achat de dates, essentiellement pour les salles du périmètre cible.

² Communiqué de presse de GL events, 17 juin 2025 : <https://www.gl-events.com/sites/default/files/2025-08/TREVISE%20PARTICIPATIONS%20ET%20FIMALAC%20ENTRENT%20EN%20NEGOCIATIONS%20EXCLUSIVES.pdf>

³ Décision de l'Autorité de la concurrence n° 25-DCC-205 du 2 septembre 2025 relative à la prise de contrôle exclusif de la partie spectacle vivant et billetterie du groupe Fimalac par Trévise Participations.

⁴ Trévise Participations contrôle la société Edeis qui exploite à ce jour plusieurs sites événementiels comme l'Arena du Pays d'Aix.

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 relatifs à la concentration économique.

II. Délimitation des marchés pertinents

6. Les activités de GL events et de la cible (ci-après, « les parties ») se chevauchent sur les marchés de l'exploitation de salles de spectacles (A), de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des foires et salons (B), de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des congrès (C), ainsi que des prestations annexes (D). L'opération renforce également un lien vertical entre les activités d'organisation de foires et salons de la nouvelle entité et les activités de GL events sur le marché de gestion de sites susceptibles d'accueillir de tels événements (E)⁵.

A. MARCHES DE L'EXPLOITATION DE SALLES DE SPECTACLES

1. MARCHES DE SERVICES

7. L'exploitant d'un lieu de spectacles est la personne, physique ou morale, qui, selon la circulaire du ministère de la culture relative à la licence d'entrepreneur de spectacles, « *exploite effectivement un lieu de spectacle aménagé pour des représentations publiques et qui possède un titre d'occupation (propriété, bail, contrat de gérance, mise à disposition)* »⁶. Il assure l'aménagement et l'entretien de ce lieu. Cette exploitation peut résulter de la détention en propre du lieu de spectacles ou être déléguée à un tiers notamment dans le cadre de délégations de service public.

Pratique décisionnelle

8. L'Autorité a rarement eu l'occasion d'examiner le fonctionnement concurrentiel du secteur de l'exploitation de salles de spectacles⁷.
9. Tout en retenant l'existence de ce marché, l'Autorité a, dans le cadre de la décision n° 14-DCC-53 du 11 avril 2014 relative à la prise de contrôle conjoint de la société Kyro Concept par le groupe Fimalac aux côtés de la Fnac, examiné la possibilité d'une segmentation du secteur de l'exploitation de salles en fonction (i) du type de salles (salles de spectacles de variétés,

⁵ Sur le marché de la distribution directe de billets, analysé conformément à la pratique décisionnelle de l'Autorité, la nouvelle entité disposera de parts de marché inférieures à 25 % avec un incrément de parts de marché résultant de l'opération inférieur à 2 points. Par conséquent, ce marché ne fera pas l'objet d'une présentation détaillée dans le cadre de la présente décision.

⁶ Circulaire d'application du 13 juillet 2000 relative à la licence d'entrepreneur de spectacles.

⁷ Les salles de spectacles peuvent être définies comme les sites dédiés principalement à ces événements (concerts, comédies musicales, théâtre, humour etc.), mais aussi des sites accueillant des spectacles de manière plus ponctuelle.

enceintes sportives), (ii) de la localisation des salles à Paris ou en province, tenant au « prestige » de la ville et à la nécessité d'y créer un spectacle avant de le produire en province et, enfin, (iii) des caractéristiques des salles, le choix d'une salle par un producteur organisateur de spectacles⁸ dépendant de la capacité de la salle, de ses équipements, de son image auprès des artistes et du public et enfin du loyer⁹. Compte tenu de l'activité des parties en l'espèce, l'Autorité avait mené son analyse sur un marché de l'exploitation des salles provinciales de type Zénith (salle de plus de 6 000 places hors stades) tout en laissant ouverte la question de la définition exacte de ce marché¹⁰.

10. Dans son avis n° 21-A-08 du 27 mai 2021¹¹, l'Autorité a relevé que les acteurs du secteur de la gestion de salles de spectacles se caractérisaient par une grande hétérogénéité, reposant sur trois grandes distinctions : la capacité d'accueil des lieux de spectacles¹², le modèle économique¹³ et le cadre juridique¹⁴.
11. Au niveau européen, la Commission a, dans le cadre de sa décision Vivendi/Lagardère¹⁵, considéré qu'il convenait de distinguer, tout en laissant la délimitation exacte du marché ouverte, des marchés de l'exploitation de salles de spectacles en fonction de la capacité de la salle, entre les salles de grande capacité, les salles de moyenne capacité et les salles de petite capacité, avec en outre de potentielles segmentations supplémentaires en fonction de la notoriété (image de marque) des salles considérées, ainsi que le prix de leur location.

Position de la partie notificante

12. Au cas d'espèce, la partie notificante considère qu'il est pertinent de segmenter le marché de l'exploitation de salles en fonction de la capacité de la salle, compte tenu notamment de la

⁸ L'organisateur de spectacles (ou « producteur ») organise, finance et commercialise les événements de l'artiste. Conformément au cadre législatif et réglementaire en vigueur, le producteur d'un spectacle ou d'une tournée « assume le risque financier de sa commercialisation » ([Article 2-2 de la circulaire du 13 juillet 2000 relative à la licence d'entrepreneur de spectacles](#)).

⁹ Décision de l'Autorité n° 14-DCC-53 du 11 avril 2014 relative à la prise de contrôle conjoint de la société Kyro Concept par le groupe Fimalac aux côtés de la Fnac, paragraphe 15. Voir également la décision n° 04-D-66 du 1^{er} décembre 2004 relative à des pratiques mises en œuvre par des salles et stades parisiens sur le secteur de la billetterie.

¹⁰ Décision n° 14-DCC-53 précitée.

¹¹ Avis de l'Autorité n° 21-A-08 du 27 mai 2021 relatif à une demande d'avis de la commission des Affaires culturelles et de l'Éducation de l'Assemblée nationale dans le secteur des musiques actuelles, paragraphes 42 et 43.

¹² En ce qui concerne la capacité d'accueil des salles de spectacles, l'Autorité a, dans le cadre de son avis (paras. 44 et s.), relevé trois catégories : les lieux de grande capacité, les salles de moyenne capacité, supérieures à 1 500 places et les salles de petite capacité, qui recouvrent les lieux de petite jauge (inférieure à 1 500 places).

¹³ S'agissant du modèle économique, l'Autorité a relevé l'existence d'une diversité des situations, comprenant des lieux verticalement intégrés en assurant également une activité de production ou de programmation de spectacles, des lieux n'assurant pas de telles programmations en fonctionnant sur un simple modèle de « location », ou encore des co-productions entre un producteur (ou un artiste) et un lieu de spectacles. L'Autorité a précisé que ces distinctions n'étaient pas totalement exclusives les unes des autres.

¹⁴ En ce qui concerne enfin le cadre juridique, l'Autorité a identifié un ensemble de possibilités (paras 60 et s.). Les salles appartenant à un acteur public peuvent être exploitées directement ou par des opérateurs privés, principalement dans le cadre de contrats de concession par délégation de service public (« DSP ») tandis que d'autres, subventionnées ou non, sont exploitées selon des modalités définies intégralement par l'exploitant.

¹⁵ Décision de la Commission européenne M.10433 – Vivendi/Lagardère du 9 juin 2023, paras 1998-1999.

typologie de spectacles et d'artistes se produisant en majorité dans chacun de ces types de salles :

- les salles d'une capacité inférieure à 1 500 places,
- les salles d'une capacité comprise entre 1 500 et 2 999 places,
- les salles d'une capacité de 3 000 à 29 999 places et,
- les salles de 30 000 places et plus.

Analyse de l'Autorité

13. À titre liminaire, l'Autorité relève qu'il convient, conformément à sa pratique décisionnelle, de distinguer le marché de l'exploitation de salles de spectacles et le marché de la production et l'organisation de spectacles, dès lors que ces activités répondent à des logiques économiques et opérationnelles distinctes. Elles ne sont en outre pas nécessairement réalisées par les mêmes opérateurs.
14. Le marché de l'exploitation de salles de spectacles met en relation des offreurs, c'est-à-dire les exploitants de ce type de lieux pour lequel ils détiennent un titre d'occupation (via la propriété, un bail, un contrat de gestion, etc.) et des demandeurs, c'est-à-dire les organisateurs de spectacles (producteurs) finançant la commercialisation d'un spectacle ou d'une tournée.
15. L'Autorité s'est, au cours de son instruction, interrogée sur la pertinence de segmenter le marché de l'exploitation de salles de spectacles au regard des critères déjà relevés dans la pratique décisionnelle et s'il était possible de hiérarchiser ces derniers. Elle a, à cette fin, procédé à un test de marché auprès des opérateurs du secteur, lesquels ont en majorité indiqué que les critères de sélection d'une salle de spectacles étaient divers mais comprenaient principalement la capacité, le prix de la location, la notoriété, les caractéristiques techniques ainsi que le potentiel commercial (la localisation).
16. À cet égard, il ressort des réponses au test de marché que la capacité de la salle est souvent considérée comme le premier critère pertinent du point de vue des organisateurs de spectacles, notamment parce que le remplissage d'une salle est un facteur nécessaire à la rentabilité de leur activité. Plus précisément, la majorité des répondants au test de marché considère que la distinction par capacité proposée dans le cadre de l'avis n° 21-A-08 et mentionnée ci-avant est toujours pertinente.
17. Néanmoins, les opérateurs interrogés ont également souligné que la capacité d'accueil est un facteur qui ne pouvait être pris isolément dans la mesure où d'autres facteurs comme la notoriété de la salle et son prix de location entrent aussi en ligne de compte dans la sélection d'une salle par un organisateur de spectacles.
18. S'agissant de la distinction entre les espaces intérieurs et extérieurs, l'Autorité note que l'ensemble des espaces extérieurs tels que les parcs urbains, les arènes antiques ou les hippodromes, utilisés pour les festivals, sont soumis à des contraintes climatiques rendant leur utilisation très saisonnière (essentiellement en été). Certains lieux extérieurs à vocation principalement sportive tels que les stades de football ne sont, au surplus, pas disponibles pendant la majeure partie de l'année et peuvent uniquement être utilisés pendant l'été (en dehors de la saison sportive professionnelle).
19. Compte tenu de l'importance du critère capacitaire dans le choix d'une salle pour un organisateur de spectacles et du fait que les activités des parties se chevauchent principalement sur les salles de plus de 3 000 places en province, l'Autorité a, au cas d'espèce, analysé les effets de la concentration sur les marchés de l'exploitation des salles en se fondant sur leur capacité permanente concernant les salles de 1 500 à 2 999 places, de 3 000 places ou plus, ainsi

que pour les salles de plus de 6 000 places. L’Autorité considère que la définition précise du marché de l’exploitation des salles de spectacles peut être laissée ouverte dans la mesure où les conclusions de l’analyse demeurent inchangées quelle que soit la segmentation envisagée.

2. MARCHES GEOGRAPHIQUES

20. Dans sa pratique, l’Autorité a, tout en laissant ouverte la question de la délimitation exacte de ce marché, procédé à l’analyse concurrentielle de l’opération concernée sur le marché de l’exploitation des salles de spectacles en distinguant un marché parisien et un marché provincial¹⁶.
21. Dans le cadre de la décision Vivendi/Lagardère précitée¹⁷, la Commission a également considéré, tout en laissant également la question de sa dimension géographique exacte ouverte, qu’il convenait de distinguer, pour l’exploitation de salles de spectacles de petite et de moyenne capacité, des marchés circonscrits à une zone incluant Paris et éventuellement la petite couronne, du reste du territoire français.
22. L’Autorité a réinterrogé la pertinence de ces délimitations dans le cadre de l’instruction de la présente opération.
23. Les éléments recueillis au cours de l’instruction ont largement confirmé une telle distinction. Les répondants au test de marché ont quasi-unanimement confirmé la pertinence d’une distinction entre les salles de spectacles situées en Ile-de-France et celles situées en province, notamment au regard de l’existence d’une offre plus importante et diversifiée en nombre de salles et de spectacles en Ile-de-France ou encore d’une disponibilité plus limitée et d’un coût bien plus important à la location pour les salles situées dans cette région. Le test de marché a démontré que cette région était considérée comme particulièrement attractive pour les artistes, voire un « passage obligé ».
24. Concernant les salles de spectacles de grande capacité situées en province, il ressort de l’instruction que la majorité des spectacles vivants qu’elles accueillent est constituée de tournées d’artistes. Les données collectées par la partie notifiante à partir du site infoconcert.com montrent qu’en province, les tournées d’artistes représentent environ les deux tiers des spectacles produits dans les salles de 3 000 à 30 000 places. Comme le souligne la partie notifiante, « *les salles de plus de 3 000 places accueillent majoritairement des tournées et [...] pour ces tournées les producteurs, qui sont actifs au niveau national, mettent en concurrence les salles de cette catégorie* ». Cette grande majorité concerne des tournées d’artistes français ou francophones. Les artistes internationaux représentent en effet une part moins importante des spectacles accueillis en province (en comparaison à l’Ile-de-France) et se concentrent sur les grandes villes de province situées dans des grands bassins de population et faciles d’accès en termes de transport. Hors Ile-de-France, les données collectées par la partie notifiante montrent que, dans le cadre d’une tournée, les artistes internationaux font en moyenne 2 salles en France (contre une vingtaine pour les artistes nationaux) et que les producteurs mettent, dans ce cadre, en concurrence principalement les salles des plus grandes villes de France, telles Lyon, Marseille, Lille ou Bordeaux.

¹⁶ Décision de l’Autorité n° 14-DCC-53 précitée, paragraphe 16.

¹⁷ Décision de la Commission M.10433 précitée.

25. Dans ce contexte, aux fins d'apprécier la délimitation géographique du marché de l'exploitation des salles de spectacles, il convient de comprendre les éléments déterminants de la construction d'une tournée d'artiste.
26. Comme précisé ci-avant, il convient de distinguer la très grande majorité des artistes français qui se produisent, dans le cadre d'une tournée, en moyenne dans une vingtaine de salles en province, des artistes internationaux, qui se produisent uniquement pour quelques dates ciblées au sein des grandes métropoles du territoire national dans le cadre de leur tournée internationale.
27. Les producteurs ou tourneurs d'artistes français établissent une tournée par l'addition d'un ensemble de zones géographiques locales devant couvrir tout ou partie du territoire national, comme l'illustre la déclaration d'un acteur du marché interrogé au cours de l'instruction : « [L]'économie des tournées d'artistes français requiert un grand nombre de dates afin d'en amortir les frais. Ces tournées sont organisées de manière à ce que l'artiste se produise sur les marchés locaux où il est possible de vendre des billets afin de rentabiliser la tournée et de générer des bénéfices. Le modèle est différent pour les tournées d'artistes internationaux, dont la rentabilité ne dépend pas d'un seul pays ».
28. La détermination de ces zones géographiques répond à plusieurs critères tels que la densité de population, l'accessibilité géographique ou la disponibilité des équipements. À cet égard, certains répondants au test de marché précisent éviter d'organiser un même spectacle dans deux salles géographiquement proches afin de maximiser les chances d'obtenir le taux de remplissage le plus élevé possible en couvrant des bassins de population différents.
29. Une tournée nationale se compose ainsi d'un ensemble de zones géographiques locales s'additionnant les unes aux autres et choisies afin d'en assurer la rentabilité globale. Dans la mesure où il n'existe qu'une concurrence très limitée entre ces différentes zones géographiques – chacune d'entre elles constituant une partie d'un ensemble plus large que représente la tournée –, l'Autorité estime que ces différentes zones ne peuvent pas être considérées comme parfaitement substituables entre elles, mais plutôt complémentaires. Ce constat est en outre cohérent avec les éléments inclus dans la documentation interne communiquée par les autorités délégantes interrogées, lesquelles confirment la pertinence de l'approche locale concernant les salles des parties, dès lors qu'une majorité des spectateurs de ces dernières viennent du département où ils se situent.
30. En effet, il existe une relation de concurrence entre des salles situées dans la même zone géographique afin d'attirer les tournées d'artistes. Une fois le nombre de dates initiales et l'ensemble des zones géographiques locales déterminées, les organisateurs de spectacles et les artistes vont étudier les différentes alternatives disponibles en termes de salles dans chacune de ces zones, le cas échéant en mettant ces salles en concurrence, afin d'établir le calendrier et le parcours définitif des tournées.
31. Compte tenu de ces éléments, l'Autorité relève donc que les tournées nationales de spectacles accueillies dans des salles de grande capacité s'inscrivent, à la fois dans un cadre national (ou à tout le moins une part significative de celui-ci, afin notamment, pour un producteur d'amortir ses coûts de production et limiter les risques financiers) et dans un cadre local. Dès lors, il existe une double dimension à prendre en considération : la couverture du territoire national (et plus spécifiquement la province) et la mise en balance des différentes salles localement. Il convient par conséquent de prendre en compte cette spécificité afin d'apprécier les effets de l'opération.
32. En ce qui concerne la détermination de la dimension géographique de ces zones locales, l'Autorité reconnaît que le choix précis d'un seuil en distance ou en temps de trajet est un exercice délicat dès lors que la pression concurrentielle entre les différentes salles peut varier, même entre salles de capacité comparable, en raison du potentiel commercial local, de la

renommée ou encore des caractéristiques techniques des salles. De manière générale, plusieurs producteurs de spectacles ont déclaré que le public était enclin à parcourir un trajet compris entre une et deux heures en voiture pour assister aux spectacles proposés dans des salles de grande capacité. Ces estimations apparaissent cohérentes avec les documents internes communiqués par les autorités délégantes interrogées qui indiquent que les spectateurs de ces sites parcouraient en moyenne moins de 70 kilomètres pour se rendre aux événements accueillis dans ce type de salles.

33. En l'espèce, sans trancher la question de la délimitation locale précise des marchés concernés, l'analyse a été menée (i) en Ile-de-France, (ii) au niveau de l'ensemble de la province ainsi que (iii) dans un périmètre d'une heure trente de trajet en voiture autour des salles de spectacles des parties.
34. L'opération conduit ainsi à un chevauchement d'activité entre les parties pour l'accueil de spectacles dans les salles :
 - de capacité moyenne (entre 1 500 et 2 999 places) situées en Ile-de-France,
 - de grande capacité situées en province et,
 - de grande capacité autour des salles cibles du Millesium d'Épernay (51) et du Capitole de Châlons-en-Champagne (51) avec l'Arena de Reims (51), actuellement exploitée par GL events.

B. MARCHES DE LA GESTION DE SITES SUSCEPTIBLES D'ACCUEILLIR DES FOIRES ET SALONS

1. MARCHES DE SERVICES

35. La gestion de sites consiste en la location de surfaces aux organisateurs d'événements. Ces marchés concernés mettent en relation des offreurs, les gestionnaires de sites susceptibles d'accueillir des événements (foires et salons, congrès) et des demandeurs, les organisateurs de ce type d'événements.
36. Le ministre chargé de l'économie a considéré qu'il était pertinent de distinguer le marché de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des congrès de celui de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des foires et salons¹⁸.
37. Il a relevé à cet égard que les foires et salons ont une finalité différente des congrès. Les foires et salons se définissent comme « *des manifestations commerciales constituées par le groupement périodique d'exposants présentant aux acheteurs potentiels ou au public des échantillons de produits ou services dans l'intention d'en faire connaître les qualités et d'en provoquer les commandes* ». En revanche, un congrès est « *organisé par une association professionnelle, une association scientifique, les pouvoirs publics ou une organisation internationale. Il est sans but commercial et vise à rapprocher des participants appartenant à des horizons variés, qui pourront se rencontrer et échanger des informations* »¹⁹.

¹⁸ Voir lettre du ministre de l'Économie C2007-14 du 13 novembre 2007 aux conseils de la société CCIP, relative à une concentration dans le secteur de l'organisation de foires et salons.

¹⁹ Ibid.

38. En outre, le ministre a relevé que ces deux types d'événements nécessitent des équipements techniques différents (les congrès, expositions, colloques ou conventions nécessitent des amphithéâtres et des salles de réunions alors que les foires requièrent de vastes halls d'exposition plus ouverts, permettant une circulation aisée des visiteurs), ce qui explique la relative spécialisation des sites en France pour l'un ou l'autre type de manifestations²⁰.
39. Pour l'accueil de salons, le ministre a considéré qu'une segmentation entre sites susceptibles d'accueillir des foires et salons pour le grand public et les sites susceptibles d'accueillir les professionnels n'était pas pertinente dans le cadre de la définition de ce marché de services, dans la mesure où les caractéristiques techniques requises pour les deux types de manifestations étaient les mêmes. Il a ainsi constaté qu'en France, la plupart des sites accueillent indifféremment des salons professionnels et des salons grand public.
40. Il a relevé que le seul élément discriminant entre les sites accueillant des salons grand public ou mixtes et ceux accueillant des salons professionnels concernait les contraintes d'accessibilité aux sites. En effet, un site mal desservi par les transports urbains rencontre des difficultés à attirer le grand public. Un salon professionnel accueillant des exposants et des visiteurs venant de l'ensemble de la France, voire pour certains, de l'ensemble de l'Europe ou du monde, doit quant à lui se tenir sur un site à proximité d'infrastructures autoroutières, ferroviaires ou aéroportuaires permettant de drainer des flux d'exposants et de visiteurs et disposer d'infrastructures de grande ampleur.
41. Le ministre s'est enfin interrogé sur l'existence d'une segmentation en fonction de la taille des salons, en relevant toutefois que les surfaces d'exposition des différents salons faisaient apparaître un continuum qu'il était difficile de segmenter de manière pertinente. De plus, il n'y a pas de différenciation tarifaire entre les grandes et les petites surfaces d'exposition ou d'équipements particuliers à des salons de grande ou de petite taille. La question de la pertinence de cette segmentation a finalement été laissée ouverte.
42. Les éléments résultant de l'instruction ne conduisent pas à remettre en cause cette délimitation de marché au regard de la présente opération.
43. Au cas d'espèce, les parties exploitent plusieurs sites susceptibles d'accueillir des foires et salons, à destination des professionnels et du grand public.

2. MARCHES GEOGRAPHIQUES

44. La pratique décisionnelle retient une dimension géographique différente entre la gestion de sites accueillant des salons grand public et la gestion de sites accueillant des salons professionnels.
45. En effet, le ministre chargé de l'économie a considéré que les sites accueillant des foires et salons pour le grand public revêtaient une dimension locale, dans la mesure où les foires sont des manifestations généralistes se tenant le plus souvent annuellement et qui sont très marquées par un ancrage territorial car associées au nom d'une ville²¹. La concurrence entre sites pour accueillir des foires s'inscrit donc dans un contexte local. Il a cependant relevé que les sites de la région parisienne occupaient une position singulière, ces derniers étant les seuls à avoir la capacité d'accueillir les quelques salons grand public de dimension nationale (comme le salon de l'agriculture ou le salon de l'automobile).

²⁰ Ibid.

²¹ Lettre C2007-14 précitée.

46. En ce qui concerne la délimitation géographique plus précise pour l'activité de gestion de sites accueillant des salons grand public, dans le cadre de l'examen de la prise de contrôle conjoint d'Unibail et de CCIP sur Viparis et Comexposium, le ministre chargé de l'économie et le Conseil de la concurrence ont constaté que « *concernant les salons grand public, souvent spécialisés, qui génèrent le plus souvent des ventes d'un montant unitaire important, [...] les frontières de la zone de chalandise correspondaient à un temps de trajet d'environ une heure de transport* »²².
47. En ce qui concerne les foires et salons visant un public professionnel, le ministre a considéré qu'une dimension nationale devait être retenue, en raison de l'organisation le plus souvent au niveau national des filières professionnelles.
48. Aucun élément d'espèce n'est venu remettre en question la pertinence de la dimension (i) nationale du marché de la gestion des sites susceptibles d'accueillir des salons professionnels et (ii) locale du marché de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des foires et salons grand public.
49. Les éléments obtenus dans le cadre de l'instruction ont permis de préciser la dimension géographique du marché des sites susceptibles d'accueillir des foires et salons grand public hors région parisienne puisque les opérateurs interrogés ont quasi-unaniment relevé qu'il convenait de retenir une zone d'une heure trente de trajet en voiture autour des sites concernés.
50. Au cas d'espèce, les effets potentiels de l'opération seront analysés :
 - au niveau national concernant l'accueil de salons professionnels et,
 - localement, pour l'accueil de foires et salons grand public. À cet égard, l'opération entraîne un chevauchement d'activités entre les sites gérés par les parties autour des sites cibles (i) du Millesium d'Épernay et du Capitole de Châlons-en-Champagne avec les sites de GL events du Parc des Expositions et du Centre des Congrès de Reims, tous situés dans le département de la Marne (51), ainsi que (ii) des sites de Mâcon (71) gérés par la cible avec le Centre des Congrès et Eurexpo situés à Lyon (69), exploités par GL events.

C. MARCHE DE LA GESTION DE SITES SUSCEPTIBLES D'ACCUEILLIR DES CONGRES

1. MARCHE DE SERVICES

51. Comme évoqué ci-avant, le ministre chargé de l'économie a considéré qu'il était pertinent de distinguer le marché de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des congrès et celui de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des foires et salons.
52. La présente instruction a confirmé la pertinence de la segmentation envisagée qu'il n'y a donc pas lieu de remettre en cause.
53. En l'espèce, tous les sites actuellement exploités par GL events sont susceptibles d'accueillir des congrès. C'est également le cas de la quasi-totalité des sites cibles.

²² Ibid.

2. MARCHE GEOGRAPHIQUE

54. Le marché de la gestion de sites de congrès a été considéré par la pratique décisionnelle comme étant de dimension au moins nationale, voire internationale. Comme l'a souligné le ministre chargé de l'économie, de manière générale, les gestionnaires de sites hors Ile-de-France considèrent qu'ils sont en concurrence avec tous les autres sites des villes françaises. Par ailleurs, les congrès ayant un objet scientifique ou professionnel peuvent aussi revêtir une dimension touristique. Il existe de plus une réelle pression concurrentielle des sites internationaux sur les sites français, et parisiens en particulier.
55. À cet égard, le ministre a relevé que Paris bénéficiait « *d'un statut tout à fait spécifique compte tenu de son attrait touristique, même si ses sites sont exposés à un réel risque d'érosion face aux investissements très importants des collectivités locales de certains pays pour construire des palais des congrès de très grande taille, offrant des services de haute technologie* »²³.
56. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette approche du marché géographique au cas d'espèce : l'analyse a été menée au niveau national.

D. MARCHE DES PRESTATIONS ANNEXES

1. MARCHE DE SERVICES

57. Dans le secteur des foires et salons, des prestataires fournissent aux gestionnaires, aux organisateurs, ou directement aux clients de ces derniers, des services variés dans le domaine de la signalétique, de l'accueil, de la conception et de l'installation de stands, de la sécurité, de la restauration, etc.
58. Le ministre chargé de l'économie a considéré qu'il convenait d'isoler les prestations annexes qui sont directement liées au site. Il en est ainsi des prestations qui ne peuvent être rendues sans disposer d'une très bonne connaissance des sites et d'un droit d'accès étendu à ceux-ci, ou des prestations dont l'exécution engage la responsabilité civile et pénale de l'exploitant du site. Ce dernier peut dès lors légitimement exiger qu'elles soient réalisées par lui-même ou par des entreprises qu'il agréé. De telles prestations sont alors dites « obligatoires » si elles ne sont pas divisibles, ou « exclusives » si leur consommation est attribuable à un exposant en particulier. Ces prestations peuvent concerner les branchements électriques et de plomberie, la signalisation, la sécurité du site et éventuellement la gestion des caisses. Ces prestations directement liées à l'infrastructure du site relèvent donc davantage de la gestion des sites que d'un marché de prestations annexes, étant en réalité complémentaires à la location de surface²⁴.
59. S'agissant des prestations de services annexes non directement liées au site, les exposants peuvent faire jouer la concurrence entre les gestionnaires de sites, les organisateurs de salons s'ils proposent ces prestations, et les prestataires spécialisés (ci-après, « prestations annexes concurrentielles »).

²³ Ibid.

²⁴ Ibid.

60. Le ministre chargé de l'économie puis l'Autorité²⁵ ont donc retenu, s'agissant du secteur de l'organisation de foires et salons, un marché distinct relatif aux prestations annexes concurrentielles.
61. Ces constatations sont également applicables au secteur de l'organisation de congrès et autres événements. En effet, dans le secteur des congrès et autres événements, les opérateurs, organisateurs et gestionnaires de sites sont à même de fournir ou de recevoir des prestations annexes semblables à celles décrites ci-dessus.
62. En conséquence, l'existence d'un marché de la fourniture de prestations annexes à l'organisation de congrès et autres événements est retenue au cas d'espèce.

2. MARCHE GEOGRAPHIQUE

63. S'agissant du marché des prestations annexes concurrentielles, l'Autorité a envisagé, dans le cadre d'une analyse des effets congloméraux de la prise de contrôle exclusif d'Europa Group par Comexposium, une dimension nationale de celui-ci, tout en laissant ouverte la question d'une dimension plus large de ce marché²⁶.
64. Au cas d'espèce, l'analyse sera menée sur un marché de dimension nationale.

E. MARCHE DE L'ORGANISATION DE FOIRES ET SALONS

1. MARCHE DE SERVICES

65. L'organisation d'événements (foires, salons, congrès, expositions, colloques, conventions, etc.) met en relation des entreprises ou des fédérations et syndicats professionnels avec des spécialistes du métier de l'organisation. Il existe trois types d'organismes d'événements : les structures ad hoc créées à l'initiative de syndicats ou de fédérations, les sociétés généralistes, professionnelles de l'organisation ou de la communication, souvent issues de groupes de presse ou d'éditeurs, et enfin les sociétés d'organisation spécialisées dans un secteur précis.
66. Le ministre chargé de l'économie²⁷ a distingué le marché de l'organisation des foires et salons du marché de l'organisation d'autres événements (congrès, expositions, colloques ou convention). Il a relevé que, du côté de la demande, les foires et salons répondent à la demande d'un groupement d'entreprises, éventuellement représentées par une fédération professionnelle, alors que les congrès répondent aux besoins d'une seule organisation telle qu'un groupe de sociétés, un organisme public ou parapublic, un centre de recherche ou une entreprise spécifique. Du côté de l'offre, le ministre a constaté que les entreprises étaient spécialisées dans l'une ou l'autre des activités qui requièrent un savoir-faire différent.
67. Enfin, le ministre a exclu certaines segmentations supplémentaires du marché de l'organisation de foires et salons, que cela soit (i) entre l'organisation de foires et l'organisation de salons, (ii)

²⁵ Décision de l'Autorité n° 20-DCC-64 du 7 mai 2020 relative à la prise de contrôle exclusif d'Europa Group par Comexposium.

²⁶ Ibid.

²⁷ Lettre C2007-14 précitée.

en fonction du public auquel les foires et salons s'adressent (grand public ou professionnel) et (iii) en fonction de la taille de la manifestation.

68. Il n'y a pas lieu de remettre en cause la définition de marché retenue par le ministre chargé de l'économie.
69. En l'espèce, l'opération renforce un lien vertical entre la position de la nouvelle entité sur le marché de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des foires et salons et l'activité de GL events sur le marché de l'organisation de tels événements.

2. MARCHE GEOGRAPHIQUE

70. Le ministre chargé de l'économie²⁸ a retenu une dimension nationale du marché de l'organisation de foires et salons (sans distinguer entre foires et salons professionnels ou grand public), même si les organisateurs étrangers exercent une concurrence potentielle sur les acteurs nationaux.
71. Il n'y a pas lieu de remettre en cause cette délimitation au cas d'espèce. L'analyse concurrentielle sera donc menée sur un marché de dimension nationale.

III. Analyse concurrentielle

72. L'opération conduit à des chevauchements horizontaux d'activités entre les parties sur plusieurs marchés (B) ainsi qu'à la création ou au renforcement de liens verticaux (C)²⁹. Avant de s'intéresser aux potentiels effets de l'opération, il convient de revenir sur certaines caractéristiques du secteur de la gestion de sites événementiels en France (A).

A. CARACTERISTIQUES DU SECTEUR

1. PRESENTATION DES DIFFERENTS MODES DE GESTION DES SITES DE SALONS ET CONGRES ET SALLES DE SPECTACLES

73. En France, il existe une cohabitation de différents modes de gestion pour l'exploitation des salles de spectacles et des sites de salons. La très grande majorité des sites sont toutefois détenus par des collectivités. À l'inverse, la détention et l'exploitation directement par des acteurs privés fait figure d'exception³⁰.

²⁸ Ibid.

²⁹ L'opération conduit également au renforcement des liens de connexité entre les activités de gestion de sites événementiels et le marché de la fourniture de prestations annexes. Toutefois, au regard de la part de marché de la cible sur ce marché, [0-5%] quelle que soit sa segmentation, ce lien ne fera pas l'objet de développements particuliers dans le cadre de la présente analyse.

³⁰ Tel est le cas de Thrillstage, filiale du groupe Holnest, qui exploite la LDLC Arena à Lyon.

Sites détenus par une entité publique

74. Il convient donc de distinguer, concernant les sites détenus par des collectivités, la gestion publique de la gestion déléguée à un ou plusieurs tiers.
75. À travers la gestion publique, les collectivités peuvent exploiter leurs équipements par le biais d'une régie³¹ ou d'une SPL³².
76. La gestion d'une salle de spectacles ou d'un site de salons peut également être déléguée à un tiers afin de lui transférer les risques de l'exploitation quotidienne de l'équipement. Cette gestion déléguée implique, pour l'exploitant, le respect de certaines contraintes de service public et de cahiers des charges plus ou moins contraignants selon le site concerné.
77. Le délégant, qui est un acteur public, organise l'attribution de la gestion d'un site par un appel d'offres auquel des répondants (personne physique ou morale de droit privé ou personne morale de droit public) peuvent participer. Il fixe également le cahier des charges qui organise les modalités et les objectifs de gestion de la salle concernée, comme la durée, le montant ou l'absence de loyer, les objectifs de politique culturelle ou les missions devant être poursuivies, les esthétiques culturelles à diffuser, etc.³³.
78. Il existe plusieurs modes de gestion déléguée dont le plus courant est la délégation de service public dite « DSP » (c'est notamment le modèle des Zéniths), soumises aux dispositions des articles L. 1411-1 et suivants du code général des collectivités territoriales (ci-après « CGCT »). À l'issue d'une procédure d'appel d'offres, un contrat de DSP est confié à un opérateur unique, les candidats non retenus n'obtenant aucune activité déléguée. À la suite de cette mise en concurrence, la gestion est alors habituellement déléguée à des sociétés privées ou encore à des sociétés d'économie mixte (SEM)³⁴.
79. Le recours aux appels d'offres assure une mise en concurrence et une contestabilité régulière des marchés. Les collectivités ont la possibilité de renforcer cette mise en concurrence, en procédant, par exemple, à des allotissements. Enfin, ces marchés offrent aux collectivités l'occasion de pouvoir négocier leur tarification et le cas échéant, en cas d'offre insuffisante, déclarer la nullité du marché.
80. Sur un tel marché, selon la théorie économique³⁵, plus le nombre de candidats à un appel d'offres est élevé, plus les offres sont compétitives.

Sites privés

81. Contrairement aux sites détenus par une entité publique, la gestion de sites privés se traduit par une exploitation directe, via la détention d'une entreprise ou l'acquisition d'un fonds de

³¹ La collectivité gère directement l'équipement, éventuellement via un établissement public dédié (EPIC ou EPCC).

³² Société publique locale : société anonyme dont les capitaux sont entièrement publics. Elle agit exclusivement pour le compte de ses actionnaires et sur le territoire des collectivités territoriales et des groupements de collectivités territoriales qui en sont membres (art. L. 1531-1 du code général des collectivités territoriales).

³³ Avis n° 21-A-08 précité, para. 64.

³⁴ Sociétés régies par les articles L. 1522-1 et L. 1522-2 du code général des collectivités territoriales dont le capital est majoritairement détenu par une ou plusieurs personnes publiques (à savoir l'État, une collectivité territoriale ou un établissement public). Cette participation majoritaire publique est plafonnée à 85 % du capital depuis la loi du 2 janvier 2002.

³⁵ Voir, à titre d'exemples, Laffont J.-J. et Tirole J., *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation* (MIT Press, 1993) ou Klemperer, P. *Auctions: Theory and Practice* (Princeton University Press, 2004).

commerce, sans contrainte de service public ni cahier des charges imposé. Dans cette situation, le propriétaire est en principe entièrement libre de la gestion de son établissement, ainsi que de sa programmation.

2. PANORAMA ACTUEL DES MODES DE GESTION DES SITES DE SALONS ET CONGRES ET DES SALLES DE SPECTACLES EN FRANCE

82. Il ressort des données communiquées par la partie notifiante qu'en France, 36 % des sites accueillant des foires et salons grand public sont gérés par des acteurs publics, 15 % sont gérés par un mélange d'acteurs privés et publics, 40 % sont gérés en DSP par des acteurs privés et 10 % sont des sites privés.
83. Les salles de spectacles sont quant à elle principalement gérées directement par la collectivité en régie et par le biais de SPL (61 %). Elles sont, dans une moindre mesure, gérées en DSP par des acteurs privés (14 %) et en gestion mixte par des sociétés d'économie mixtes (4 %) ou des associations (13 %). En outre, 9 % sont des salles privées.
84. Il convient néanmoins de nuancer ces données concernant notamment la gestion par des acteurs publics des grandes salles, sur lesquelles portent principalement l'activité des parties. Sur les 50 plus grandes salles de France, seules sept sont actuellement exploitées directement par les collectivités (moins de 15 % d'entre elles). La quasi-unanimité des opérateurs interrogés dans le cadre de l'instruction a en effet indiqué qu'une gestion directe par la collectivité ne constituait pas, le plus souvent, une option envisageable pour les salles de grande capacité. En effet, les collectivités interrogées expliquent qu'il leur est souvent difficile d'exploiter en propre une salle de grande capacité en raison de la complexité et des compétences que cette activité nécessite, notamment en termes de programmation, de sécurité et de gestion quotidienne, même s'il existe de rares contre-exemples (comme le Zénith de Pau, le Cube à Troyes ou le Dôme de Marseille). Cette option d'internalisation de l'activité économique implique en outre des coûts importants liés à la création d'une équipe dédiée à la constitution et l'entretien d'un réseau de partenaires afin d'attirer des événements et un public. Comme l'indique un répondant au test de marché, la « *gestion de grandes jauges requiert des compétences techniques, logistiques et de sécurité élevées, ainsi que des équipes expérimentées capables d'entretenir un réseau professionnel dans le champ des musiques actuelles, ce dont les services municipaux ou intercommunaux ne disposent pas toujours* ».

B. EFFETS HORIZONTAUX

85. Un doute sérieux d'atteinte à la concurrence, au sens de l'article L. 430-5 du code de commerce, peut être constaté lorsqu'une concentration confère un pouvoir de marché à la nouvelle entité ou renforce un pouvoir de marché que l'une des parties détenait avant l'opération, c'est-à-dire lorsque l'opération confère à la nouvelle entité le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant, ou en accroissant, la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents et de ses clients.

86. La pratique décisionnelle nationale considère, en principe, qu'il est peu probable qu'une opération porte atteinte à la concurrence par le biais d'effets unilatéraux lorsque l'entité issue de la concentration détient une part de marché inférieure à 25 % sur un marché concerné³⁶.
87. Les parties sont simultanément actives sur les marchés de l'exploitation de salles de spectacles (2), de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des foires et salons (3) ainsi que de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des congrès (4)³⁷. Avant de présenter les potentiels effets de l'opération, il convient, dans un premier temps, de revenir sur le degré de concurrence entre les parties (1).

1. RELATIONS DE CONCURRENCE ENTRE LES PARTIES

88. En raison des spécificités sectorielles évoquées ci-avant, la concurrence entre les parties s'exerce à deux niveaux :
- vis-à-vis des collectivités publiques propriétaires des sites lorsqu'elles lancent des appels d'offres pour l'exploitation de ces derniers ;
 - vis-à-vis des organisateurs d'événements qui cherchent à louer des sites.

Relations de concurrence des parties vis-à-vis des autorités délégantes

89. L'opération conduit à s'interroger sur le degré de concurrence entre les parties dans le cadre d'appels d'offres aux différents marchés de gestion de sites événementiels (« concurrence pour le marché »).
90. L'analyse des appels d'offres passés joue un rôle essentiel dans l'appréciation de la proximité concurrentielle des parties et des effets de l'opération. Les parts de marché, même si elles sont essentiellement le résultat des mises en concurrence passées, renseignent également sur l'intensité de cette concurrence.
91. L'analyse du fonctionnement concurrentiel du secteur montre que la probabilité de succès pour l'obtention d'une DSP peut être corrélée :
- d'une part, avec le fait d'être déjà le détenteur du contrat de DSP pour un site concerné : l'expérience que l'opérateur a ainsi acquise accroît ses chances de succès lors du renouvellement (« effet d'expérience »), de même que la possibilité de se signaler, de façon positive ou négative (« effet de signalement ») ;
 - d'autre part, avec le fait d'avoir précédemment remporté des contrats de DSP de gestion distincts du site en question : l'opérateur peut ainsi démontrer sa capacité à exploiter de telles infrastructures (« effet vitrine ») ou bénéficier de synergies géographiques.
92. Or, comme il sera décrit ci-après³⁸, l'Autorité note qu'il existe un nombre limité d'acteurs privés exploitant des sites à des endroits géographiquement distincts. Ce nombre restreint d'opérateurs

³⁶ Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations, para. 624.

³⁷ Les parties sont simultanément actives sur le marché de la fourniture de prestations annexes. Ce marché ne fera pas l'objet de développement spécifique dès lors que la nouvelle entité disposera d'une part de marché inférieure à 25 % au niveau national, avec un incrément inférieur à 1 point résultant de l'opération.

Les activités des parties se chevauchent également de manière résiduelle sur le marché de l'organisation de foires et salons. Toutefois, au regard de la part de marché de la cible sur ce marché, [0-5%], celui-ci ne fera pas l'objet de développements dans le cadre de la présente analyse.

³⁸ Paragraphes 109 et s.

sur le marché se traduit d'ailleurs par un nombre moyen également limité de candidats aux appels d'offres lancés par les collectivités pour la gestion et l'exploitation des sites. Pour les salles de spectacles par exemple, le nombre moyen d'offres oscillerait, sur les cinq dernières années, entre 1 et 1,8 réponses. En outre, la probabilité qu'un nouvel acteur pénètre le secteur de la gestion de sites événementiels semble limitée au regard du fort taux de reconduction des opérateurs. Sur les cinq dernières années, selon les données de la partie notifiante, seulement 20 % des sites susceptibles d'accueillir des salons ayant fait l'objet d'une mise en concurrence ont changé de gestionnaire. L'Autorité note toutefois deux exemples récents de nouveaux opérateurs ayant remporté des appels d'offres³⁹.

93. D'après la partie notifiante, l'impact de l'opération vis-à-vis des collectivités publiques serait, d'autant plus limité qu'il conviendrait également de tenir compte, dans le cadre de l'analyse des effets de l'opération, de la forte pression concurrentielle liée au risque que les collectivités décident de privilégier une gestion interne en cas d'appel d'offres infructueux, *via* le mécanisme de régie ou des sociétés publiques locales (SPL) notamment.
94. L'instruction a toutefois montré qu'il convenait de distinguer ce type de contre-pouvoir de la demande selon le type de site exploité. Les acteurs interrogés ont précisé que le recours à la gestion publique n'est pas privilégié par les collectivités en matière de gestion des salles de spectacles de grande capacité. Même s'il existe quelques contre-exemples, les collectivités interrogées précisent, qu'il est *de facto* difficile pour une collectivité d'exploiter en propre une salle de spectacles de grande capacité en raison des compétences et de la complexité de cette activité en termes de programmation et de gestion quotidienne. En revanche, pour les sites accueillant des foires et salons, les passages en régie ont représenté plus de 20 % des sites ayant fait l'objet de mise en concurrence lors des cinq dernières années. Il ressort à cet égard de l'instruction que l'exploitation de ce type d'infrastructure demande un savoir-faire en général moins complexe que pour la gestion des salles de spectacles de grande capacité.
95. Cela étant constaté, l'Autorité relève que l'impact de l'opération vis-à-vis des collectivités locales sera faible dans la mesure où l'analyse des appels d'offres passés montrent que les parties ne se rencontrent que très rarement dans le cadre des procédures de mises en concurrence. En raison de leur spécialisation sur des marchés différents, les parties ne répondent pas aux mêmes appels d'offres. En effet, sur plus de trente candidatures à des appels d'offres concernant la gestion de sites, entre 2020 et 2025, il apparaît que les parties ne se sont rencontrées qu'une seule fois. L'appel d'offres concerné portait sur une DSP liée à l'exploitation d'un site comprenant plusieurs équipements (notamment une aréna, un parc des expositions, un palais des congrès, une aire événementielle et un centre de conférence) et combinait, par conséquent, les spécialités respectives des parties.
96. À cet égard, les parties n'apparaissent pas comme des concurrents proches vis-à-vis des autorités déléguant la gestion de leurs sites événementiels. Cette absence de rencontre dans le cadre des appels d'offres tend à montrer que l'opération aura un impact limité au regard des futures mises en concurrence par les collectivités locales pour l'exploitation de leurs sites.
97. Par conséquent, à l'exception des sites combinant plusieurs équipements (salle de spectacles et site de congrès et salons), l'opération n'aura pas pour effet de priver les collectivités d'une candidature alternative dans le cadre de leurs appels d'offres, dès lors que les parties ne se rencontreraient pas avant l'opération sur ces marchés.

³⁹ Edeis a remporté l'appel d'offres pour l'exploitation de l'Arena du Pays d'Aix en 2025. De même, l'EPDC Versailles a remporté face à GL Events l'appel d'offres pour la gestion du centre des congrès Metz Congrès Robert Schuman en 2025.

98. En tout état de cause, si la nouvelle entité constituera de loin le principal opérateur exploitant de sites événementiels détenus par les collectivités locales, notamment pour les salles de spectacles de grande capacité, cette position peut être contestée dans le cadre de futurs appels d'offres. L'Autorité encourage ainsi usuellement, dans le cadre de sa fonction consultative, afin de dynamiser l'offre d'un secteur, les autorités publiques concernées à planifier très précisément leurs appels d'offres notamment en (i) identifiant les besoins ainsi que les solutions les plus adaptées à ces derniers et (ii) en définissant de manière claire, précise et objective l'objet de ce marché sans imposer de conditions qui décourageraient inutilement les opérateurs économiques⁴⁰.

Relations de concurrence des parties vis-à-vis des organisateurs d'événements

99. L'opération conduit également à s'interroger sur la proximité concurrentielle des parties dans le cadre de leurs relations avec les organisateurs d'événements (« concurrence sur le marché »).
100. À cet égard, il ressort de l'instruction que les parties sont des acteurs très importants de la gestion de sites de spectacles, foires, salons et congrès en France. L'Autorité relève que les opérateurs privés concurrents de sites événementiels en province sont peu nombreux, constat partagé par les acteurs interrogés. Ces concurrents sont, de plus, beaucoup moins implantés sur le territoire national que les parties. Ils sont par ailleurs généralement actifs uniquement dans la gestion d'un type de site (spectacles ou salons et congrès).
101. Une analyse détaillée de leurs activités respectives peut conduire à nuancer légèrement la proximité concurrentielle des parties, dans la mesure où elles ne sont pas spécialisées sur les mêmes activités. Avant l'opération, la cible est, de loin, l'opérateur le plus important en province en matière de gestion de salles de spectacles de grande capacité et exploite, de façon plus marginale, des sites spécialisés dans les foires, congrès et salons. Pour sa part, GL events est le « *principal organisateur de foires et salons en France* »⁴¹ ainsi que le premier opérateur en province en matière de gestion des sites de foires, salons et congrès⁴².
102. Si les parties exploitent des sites répondant à des spécificités qui peuvent *prima facie*, apparaître différentes (l'acquéreur exploitant principalement des sites de congrès et salons, la cible principalement des salles de spectacles), il convient d'en nuancer les conséquences sur leur proximité concurrentielle. En effet, bien qu'accueillant principalement un certain type d'évènement, il ressort de l'instruction que les sites gérés par les parties ont, pour beaucoup, une visée polyvalente et peuvent, par conséquent, accueillir tant des spectacles que des foires, salons et congrès. En outre, certaines délégations de service public organisées par les collectivités (i) incluent tant la gestion d'un centre de congrès ou parc d'expositions qu'une salle de spectacles attenante ou (ii) prévoient que les répondants, seul ou en cogestion, puissent garantir une exploitation tant de la partie expositions et salons que de la partie spectacles d'un même site. Par conséquent, il arrive qu'un organisateur de spectacles mette en concurrence deux

⁴⁰ Voir par exemples les avis de l'Autorité n° 23-A-18 du 29 novembre 2023 relatif au secteur des transports terrestres de personnes et n° 20-A-08 du 16 septembre 2020 relatif à une saisine d'Ile-de-France Mobilités concernant l'ouverture à la concurrence du secteur du transport public de personnes par autobus en Ile-de-France.

⁴¹ Etude Xerfi, Les foires et salons, 2025, page 8.

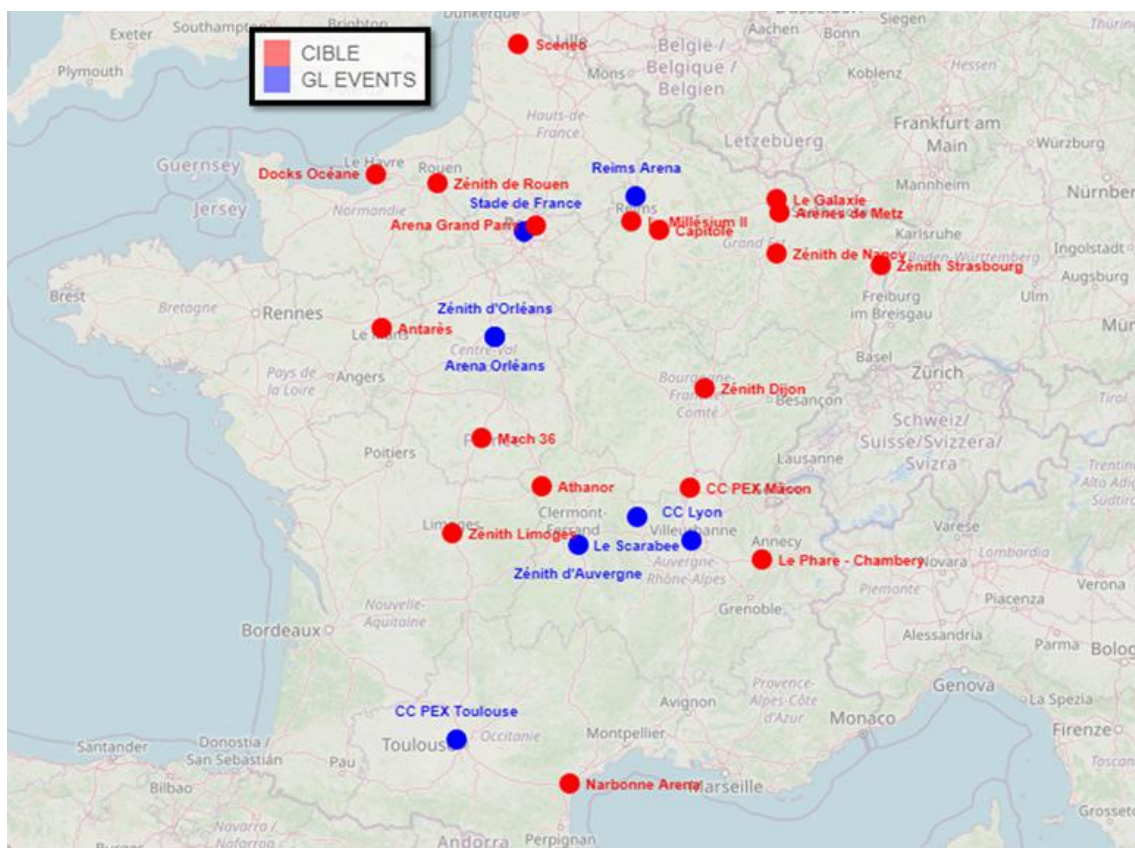
⁴² GL events est spécialisé dans l'exploitation des sites d'accueil des foires et salon grand public ([20-30] % de son chiffre d'affaires en 2024), d'évènements d'entreprises ([20-30] % du chiffre d'affaires) et de salons professionnels ([10-20] % du chiffre d'affaires) qui peuvent également accueillir des congrès et plus rarement des spectacles ([5-10] % du chiffre d'affaires) ou du sport. La cible, quant à elle, est spécialisée dans l'exploitation de salles de spectacles (l'accueil de spectacles représentant [60-70] % du chiffre d'affaires en 2024) qui peuvent parfois accueillir des évènements d'entreprises et ponctuellement d'autres évènements (foires et salons grand public, congrès, sport, salons professionnels, etc.).

sites des parties proches géographiquement même si l'un des sites concernés accueille majoritairement des foires, salons ou congrès (et inversement).

103. L'activité des deux groupes se chevauchent d'ailleurs géographiquement dans certaines villes où GL events exploite un site de congrès et salons, tandis que la cible exploite, pour sa part, une salle de spectacles (c'est notamment le cas à Marseille, Metz⁴³, Paris ou Strasbourg).
104. Dès lors, l'Autorité considère que les parties sont bien en concurrence sur les marchés de la gestion des salles et sites événementiels vis-à-vis des organisateurs au regard de l'usage polyvalent d'une part importante des infrastructures actuellement exploitées par celles-ci. Cette relation de concurrence sera analysée en détail ci-après.

2. MARCHE DE L'EXPLOITATION DE SALLES DE SPECTACLES

105. L'opération conduit à des chevauchements d'activité concernant l'exploitation de salles de spectacles (i) de capacité moyenne en Ile-de-France, (ii) de grande capacité en province ainsi que (iii) dans la Marne, autour des sites cibles d'Épernay et de Châlons-en-Champagne.



Carte des salles de spectacles et stade de plus de 3 000 places actuellement exploités par les parties en France

⁴³ Le 15 décembre 2025, la DSP concernant la gestion de Metz Congrès Robert Schuman n'a pas été renouvelée à GL events, pour la période 2026-2030, mais octroyée à l'EPDC Versailles.

a) MARCHE DE L'EXPLOITATION DE SALLES DE SPECTACLES EN ILE-DE-FRANCE

106. En Ile-de-France, l'activité des parties se chevauche uniquement pour les salles dont la capacité est comprise entre 1 500 et 2 999 places : à Paris, GL events exploite la Maison de la Mutualité tandis que S-Pass exploite la salle Pleyel⁴⁴.
107. La part de marché cumulée des parties est inférieure à 25 % quelle que soit la segmentation envisagée, de sorte que l'opération n'est pas susceptible d'engendrer de problème de concurrence sur le marché de l'exploitation de salles de spectacles en Ile-de-France.

b) MARCHE DE L'EXPLOITATION DE SALLES DE SPECTACLES DE GRANDE CAPACITE EN PROVINCE

En ce qui concerne les salles de spectacles de grande capacité en province

108. La part de marché cumulée des parties est de [20-30] % en nombre de représentations et de [20-30] % en capacité nette au regard des données de 2024 sur le marché de l'exploitation de salles de spectacles de capacité supérieure à 3 000 places en province. Pour les salles de capacité supérieure à 6 000 places la part de marché de la nouvelle entité sera comparable, avec [20-30] % en capacité nette et un incrément de [5-10] points.

Parts de marché sur le marché de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des spectacles en province (hors IDF) en 2024				
	Capacité supérieure à 3 000 places		Capacité supérieure à 6 000 places	
Gestionnaire	Part de marché en capacité brute (m²)	Part de marché en capacité nette⁴⁵	Part de marché en capacité brute (m²)	Part de marché en capacité nette
CIBLE	[10-20] %	[20-30] %	[10-20] %	[20-30] %
GL EVENTS	[5-10] %	[5-10] %	[5-10] %	[5-10] %
Cumulé	[20-30] %	[20-30] %	[20-30] %	[20-30] %
Colling & Cie	[0-5] %	[5-10] %	[0-5] %	[10-20] %
Edeis	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %
Lagardère	[0-5] %	[5-10] %	[0-5] %	[5-10] %
Salles exploitées en régie ⁴⁶	[40-50] %	[20-30] %	[30-40] %	[20-30] %
Salles exploitées par des SEM ⁴⁷	[10-20] %	[10-20] %	[10-20] %	[10-20] %
Gestion associative	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %

⁴⁴ Sur le segment des salles de grande capacité, S-Pass exploite la salle Arena Grand Paris à Tremblay-en-France. Par ailleurs, bien que ne constituant pas une salle de spectacles au regard de la définition de marché (salle couverte), GL events exploite également le Stade de France (80 000 places).

⁴⁵ La capacité brute permet d'avoir une vision des capacités d'accueil disponibles sur le marché. La capacité nette est calculée en multipliant la capacité brute par le nombre de représentations. Elle permet de prendre en compte l'attractivité réelle de la salle au regard des spectacles accueillis.

⁴⁶ À titre d'exemples, le Cube à Troyes, le Dôme de Marseille ou encore le Zénith de Toulon sont gérés en régie.

⁴⁷ Les Zéniths d'Amiens, de Caen ou encore de Lille sont actuellement gérés par des SEM.

Salles privées ⁴⁸	[0-5] %	[5-10] %	[0-5] %	[5-10] %
Autres salles exploitées par des acteurs locaux	[10-20] %	[5-10] %	[10-20] %	[5-10] %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %

109. Il ressort du tableau ci-dessus que la nouvelle entité disposera de la part de marché la plus importante, avec un incrément résultant de l'opération d'environ [5-10] points. L'opération permettra ainsi le renforcement du principal acteur privé de la gestion de salles de spectacles de grande capacité, disposant d'une part de marché au moins trois fois plus importante que son premier concurrent privé (Colling & Cie) ou encore de Lagardère.
110. Toutefois, l'Autorité relève que la pression concurrentielle exercée sur la nouvelle entité ne se limite pas aux principaux concurrents privés précités. Il convient en effet de prendre en compte également les salles exploitées en gestion publique (régies ou SPL), lesquelles représentent, sur la base des données fournies par la partie notifiante, une part significative de l'ensemble des salles composant une tournée de dimension nationale⁴⁹. À cet égard, la gestion publique des salles de spectacles de plus de 3 000 places représente une part significative du marché, comprise entre 23,4 % et 44,3 % selon le critère apprécié. Les salles de spectacles gérées par des SEM correspondent à une part importante du marché, entre 12,4 % et 18,8 %. En outre, d'autres opérateurs privés – acteurs locaux et opérateurs détenant directement des salles de spectacles – représentent ensemble environ 15 % du marché. Les concurrents (privés ou publics) représenteront, pris globalement, une part très importante du marché national. Ils disposeront de la capacité nécessaire pour constituer une alternative crédible aux salles exploitées par la nouvelle entité pour les organisateurs de spectacles, avec près de 70 % à 80 % du marché selon le critère apprécié.
111. En outre, la nouvelle entité disposera d'un maillage territorial bien plus étendu que les autres gestionnaires privés de salles de spectacles⁵⁰. Il convient d'analyser si la nouvelle entité ne serait pas en mesure de s'appuyer sur son maillage de salles de spectacles réparties sur le territoire national afin de renforcer son pouvoir de marché, en profitant d'un effet de réseau qui consisterait à conditionner la réservation de plusieurs salles qu'elle exploite entre elles. Cet effet de réseau ne pourrait, en tout état de cause, pas être répliqué par les opérateurs concurrents – privés comme publics – qui ne disposent pas individuellement du même maillage.
112. À cet égard, il ressort de l'instruction que, sur le marché de l'exploitation des salles de spectacles, les négociations pour la réservation des salles se déroulent dans la grande majorité des cas de gré à gré, sur une base individuelle, c'est-à-dire salle par salle et, le plus souvent, date par date. En effet, l'instruction a montré que, dans le cadre d'une tournée, l'organisateur conclut, sauf exception, un contrat distinct pour chaque salle, et ce même lorsque le gestionnaire dispose, comme les parties, de plusieurs salles sur le territoire national (c'est-à-dire sans clause

⁴⁸ Par exemple la LDLC Arena de Lyon est détenue par le groupe Holnest.

⁴⁹ Il ressort des informations communiquées par la partie notifiante que les salles exploitées en gestion publique (régie ou SEM) représentent une part conséquente des salles composant une tournée nationale (dépassant régulièrement les 40 %). La partie notifiante s'est à cet égard appuyée sur la composition des salles de 24 tournées nationales, pour des artistes tels que Gims, Ines Reg ou Pierre Garnier.

⁵⁰ Sur les 45 salles de province de plus de 6 000 places accueillant des spectacles, la nouvelle entité en exploitera 16. À ce titre, Colling & Cie exploite, en province, les Zéniths de Nantes et Toulouse alors que Lagardère et Edeis gèrent actuellement chacun une salle de grande capacité en province (respectivement l'Arkéa Arena de Bordeaux et l'Arena du Pays d'Aix).

d'engagement sur plusieurs villes). Comme l'indique d'ailleurs un organisateur de spectacles dans le cadre du test de marché, « *même les gestionnaires opérant plusieurs salles importantes (telles que GL Events, par exemple) n'imposent aucun mécanisme de couplage ou d'exclusivité croisée [...] Le secteur français est structuré autour d'une logique très locale : une ville = une salle = un contrat, sans articulation commerciale imposée entre les villes* ». Ce constat a été confirmé par une large majorité de répondants au test de marché.

113. Cette situation s'explique notamment par la diversité des modes de gestion qui caractérise le secteur. De fait, les opérateurs de salles de spectacles sont, pour la plupart, soumis à des cahiers des charges dans le cadre de la gestion déléguée de ces dernières. Ces cahiers des charges prévoient des contraintes d'exploitation et de programmation, notamment quant à la diversité des événements à accueillir, propres à chaque délégation mais dont l'objectif pour l'autorité délégante est d'attirer sur son territoire des événements entraînant des retombées économiques, politiques et culturelles ainsi qu'une satisfaction des usagers. Ce contexte rend plus difficile la possibilité pour les gestionnaires de salle de spectacles, y compris la nouvelle entité, de s'appuyer sur leur réseau de sites pour maximiser les taux d'utilisation.
114. Ce constat est utilement illustré par le fait que la cible exploitait déjà, avant l'opération, un réseau important de salles de spectacles d'une capacité supérieure à 3 000 places, composé de 17 sites⁵¹, sans que de tels couplages de réservations de salles n'aient été constatés par les opérateurs interrogés. Si l'opération permettra à la nouvelle entité de bénéficier d'un maillage encore plus important, il convient de ne pas surestimer ce renforcement géographique à l'aune des salles de spectacles exploitées par GL events avant l'opération situées dans cinq villes de France différentes⁵².
115. Dans ce cadre, la mise en place d'une stratégie de couplage, notamment commercial, entre les salles de la nouvelle entité semble peu probable.
116. Dès lors, l'Autorité considère qu'il convient d'apprécier la pression concurrentielle à laquelle fera face la nouvelle entité en considération de l'ensemble des concurrents qui, même s'ils ne disposent pas individuellement d'un réseau comparable à la nouvelle entité, constitueront, pris dans leur ensemble, des alternatives crédibles sur le marché. Les concurrents forment également un maillage conséquent sur le territoire national et représentent un nombre de salles largement supérieur à celui de la nouvelle entité (24 salles d'une capacité supérieure à 3 000 places pour la nouvelle entité contre plus d'une cinquantaine pour les salles exploitées en gestion publique ou par des concurrents privés)⁵³.
117. Au surplus, ainsi que décrit aux paragraphes 94 et suivants de la présente décision, la contestabilité du marché de l'exploitation des salles de spectacles par de nouveaux entrants ou *via* la mise en gestion interne est limitée et, en tout état de cause, complexe à appréhender. L'Autorité relève toutefois que les opérateurs privés déjà actifs sur le marché disposent de la capacité à présenter des candidatures crédibles dans le cadre des futurs appels d'offres lancés par les collectivités propriétaires des sites susceptibles d'accueillir des spectacles et sont donc en mesure de contester, au moins en partie, la position de la nouvelle entité à l'avenir. À cet

⁵¹ 10 sites disposant d'une capacité de 6 000 places ou plus.

⁵² Cournon d'Auvergne (63), à proximité de Clermont-Ferrand, Reims (51), Orléans (45), Lyon (69) et Roanne (42). Les salles exploitées par GL events dans les trois premières villes citées dépassent également les 6 000 places disponibles. Ces données excluent le MEET – Parc des Expositions et Centre de Conventions & Congrès de Toulouse Métropole compte tenu de son activité résiduelle en matière d'accueil de spectacles.

⁵³ 14 salles d'une capacité supérieure 6 000 places pour la nouvelle entité contre une quarantaine de salles concurrentes de jauge comparable.

égard, Colling & Cie exploite les Zéniths de Toulouse et Nantes depuis 2017 et 2020, Lagardère exploite l'Arkéa Arena depuis 2018 ou plus récemment Edeis exploite l'Arena du Pays d'Aix depuis 2025.

118. Pour l'ensemble des raisons qui précèdent, l'Autorité considère que tout risque d'atteinte à la concurrence résultant de l'opération concernant le marché de la gestion de salles de spectacles de grande capacité en province peut être écarté.

En ce qui concerne les zones du Millesium d'Épernay et du Capitole de Châlons-en-Champagne

119. Dans les zones concernées, la cible exploite actuellement le Millesium d'Épernay et le Capitole de Châlons-en-Champagne. GL exploite pour sa part l'Arena de Reims. Ces trois salles sont toutes situées dans le département de la Marne (51).
120. Les trois sites sont des espaces d'accueil polyvalents. L'Arena de Reims est une salle dont l'activité principale est l'accueil de spectacles et de concerts ([confidentiel] % du chiffre d'affaires réalisé en 2024). Elle accueille également des événements d'entreprises et sportifs. Le Millesium d'Épernay est un site polyvalent qui accueille une grande variété d'événements. L'accueil de concerts et spectacles a représenté [confidentiel] % de son chiffre d'affaires en 2024. Le reste de son chiffre d'affaires se répartit principalement entre les événements d'entreprises ([confidentiel] % en 2024) et des salons professionnels ([confidentiel] % en 2024). Le Capitole de Châlons-en-Champagne est un site dont l'activité est centrée sur l'organisation d'événements d'entreprises ([confidentiel] % du chiffre d'affaires réalisé en 2024) et les foires et salons grand public ([confidentiel] % du chiffre d'affaires réalisé en 2024), notamment avec la Foire de Châlons. L'accueil de concerts et spectacles a représenté [confidentiel] % de son chiffre d'affaires en 2024.
121. Les parts de marché cumulées des parties dans les zones concernées sont les suivantes :

Salle	Exploitant	Part de marché en capacité brute	Part de marché en nombre de représentations	Part de marché capacité nette
Millesium	Cible	[30-40] %	[20-30] %	[confidentiel] %
Capitole	Cible	[20-30] %	[20-30] %	[confidentiel] %
Reims Arena	GL events	[30-40] %	[50-60] %	[confidentiel] %
Total marché		100 %	100 %	100 %

122. La nouvelle entité détiendra ainsi un monopole concernant l'exploitation de salles de grande capacité dans les zones autour des salles du Millesium et du Capitole.
123. Par ailleurs, contrairement à ce que soutient la partie notifiante, les répondants au test de marché considèrent que la principale alternative aux deux salles cibles dans la Marne est l'Arena de Reims. Inversement, les deux salles précitées constituent, selon ces répondants, la principale alternative à l'Arena de Reims, loin devant d'autres salles du Grand-Est que sont les Zéniths de Nancy et Strasbourg, par ailleurs également exploitées par la cible. Tant les données issues du test de marché que celles de la partie notifiante ont permis de confirmer que certains organisateurs de spectacles mettaient effectivement en concurrence les salles de la Marne (notamment le Millesium et l'Arena de Reims) avant d'opter pour l'une d'entre elles.

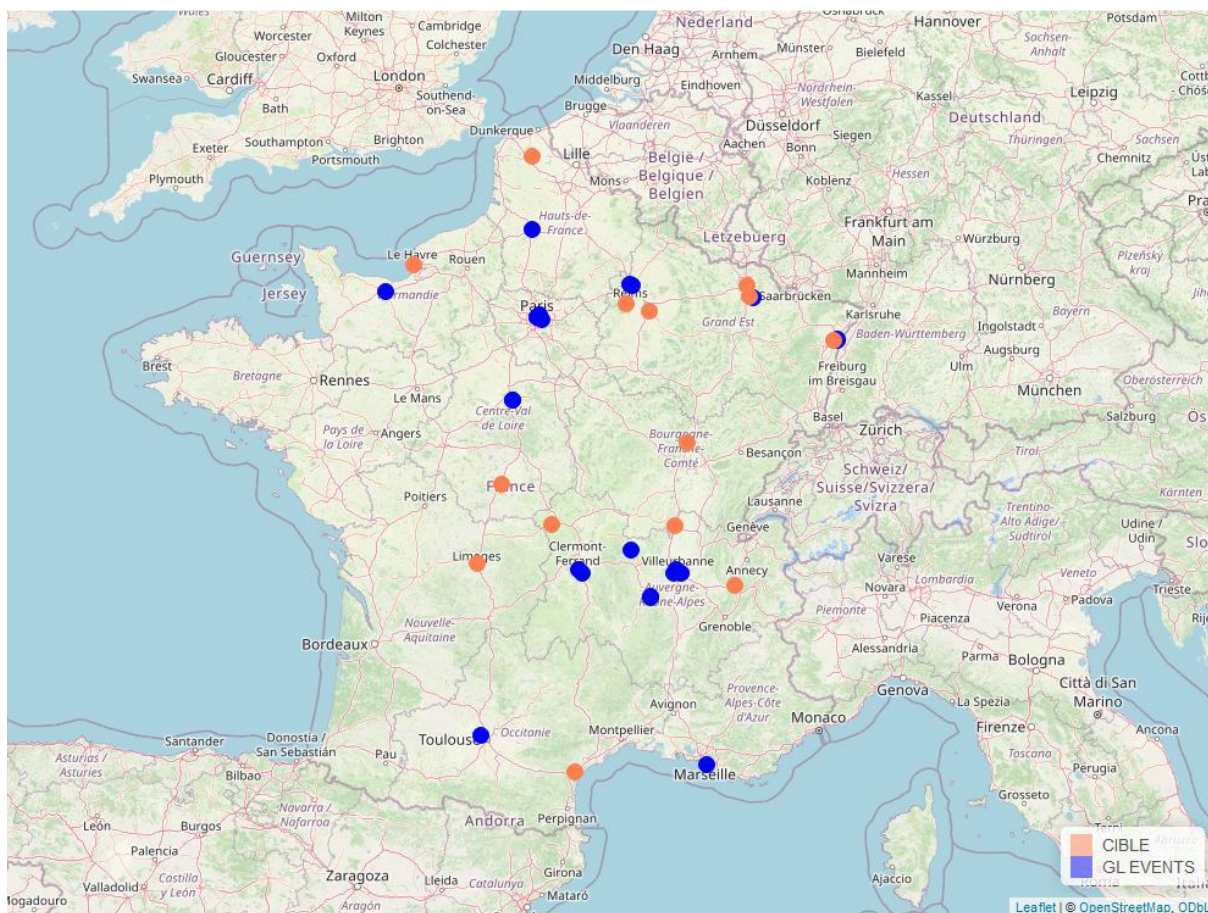
124. Plus largement, dans la région Grand-Est, la nouvelle entité sera largement dominante en matière de gestion de salles de spectacles de grande capacité, uniquement concurrencée par le Cube à Troyes, salle d'un peu plus de 6 000 places, gérée en régie.
125. L'Autorité note que les DSP du Millesium et du Capitole arriveront à échéance en 2027 et qu'une nouvelle mise en concurrence par les collectivités d'Épernay et de Châlons-en-Champagne devrait donc être mise en œuvre à brève échéance et ainsi, possiblement, remettre en question le monopole issu de l'opération. Cette circonstance n'est toutefois, en l'espèce, pas suffisante à lever tout doute d'atteinte à la concurrence.
126. D'abord, GL events a de son côté sécurisé l'exploitation de l'Arena de Reims sur une période longue, à savoir jusqu'en 2043. Plus largement, au niveau de la région Grand Est, aucune autre salle ne fera l'objet d'une remise en concurrence à court terme.
127. Par ailleurs, les spécificités des salles de grande capacité au regard des impératifs de gestion quotidienne détaillés ci avant au paragraphe 94, rendent peu probables une internalisation de la gestion par les collectivités concernées. Il en est de même pour la gestion associative qui demeure très marginale pour ce type de salles. [Confidentiel].
128. En outre, contrairement à ce qu'indique la partie notifiante, la probabilité qu'il y ait de nouveaux exploitants candidats aux prochains appels d'offres dans les zones concernées – lesquels pourraient remettre en cause le monopole de la nouvelle entité – est incertaine si l'on se réfère notamment au nombre très restreint de candidats ayant postulé aux appels d'offres précédents pour l'exploitation de ces salles ([confidentiel] en 2018 pour le Capitole et [confidentiel] en 2019 pour le Millesium). L'Autorité ne relève à cet égard aucun élément nouveau qui témoignerait depuis lors d'une concurrence plus vive en réponse aux appels d'offres pour l'exploitation de ce type d'infrastructures. Comme indiqué au paragraphe 92 de la présente décision, on relève, de manière générale, un nombre limité de candidats aux appels d'offres portant sur l'exploitation des salles de spectacles, compte tenu du faible nombre d'acteurs privés sur ce marché. [Confidentiel].
129. Dans ces circonstances, l'Autorité considère qu'il n'est pas exclu que le monopole résultant de l'opération dans le département de la Marne pourrait se poursuivre après 2027, en dépit de la remise en concurrence prochaine de l'ensemble des sites de la cible actifs sur ce marché.
130. L'absence de concurrents sur la zone appréciée permettrait à la nouvelle entité de se départir de conditions concurrentielles de marché vis-à-vis des producteurs de spectacles cherchant à faire passer leurs tournées dans la Marne. En l'espèce, les salles concernées sont exploitées dans le cadre de DSP, avec un cahier des charges et d'éventuelles grilles tarifaires demandées et validées par les collectivités. Cet encadrement est de nature à limiter les effets possibles de l'opération, mais pas les annihiler.
131. En ce qui concerne le « locatif »⁵⁴, les grilles tarifaires sont certes souvent imposées par les collectivités, mais constituent régulièrement des plafonds ; des remises pouvant être octroyées par le gestionnaire. Dès lors, le monopole de la nouvelle entité dans la Marne permettrait à celle-ci de ne plus octroyer ou de limiter l'ampleur de ces réductions tarifaires. En outre, les grilles tarifaires ne prévoient pas systématiquement d'encadrement pour les prestations annexes à la location de la salles, facturées par le gestionnaire (buvettes, parking, etc.). Ce risque est d'autant plus important que plusieurs opérateurs du secteur ont indiqué que le groupe GL events était peu enclin à la négociation au sein de ses salles et pratiquait des tarifs supérieurs à la moyenne de ses concurrents.

⁵⁴ C'est-à-dire le prix de location de la salle elle-même.

132. Enfin, l'opération renforce le risque d'alignement des conditions commerciales à l'ensemble des acteurs concernés (organisateur d'événements, autorités délégantes, prestataires tiers) concernant les prestations locatives et les prestations annexes.
133. Compte tenu de ce qui précède, l'Autorité considère que l'opération est susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché de l'exploitation des salles de spectacles de grande capacité dans les zones de Châlons-en-Champagne et Épernay.
134. La partie notifiante a toutefois présenté des engagements, analysés en section IV de la présente décision, afin de remédier aux risques d'atteinte à la concurrence identifiés.

3. MARCHES DE LA GESTION DE SITES SUSCEPTIBLES D'ACCUEILLIR DES FOIRES ET SALONS

135. L'opération entraîne un chevauchement d'activité entre les parties sur les marchés de la gestion de sites susceptibles d'accueillir (i) des salons professionnels au niveau national et (ii) des foires et salons grand public autour des sites cibles du Millesium d'Épernay et du Capitole de Châlons-en-Champagne (51) ainsi que des sites événementiels de Mâcon (71).



Carte des sites des parties accueillant des foires et salons grand public

a) MARCHÉ NATIONAL DE L'EXPLOITATION DE SITES SUSCEPTIBLES D'ACCUEILLIR DES SALONS PROFESSIONNELS

136. Selon les données fournies par la partie notifiante, la nouvelle entité détiendrait des parts de marché en surface brute d'environ [20-30] % sur le marché français de l'exploitation de sites susceptibles d'accueillir des salons professionnels avec un incrément de parts de marché inférieur à 2 points. En nombre de visiteurs, la nouvelle entité détiendra une part de marché cumulée d'environ [30-40] % avec un incrément associé à l'opération légèrement supérieur à 2 points.
137. Quel que soit le critère de calcul des parts de marché retenu, l'opération entraîne un incrément limité, traduisant une modification peu significative de la structure de la concurrence au niveau national. La nouvelle entité restera confrontée à de nombreux concurrents : Viparis dont les sites sont en Ile-de-France, ainsi que de multiples sites exploités par des régies, SPL ou SEM, lesquels demeureront des alternatives crédibles pour les organisateurs de salons professionnels.
138. En outre, l'existence de nombreuses DSP dans le secteur est de nature à discipliner le pouvoir de marché de la nouvelle entité, dans la mesure où ces contrats encadrent, plus ou moins largement, la liberté commerciale des exploitants de sites. Ces DSP prévoient généralement une grille de tarification maximale de la location des espaces. Les délégataires disposent néanmoins usuellement de la liberté de pratiquer les remises qu'ils souhaitent par rapport à ces tarifs maximaux et de pratiquer les tarifs souhaités concernant les prestations annexes au locatif. Ces DSP soumettent en outre les exploitants à un principe de non-discrimination, et organisent les modalités de contrôle par les autorités délégantes. Par ailleurs, les délégations et concessions de service public sont de durées limitées et font l'objet de mises en concurrence à échéance. Il en résulte que les délégataires et concessionnaires doivent veiller à la satisfaction des autorités délégantes notamment afin d'espérer un renouvellement de leur contrat.
139. Toutefois, les exigences des autorités délégantes peuvent constituer des facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur l'accès aux marchés concernés en imposant des conditions financières ou encore techniques aux différents candidats. À cet égard, l'activité de gestion de sites de salons professionnels n'est pas caractérisée par de fortes barrières à l'entrée. En effet, les sites appartiennent généralement aux collectivités ; l'exploitant répond à un appel d'offres pour gérer un équipement existant, ce qui limite l'investissement initial. Comme le souligne la partie notifiante, les ouvrages nécessaires au service (bâtiment, infrastructures techniques, mises aux normes des établissements recevant du public – ERP –, parkings, réseaux) sont en principe financés et détenus par la collectivité ou par une structure publique de portage, puis mis à disposition du gestionnaire. En outre, la gestion des sites susceptibles d'accueillir des salons ne nécessite pas de technologies, brevets ou compétences spécifiques dès lors que les équipements d'exploitation ainsi que les salariés sont habituellement transférés en fin de contrat au nouvel opérateur.
140. Enfin, le marché de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des salons professionnels et, plus largement, le secteur, est caractérisé par une sous-utilisation structurelle des salles et sites d'accueil événementiel. Selon l'UNIMEV⁵⁵, le taux d'occupation des parcs des expositions en France serait environ de 35 % en 2024 et oscillerait entre 30 % et 40 % selon les types de salles et les années. Ainsi, les clients de la nouvelle entité pourront aisément se reporter vers un site concurrent à ceux des parties en cas de dégradation des conditions d'accueil au sein de ses sites.

⁵⁵ Union Française des Métiers de l'Événement, organisation professionnelle représentative des organisateurs de foires, de salons, de congrès et d'événements sportifs, gestionnaires de sites d'accueil et prestataires de services.

141. Il résulte de ce qui précède que l'opération notifiée n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché français de l'exploitation de sites susceptibles d'accueillir des salons professionnels.

b) MARCHES LOCAUX DE L'EXPLOITATION DE SITES SUSCEPTIBLES D'ACCUEILLIR DES FOIRES ET SALONS GRAND PUBLIC

142. Sur les marchés locaux de l'exploitation de sites susceptibles d'accueillir des foires et salons grand public, l'opération entraîne un chevauchement d'activité dans la Marne autour des sites du Millesium d'Épernay et du Capitole de Châlons-en-Champagne (51) ainsi que dans la zone de Mâcon (71).

Analyse des zones du Millesium d'Épernay et du Capitole de Châlons-en-Champagne

143. Dans les zones concernées, la cible exploite le Millesium d'Épernay et le Capitole de Châlons-en-Champagne. GL exploite pour sa part le Centre de Congrès ainsi que le Parc des Expositions de Reims.

144. Comme vu ci-avant, les sites du Millesium d'Épernay et du Capitole de Châlons-en-Champagne sont des sites polyvalents qui accueillent une grande variété d'évènements. L'accueil de foires et salons grand public représente environ [5-10] % du chiffre d'affaires du Millesium contre [40-50] % pour le Capitole (résultant majoritairement de l'activité liée à la Foire de Châlons-en-Champagne). Des proportions similaires peuvent être observées concernant les sites du groupe acquéreur : l'accueil de foires et salons grand public représentant environ [5-10] % du Centre de Congrès et environ [40-50] % du Parc des Expositions de Reims.

145. Sur la base des données pour l'année 2024, les parts de marché cumulées des parties dans les zones concernées sont les suivantes :

Site	Exploitant	Part de marché en capacité brute	Part de marché en nombre de dates	Part de marché en nombre de visiteurs
Millesium	Cible	[10-20] %	[10-20] %	[0-5] %
Capitole	Cible	[40-50] %	[5-10] %	[50-60] %
Centre des Congrès de Reims	GL events	[5-10] %	[5-10] %	[0-5] %
Parc des Expositions de Reims	GL events	[30-40] %	[70-80] %	[40-50] %
Total		100 %	100 %	100 %

146. Les éléments recueillis au cours de l'instruction n'ont pas permis de justifier, compte tenu de la configuration de la zone de chalandise, des caractéristiques des sites implantés à proximité de la zone de chalandise et de la dynamique concurrentielle de la zone de chalandise, la prise en compte d'éventuels concurrents situés au-delà de celle-ci.

147. Dès lors, l'Autorité relève que l'opération conduit à une concentration significative de la structure de la concurrence, par la création d'un monopole difficilement contestable (pour les

mêmes raisons qu'évoquées aux paragraphes 119 et s.) sur le marché de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des foires et salons grand public au niveau de cette zone locale.

148. Compte tenu de la proposition d'engagements mentionnée au paragraphe 134, il n'est pas nécessaire d'examiner plus en détail les effets de l'opération dans les zones de Châlons-en-Champagne et Épernay dans la mesure où ces engagements sont également de nature à écarter tout risque d'atteinte à la concurrence dans ces zones sur le marché de l'exploitation de sites susceptibles d'accueillir des foires et salons grand public.

Analyse de la zone de Mâcon Evénements

149. Dans une zone isochrone d'une heure trente de trajet autour du site Mâcon Evénements, GL events exploite deux sites à savoir Eurexpo et le Centre des congrès de Lyon.
150. Le tableau ci-après présente la position des parties et de leurs concurrents dans la zone isochrone autour du site de Mâcon :

Site	Mode de gestion	Exploitant	Surface brute en m ²	PDM (capacité brute)
Eurexpo	Site privé	GL events	142 935	70 %
Centre des congrès de Lyon	DSP	GL events	25 000	12 %
Ainterexpo Bourg en Bresse	SEM	Société de gestion du Parc des Expositions de l'Ain (SOGEPA)	16 900	8 %
Mâcon Evénements (Le Spot, Palais des congrès, Parc des expositions)	DSP	Cible	7 500	4 %
PARCEXPO - Villefranche sur Saône	Régie	CCI du Beaujolais	5 000	2 %
Parc des expositions Charolles	Régie	Ville de Charolles	3 400	2 %
Parc des Expositions de Châlon-sur-Saône	Régie	Communauté d'agglomération Le Grand Chalon	3 000	1 %

151. Ainsi, il ressort du tableau ci-avant que la nouvelle entité détiendra plus de 85 % de la surface brute pour l'accueil de foires et salons grand public dans la zone isochrone d'une heure trente autour du site cible de Mâcon avec un incrément de parts de marché de 4 points.
152. L'instruction a toutefois mis en lumière plusieurs éléments qui conduisent à nuancer la position importante de la nouvelle entité dans la zone, en raison d'une pression concurrentielle limitée entre les sites des parties avant l'opération.
153. Premièrement, les sites respectifs des parties ne semblent pas être de proches concurrents du point de vue des organisateurs.
154. Les sites exploités par des tiers accueillant des foires et salons grand public sont plus proches géographiquement que ceux de GL events (moins d'une heure de trajet contre environ 1h20 pour les sites lyonnais du groupe acquéreur). Les sites des concurrents situés dans la zone offrent donc des alternatives plus directes au Parc des Expositions de Mâcon pour les

organisateur de foires et salons. Les sites des parties adressent en effet des bassins de population distincts, de sorte que leurs visitorats respectifs se recoupent très marginalement. Par ailleurs, selon la partie notifiante, organiser un évènement à Lyon impliquerait, pour l'organisateur de foire ou de salon, un coût de location ainsi qu'un budget communication bien supérieurs par rapport au même évènement qui serait organisé à Mâcon, en raison de la différence de densité et de potentiel commercial entre les deux villes. Dans ces circonstances, il apparaît peu probable que les organisateurs souhaitant réaliser un évènement à Lyon, décident finalement de l'organiser à Mâcon et inversement.

155. La faible concurrence entre les sites des parties du point de vue des organisateurs est d'ailleurs confirmée par le fait que, selon les données communiquées par les parties, le site de Mâcon n'a pas été consulté par les organisateurs en 2023, 2024 ou 2025 pour l'accueil de foires et salons grand public qui ont été organisés dans des sites exploités par GL events.
156. Deuxièmement, les positionnements commerciaux des sites des parties dans la zone sont très différenciés.
157. En effet, les sites de GL events de la zone, disposent de surfaces très supérieures à celle du site cible (plus de trois fois supérieur pour le Centre des congrès et près de 19 fois pour le site d'Eurexpo). A l'inverse, les sites exploités par des tiers dans la zone, outre qu'ils sont plus proches géographiquement du site cible, sont également plus proches en termes de surface d'accueil. En outre, les parts de marché en surface brute présentées ci-avant ne tiennent pas compte de l'activité réelle du site. Les foires et salons grand public représentent une activité marginale du Centre des Congrès de Lyon qui a réalisé, en 2024, uniquement [confidentiel] % de son chiffre d'affaires sur les foires et salons grand public. L'accueil de foires et salons grand public est une activité très marginale de ce site. À l'inverse, l'accueil de foires et salons grand public a représenté près de [confidentiel] % de l'activité du site de Mâcon⁵⁶.
158. Ainsi, les sites des parties dans la zone ne sont que très marginalement en concurrence du point de vue des organisateurs de foires et salons, mais également du point de vue des visiteurs.
159. Dès lors, même si la nouvelle entité dégradait les conditions commerciales d'accès aux organisateurs de foires et salons dans la zone de Mâcon, ces derniers pourraient aisément se reporter vers les sites concurrents, plus proches géographiquement et en surface que les autres sites du groupe acquéreur dans la zone.
160. Compte tenu de ces éléments, l'Autorité considère que l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques sérieux d'atteinte à la concurrence sur le marché de l'exploitation des sites susceptibles d'accueillir des foires et salons grand public dans la zone de Mâcon.

4. MARCHE DE LA GESTION DE SITES SUSCEPTIBLES D'ACCUEILLIR DES CONGRES

161. L'opération engendre un chevauchement d'activité entre les parties sur le marché français de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des congrès.
162. Selon les estimations de la partie notifiante, la part de marché en surface brute de la nouvelle entité sera de [30-40] % avec un incrément associé à l'opération de [0-5] points. Outre le fait que l'incrément très limité ne modifie pas significativement la structure concurrentielle de ce marché, il convient de nuancer cette part de marché exprimée en surface brute au regard de l'activité réelle des différents sites susceptibles d'accueillir des congrès. En effet, il ressort des

⁵⁶ Pour Eurexpo, l'activité foires et salons grand public représentait [confidentiel] % de son chiffre d'affaires en 2024.

estimations produites par la partie notifiante que la nouvelle entité disposera d'une part de marché inférieure à 25 % sur le marché des sites susceptibles d'accueillir des congrès que cela soit en nombre de visiteurs ([20-30] %), en nombre de dates réservées ([5-10] %) ou en nombre de congrès ([10-20] %).

163. Par ailleurs, l'Autorité relève que la nouvelle entité continuera de faire face à la concurrence d'acteurs comme Viparis concernant l'accueil de congrès mais également des acteurs locaux gérant des sites dans le cadre de régies, SPL ou SEM. Ces concurrents continueront à constituer des alternatives crédibles à la nouvelle entité pour l'accueil de congrès, ce qui restreindra la capacité de cette dernière à augmenter ses prix de manière profitable.
164. Enfin, il ressort de l'instruction que les autorités déléguées constituent un pouvoir disciplinant pour la nouvelle entité. Comme observé ci-avant, les appels d'offres permettent aux autorités déléguées une remise en concurrence régulière afin de sélectionner l'opérateur le mieux à même de répondre à leur cahier des charges. Cette hypothèse est d'autant plus probable que le changement de gestionnaire s'effectue sans contrainte technique majeure ni coût significatif.
165. Au vu de ces éléments, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché national de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des congrès.

C. EFFETS VERTICAUX

166. 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 concerner les marchés aval ou les marchés amont.
167. La pratique décisionnelle nationale considère, en principe, qu'il est peu probable qu'une entreprise ayant une part de marché inférieure à 30 % sur un marché concerné puisse verrouiller un marché en aval ou en amont de celui-ci⁵⁷.
168. Au cas d'espèce, la nouvelle entité disposera d'une part de marché inférieure à 30 % sur chacun des marchés concernés présentant un lien vertical entre eux⁵⁸, de sorte que l'absence de problème de concurrence résultant de ces liens verticaux est présumée sans qu'il soit nécessaire, au cas d'espèce, d'analyser plus en détail les effets potentiels de l'opération sur ces marchés.

⁵⁷ Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations, para. 678.

⁵⁸ L'opération conduit également à la création de liens verticaux entre, à l'amont, l'activité de fourniture de services de billetterie de GL events et, à l'aval, les activités d'exploitation de salles de spectacles et gestion de sites susceptibles d'accueillir des congrès ou encore ceux susceptibles d'accueillir des foires et salons. L'opération conduit en outre au renforcement de liens verticaux entre le marché amont de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des congrès et le marché aval de l'organisation de congrès. Toutefois, au regard de la part de marché très limitée de la nouvelle entité sur chacun des marchés concernés visés ci-avant au niveau national, quelle que soit la segmentation retenue, tout risque d'atteinte à la concurrence par le biais d'effets verticaux a été écarté sur l'ensemble de ces marchés. Ils ne feront donc pas l'objet d'une analyse détaillée dans le cadre de la présente décision.

169. Au cours de l’instruction, certains opérateurs ont toutefois attiré l’attention de l’Autorité sur d’éventuels risques de verrouillage portant sur le renforcement, au niveau national⁵⁹, des liens verticaux entre les activités aval d’organisation de foires et salons du groupe acquéreur avec celles amont de gestion de sites susceptibles d’accueillir ce type d’événements.
170. L’Autorité note, à ce propos, que la nouvelle entité pourrait potentiellement mettre en place les stratégies de verrouillages suivantes :
- un verrouillage par les intrants, qui consisterait à ne plus donner accès aux sites de la nouvelle entité pour les organisateurs de foires et salons concurrents (ou à des conditions commerciales dégradées) ;
 - un verrouillage de la clientèle, qui consisterait à ce que la nouvelle entité ne fasse plus appel aux sites concurrents dans le cadre de son activité d’organisation de foires et salons (ou à des conditions dégradées).
171. L’Autorité considère toutefois que les craintes exprimées par ces opérateurs ne sont pas fondées au regard des éléments du dossier.
172. Concernant un potentiel verrouillage par les intrants, l’Autorité relève que la nouvelle entité n’aura ni la capacité ni l’incitation à restreindre ou dégrader l’accès aux sites qu’elle détient à des foires et salons organisés par des concurrents.
173. À cet égard, les organisateurs de foires et salons concurrents continueront à bénéficier d’alternatives suffisantes, lesquelles représentent plus de 70 % du marché national exprimé tant en surface brute qu’en chiffre d’affaires⁶⁰. Dans ce contexte, un verrouillage total ou partiel par les intrants conduirait, pour la nouvelle entité, à se priver d’une grande partie de son chiffre d’affaires résultant de son activité amont d’exploitation de sites accueillant ce type d’événements. En effet, à ce jour, les foires et salons organisés par GL events représentent [30-40] % des foires et salons se tenant dans les sites exploités par le groupe acquéreur, dont l’objectif est de maximiser l’utilisation des sites en accueillant le plus d’événements et de visiteurs possible. En outre, l’incitation de la nouvelle entité à mettre en place une telle stratégie ne sera pas substantiellement modifiée à l’issue de l’opération, dans la mesure où la cible représente une part limitée de la surface brute au niveau national des sites susceptibles d’accueillir des foires et salons grand public.
174. Concernant un potentiel verrouillage de la clientèle, l’Autorité considère que la nouvelle entité ne sera pas davantage en mesure de mettre en œuvre une telle stratégie.
175. En effet, GL events détient une part de marché en chiffre d’affaires [de 5-10] % sur le marché national de l’organisation de foires et salons et la cible n’est pas active sur ce marché. Dès lors, les exploitants de sites concurrents disposeront de débouchés alternatifs suffisants pour faire obstacle à une stratégie de restriction ou de dégradation des conditions d’accueil des foires et

⁵⁹ Il n’est pas nécessaire d’analyser plus en détail les effets potentiels de l’opération portant sur le lien vertical entre l’activité d’organisation de foires et salons de GL events et celle des parties en matière de gestion de sites susceptibles d’accueillir ce type d’événements au niveau local (dans le département de la Marne et dans la zone de Mâcon), dans la mesure où le marché de l’organisation des foires et salons est de dimension nationale. Dès lors, les organisateurs concurrents de ce type d’événements disposeront de sites alternatifs ailleurs sur le territoire national et les exploitants concurrents locaux (dans la zone de Mâcon, la nouvelle entité étant en monopole dans la Marne) de sites accueillant ce type d’événements continueront à bénéficier de débouchés nationaux suffisants.

⁶⁰ En chiffre d’affaires, au regard des données de 2024, la nouvelle entité disposera d’une part de marché de [20-30] % sur le marché national de la gestion des sites susceptibles d’accueillir des foires et salons avec un incrément légèrement supérieur à 2 points. Elle représentera [20-30] % de la surface brute disponible ; l’incrément résultant de l’opération étant de [0-5] points.

salons organisés par les concurrents de la nouvelle entité. En outre, la partie notifiante indique que l'opération ne remettra pas en question l'incitation pour la nouvelle entité de recourir à des sites tiers dès lors que les foires et salons organisés par le groupe acquéreur se tenant dans des sites tiers ne peuvent se tenir dans les sites du périmètre cible. En effet, à l'exception du Capitole de Châlons-en-Champagne, les sites de la cible présentent des surfaces d'exposition trop réduites et donc peu adaptées aux besoins des foires et salons organisés par GL events.

176. Au vu de ces éléments, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets verticaux.

IV. Les engagements

177. Afin de remédier aux risques d'effets anticoncurrentiels identifiés, GL events a présenté le 2 mars 2026, une proposition d'engagements décrits et analysés dans les développements qui suivent. Cette proposition d'engagements a fait l'objet d'un test de marché auprès des opérateurs du secteur. La proposition initiale a par la suite été modifiée et déposée dans sa version définitive le 18 mars 2026. La présente décision se prononce, en conséquence, sur cette dernière proposition présentée par GL events. Le texte de ces engagements, joint en annexe, fait partie intégrante de la présente décision.

A. LES ENGAGEMENTS PROPOSES

178. En premier lieu, la partie notifiante s'engage à candidater, seul ou en groupement, au prochain appel d'offres (dans la limite de cinq ans) du Capitole de Châlons-en-Champagne, du Millesium d'Épernay, ou de ces deux salles, sans dégrader les critères d'exploitation objectifs aujourd'hui en vigueur pour ces salles. L'offre maintiendra, notamment le nombre et le type d'événements à accueillir dans ces salles ainsi que le chiffre d'affaires prévisionnel, prévus par les délégations actuellement en vigueur. Cet engagement est sans préjudice de la possibilité pour les autorités déléguées concernées de modifier tout ou partie des conditions auxquelles GL events postulerait (« engagement 2.1 »).
179. En deuxième lieu, la partie notifiante s'engage, jusqu'à la fin des contrats de délégation en cours, et pour toute la durée du premier contrat de délégation suivant les présentes délégations, à assurer une séparation fonctionnelle et un processus garantissant l'absence d'échanges d'informations afin de garantir l'autonomie commerciale des sociétés d'exploitation dédiées à la gestion du Millesium et du Capitole vis-à-vis des autres entités du groupe GL events (« engagement 2.2 »).
180. Ainsi, si GL events venait à remporter le prochain appel d'offres pour l'un ou plusieurs des sites concernés, la société d'exploitation dédiée bénéficiera d'une gouvernance opérationnelle autonome. Le président ou le gérant n'exercera pas simultanément, directement ou indirectement, d'autres fonctions ou responsabilités de quelque nature que ce soit au sein d'une autre société du groupe GL events. Ce dernier ne devra pas avoir exercé, dans les douze mois avant sa prise de fonction, de fonctions au sein des sites exploités par le groupe acquéreur à Reims ou avoir eu accès aux données commerciales non publiques de la société d'exploitation

des sites de Reims⁶¹. Cette interdiction d'accès se prolongera pendant la durée de ses fonctions de président ou gérant de la ou des sociétés d'exploitation dédiées. Les salariés attachés aux fonctions commerciales et à la direction générale des éventuelles sociétés d'exploitation dédiées sont et seront directement employés et recrutés par ces dernières et ne pourront avoir, dans les douze mois précédant leur prise de fonction, exercé des fonctions au sein des sites de Reims ou avoir eu accès aux données commerciales non publiques de la société d'exploitation de ces sites. Cette interdiction d'accès se prolongera pendant la durée de leurs fonctions.

181. La ou les sociétés d'exploitation dédiées aux sites du Millesium et du Capitole bénéficieront par ailleurs d'une autonomie commerciale dans la négociation des conditions commerciales accordées à leurs clients organisateurs d'évènements en particulier, la programmation, les offres commerciales, les conditions commerciales et la tarification ou encore la prospection et dans l'exercice de ses missions et ne partageront aucune information non publique de nature commerciale avec la société chargée de l'exploitation des sites de Reims et, plus globalement de GL events. Certaines fonctions support, prévues à l'article 2.2.2 (telles que la comptabilité/finance, les services juridiques, les achats etc.), pourront néanmoins être mutualisées avec les autres sociétés du groupe GL events.
182. En troisième lieu, GL events s'engage à former et sensibiliser aux engagements les personnels de direction et commerciaux respectifs des sociétés d'exploitation du Capitole, du Millesium et des sites de Reims.
183. Enfin, le suivi de la mise en œuvre de ces engagements sera assuré par un mandataire indépendant.

B. APPRECIATION DES ENGAGEMENTS PROPOSES

184. 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. Ces remèdes doivent être nécessaires et efficaces (c'est-à-dire qu'ils permettent effectivement de remédier aux atteintes à la concurrence identifiées et que l'efficacité des engagements n'est pas dépendante de la diligence de la partie notifiante) et être proportionnés (en particulier ils n'ont pas vocation à accroître le degré de concurrence existant sur un marché avant l'opération de concentration). Leur mise en œuvre ne doit pas soulever de doute (ce qui implique qu'ils soient rédigés de manière précise, sans ambiguïté et que les modalités opérationnelles pour les réaliser soient suffisamment détaillées) et être rapide (la concurrence n'étant pas préservée tant qu'ils ne sont pas réalisés). Enfin, ils doivent être contrôlables (la partie notifiante devant prévoir un dispositif de contrôle, le cas échéant en proposant la nomination d'un mandataire indépendant, permettant à l'Autorité de s'assurer de leur réalisation effective).

En ce qui concerne l'absence d'engagement structurel

185. L'Autorité recherche en priorité des mesures structurelles pour remédier aux risques d'atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux. Toutefois, elle peut considérer qu'un remède de nature comportementale est également approprié pour prévenir des problèmes de concurrence horizontaux, compte tenu des circonstances propres à chaque espèce.

⁶¹ La Grande Salle Evènementielle (Arena), le Centre des Congrès et le Parc des Expositions.

186. À cet égard, l'Autorité relève que la mise en œuvre d'engagements de nature structurelle (*via* la cession des contrats de délégation de service public ou des sociétés d'exploitation de ces contrats) se confronterait à un certain nombre de difficultés au regard des critères généraux nécessaires pour que de tels engagements soient appropriés en l'espèce.
187. De manière générale, les autorités délégantes disposent de la faculté de s'opposer à la cession du contrat d'exploitation des salles ainsi qu'au changement de contrôle des sociétés dédiées. En tant que tiers à l'opération, les collectivités concernées ne sont pas liées par les engagements pris par GL Events et ne seraient, dès lors, juridiquement pas contraintes d'accepter la cession des contrats à un ou plusieurs repreneurs proposés par la partie notifiante et agréés par l'Autorité. Cette dernière n'a, par ailleurs, aucun pouvoir pour contraindre un tiers à l'opération à prendre un tel engagement auprès d'elle.
188. En outre, l'opération intervient dans un contexte où les marchés publics afférant à l'exploitation du Millesium ou du Capitole feront l'objet d'un ou de plusieurs nouveau(x) appel(s) d'offres à brève échéance, en 2027. Cette circonstance induit une difficulté opérationnelle importante quant à la possibilité de procéder à la cession d'actifs, c'est-à-dire des contrats de délégation de service public concernés, tant avant qu'après les nouvelles procédures de mises en concurrence.
189. S'agissant de la possibilité d'un engagement de cession antérieur à l'échéance des contrats de délégation actuels, il ressort de l'instruction qu'il semble peu réaliste de trouver un candidat intéressé et répondant aux garanties nécessaires, au regard de la durée résiduelle des contrats concernés (moins d'un an et demi). Cette difficulté s'explique par l'absence de temps suffisant pour mettre en place une politique commerciale propre dès lors que la réservation de dates pour un événement s'opère généralement au moins une année à l'avance. Cette difficulté est susceptible de remettre en cause l'efficacité d'un tel remède.
190. La mise en œuvre d'un engagement de cession postérieur au(x) prochain(s) appel(s) d'offres se heurte également à certaines difficultés. Le nombre et la qualité des candidatures ainsi que les résultats de ces appels d'offres sont de fait incertains à la date de la présente décision. En tout état de cause, un tel engagement ne pourrait trouver à s'appliquer que dans l'hypothèse où GL events remporterait le ou les futurs appels d'offres puisque, dans le cas contraire, le risque pour la concurrence identifié disparaîtrait concomitamment.
191. Si GL events était attributaire en l'absence de candidats concurrents, un engagement de rechercher un acquéreur alors qu'aucun tiers n'aurait souhaité candidater aux appels d'offres serait particulièrement difficile à mettre en place. Dans l'hypothèse où GL events serait attributaire alors que d'autres candidats se seraient présentés, l'engagement reviendrait à demander à la collectivité concernée d'accepter d'opter pour un candidat qu'elle aurait initialement écarté dans le cadre du processus d'appel d'offres. On peut, en outre, raisonnablement anticiper qu'un tel scénario réduirait l'incitation des candidats à proposer les offres les plus compétitives et qualitatives possibles (tant pour GL events qui devra céder la délégation, que pour les éventuels concurrents ayant connaissance de l'engagement). En tout état de cause, la cession resterait soumise à l'agrément des collectivités qui sont tenues de vérifier que l'acquéreur possède les mêmes garanties professionnelles et financières que l'attributaire.
192. Il résulte des éléments ci-avant qu'un éventuel engagement de cession (d'actions ou de contrats de délégation) avant ou après les prochains appels d'offres, ne rempliraient pas la condition d'efficacité des engagements rappelée au paragraphe 354 des lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives aux concentrations.

En ce qui concerne la pertinence des engagements

193. Dans ce cadre, l'Autorité s'est attachée à analyser si la proposition d'engagements de nature comportementale était, en l'espèce, appropriée et si elle répondait aux critères établis par la pratique décisionnelle pour être acceptés. À cette fin, elle a notamment procédé à la consultation de plusieurs opérateurs du secteur, incluant les principaux clients des parties (localement et nationalement) ainsi que les collectivités locales concernées.
194. Afin de prendre en compte la disparition de la seule alternative à GL events dans la Marne, dans un secteur se caractérisant par un nombre de réponses aux appels d'offres limité (voir en ce sens le paragraphe 92), la partie notificante s'est engagée à formuler une candidature sur la base des conditions en cours avec la cible (engagement 2.1). Selon la majorité des tiers interrogés, cette obligation de candidature à des conditions non détériorées par rapport aux précédentes délégations pour les salles concernées serait de nature à garantir les conditions d'accueil des organisateurs d'évènements, ainsi que la diversité de la programmation et le taux d'exploitation de chacune des salles.
195. Cette obligation de candidature à des conditions non détériorées est complétée par les modalités pratiques prévues aux engagements 2.2 et 2.3, prévoyant une séparation des activités entre les sociétés dédiées aux sites du Millesium et du Capitole d'un côté et celle des sites de Reims de l'autre (engagement de type « muraille de Chine »). Cette séparation des activités se manifesterait par une gouvernance et un salariat distincts, le président ou gérant des sociétés d'exploitation du Millesium et du Capitole ainsi que les salariés attachés aux fonctions commerciales et à la direction générale de ces sociétés ne devant pas avoir travaillé dans la société d'exploitation des sites de Reims dans les 12 mois précédant leur recrutement. Elle se manifesterait également par une garantie de maintien de l'autonomie commerciale des sociétés d'exploitations dédiées aux sites du Capitole et du Millesium par rapport aux sites de Reims et, plus globalement, vis-à-vis de toute entité contrôlée par le groupe GL events, à travers notamment l'absence d'échanges d'informations directs ou indirects entre les sociétés d'exploitation du Millesium et du Capitole avec celle des sites de Reims.
196. Cette séparation des activités, qui n'est prévue que dans le cas où GL events remporterait l'exploitation d'un ou des sites concernés, permet de prévenir efficacement le risque, mentionné aux paragraphes 121 et suivants, et de garantir un niveau de concurrence suffisant entre les différents sites événementiels présents dans la Marne. Comme le soulignent certains acteurs du secteur interrogés, cette mesure est de nature à prévenir efficacement les risques de transfert d'informations sensibles des sites du Millesium et du Capitole vis-à-vis des autres différentes entités du groupe GL events.
197. Par ailleurs, ces engagements sont proportionnés car ils visent uniquement à remédier aux risques spécifiquement identifiés qui résultent de l'opération. De plus, ils prévoient des modalités opérationnelles encadrant leur mise en œuvre et prévoient un dispositif de contrôle adéquat.
198. Ces engagements s'appliqueront pendant une durée de cinq ans pour le premier et, jusqu'à l'issue du prochain appel d'offres pour les salles concernées dans la Marne, ce qui apparaît comme étant suffisant pour permettre aux éventuels concurrents de GL events de s'adapter aux changements de la structure des marchés induits par l'opération.
199. L'Autorité rappelle par ailleurs que, selon les dispositions du IV de l'article L. 430-8 du code de commerce, si l'Autorité « estime que les parties n'ont pas exécuté dans les délais fixés [...] un engagement [elle] constate l'inexécution ». Elle peut alors décider de retirer la décision d'autorisation ou « [e]njoindre sous astreinte (...) aux parties auxquelles incombe l'obligation non exécutée » d'exécuter cette dernière ou des injonctions ou prescriptions se substituant à

l'obligation non exécutée. Selon les mêmes dispositions, l'Autorité peut aussi « *infliger aux personnes auxquelles incombait l'obligation non exécutée une sanction pécuniaire qui ne peut dépasser le montant défini au I* », à savoir, « *pour les personnes morales, de 5 % du chiffre d'affaires réalisé en France lors du dernier exercice clos, augmenté le cas échéant, de celui qu'a réalisé en France durant la même période la partie acquise* ».

200. Enfin, les engagements d'espèce respectent le principe d'autonomie des collectivités territoriales qui, tout en bénéficiant de conditions minimales d'exploitation (engagement 2.1), conserveront la faculté de redéfinir ces conditions si besoin.
201. En conséquence, l'Autorité considère que les engagements proposés par GL events sont suffisants pour lever les doutes sérieux d'atteinte à la concurrence découlant de l'opération.

DECIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 25-185 est autorisée sous réserve des engagements décrits ci-dessus et annexés à la présente décision.

Le président,

Benoît Cœuré

Engagements de GL events dans le cadre de l'acquisition des titres de la société S-PASS Théâtres Spectacles Evènements par la société GL events Venues

(Affaire n°25-185)

Au cours du processus de prénotification puis après la notification de l'acquisition par GL events du contrôle exclusif de la société S-PASS Théâtres Spectacles Evènements, le service d'instruction de l'Autorité de la Concurrence a fait part de préoccupations de concurrence sur les marchés de la gestion de salles de spectacles et de la gestion de salles de foires et salons grand public dans le département de la Marne.

Conformément à l'article L. 430-5, II du code de commerce, afin de répondre à ces préoccupations de concurrence, GL events soumet par la présente les engagements suivants (ci-après les « **Engagements** ») en vue de permettre à l'Autorité de la concurrence d'autoriser l'acquisition de S-PASS Théâtres Spectacles Evènements par GL events Venues par une décision fondée sur l'article L. 430-5, III du code de commerce (ci-après la « **Décision** »).

Ce texte sera interprété à la lumière de la Décision, dans la mesure où les Engagements constituent des conditions et obligations qui y sont attachées, du cadre général du droit français, et en particulier du code de commerce, et en référence aux lignes directrices de l'Autorité de la Concurrence relatives au contrôle des concentrations.

1. DÉFINITIONS

Dans le cadre de ces Engagements, les termes ci-dessous auront le sens suivant, qu'ils soient utilisés au singulier ou au pluriel :

GL events : GL events, société anonyme à conseil d'administration de droit français, dont le siège social est situé 59 Quai Rambaud, 69002 LYON, immatriculée au RCS de LYON sous le numéro 351 571 757, et le cas échéant ses filiales directes ou indirectes.

GL events Venues : GL events Venues, société par actions simplifiée de droit français, dont le siège social est situé 59 Quai Rambaud, 69002 LYON, immatriculée au RCS de LYON sous le numéro 495 014 524.

S-PASS TSE : S-PASS Théâtres Spectacles Evènements, société par actions simplifiée de droit français, dont le siège social est situé 19 avenue de Messine, 75008 PARIS, immatriculée au RCS de PARIS sous le numéro 500 745 187.

Opération : transfert à GL events Venues des titres de S- PASS TSE.

Date d'effet : date de notification de la Décision.

Millesium : Le Millesium, situé 1 Rue Jean Bagnost, 51530 PIERRY.

Capitole : Le Capitole, situé 68 Avenue du Président Roosevelt, 51000 CHALONS-EN-CHAMPAGNE.

Délégation : toute forme de marché ayant pour objet l'exploitation directe ou indirecte du Millesium et/ou du Capitole.

Achat de dates : Achat à un producteur d'une date de spectacle d'un artiste dans une salle, avec en contrepartie, et selon les cas, la gestion totale ou partielle de la commercialisation (la vente de billets, le support marketing et la communication et promotion en local) et de la mise en configuration de la salle.

Appel d'offres : tout appel d'offres public concernant la Délégation de l'exploitation du Millesium et/ou du Capitole.

Contrat de Délégation en cours du Millesium : le Contrat de délégation de service public pour la gestion et l'exploitation du Millesium, conclu le 17 juillet 2019 entre la Communauté d'agglomération EPERNAY COTEAUX ET PLAINE DE CHAMPAGNE d'une part et S-PASS TSE d'autre part, ainsi que ses avenants.

Contrat de Délégation en cours du Capitole : le Contrat de délégation de service public pour la gestion et l'exploitation du Capitole II, conclu le 1^{er} Aout 2019, entre la ville de CHALONS-EN-CHAMPAGNE d'une part et S-PASS TSE d'autre part, ainsi que ses avenants.

Contrats de Délégations en cours : le Contrat de Délégation en cours du Millesium et le Contrat de Délégation en cours du Capitole.

Contrat de Délégation futur : tout Contrat de Délégation futur du Millesium et/ou du Capitole conclu en raison de l'attribution du marché correspondant à GL events à la suite d'une candidature déposée par GL events en application de l'article 2.1 des présentes.

Contrats de Délégation : le(s) Contrat(s) de Délégation en cours et le(s) Contrat(s) de Délégation futur.

Mandataire : une personne morale, représentée par une ou plusieurs personne(s) physique(s), indépendante des parties, approuvée par l'Autorité et désignée par GL events et qui est chargée de vérifier le respect des conditions et obligations annexées à la Décision par GL events (en ce compris les sociétés d'exploitation dédiées à la gestion du Millesium et/ou du Capitole et la société d'exploitation dédiée aux Sites de REIMS).

Société d'exploitation dédiée actuelle du Millesium : la SNC Le Millesium II, société en nom collectif de droit français, dont le siège est situé 1 Rue Jean Bagnost, 51530 PIERRY, immatriculée au RCS de REIMS sous le numéro 853 246 205, dont S-PASS TSE détient 80% du capital à la Date d'effet, ou toute société qui lui succéderait en étant sous le contrôle de GL events.

Société d'exploitation dédiée actuelle du Capitole : la Société d'exploitation du parc des expositions Le Capitole II, société par actions simplifiée de droit français, dont le siège est 68 Avenue du Président Roosevelt, 51000 CHALONS-EN-CHAMPAGNE, immatriculée au RCS de CHALONS-EN-CHAMPAGNE sous le numéro 852 994 961, dont S-PASS TSE détient 50,1% du capital à la Date d'effet, ou toute société qui lui succéderait en étant sous le co-contrôle ou contrôle de GL events.

Société d'exploitation dédiée future du Millesium : la société qui sera chargée de l'exploitation du Millesium si GL events est attributaire du Contrat de Délégation futur correspondant.

Société d'exploitation dédiée future du Capitole : la société qui sera chargée de l'exploitation du Capitole si GL events est attributaire du Contrat de Délégation futur correspondant.

Sociétés d'exploitation dédiées : les Sociétés d'exploitation dédiées actuelles et futures du Millesium et/ou du Capitole selon les cas.

Sites de REIMS : la Grande Salle Evènementielle / Arena, le Centre des Congrès et le Parc des Expositions de REIMS qui ont fait l'objet du contrat de concession conclu après appel d'offres du 16 novembre 2016 entre la Ville de REIMS et la société RMSIEC et du contrat de subdélégation conclu le 1^{er} octobre 2018 entre la société RMSIEC et la société REIMS Expo Congrès Events, filiale de GL events.

2. ENGAGEMENTS DE GL EVENTS

2.1. Réponse aux Appels d'Offres

GL events s'engage [à candidater, seule ou en groupement, au prochain appel d'offres du Capitole, du Millesium, ou de ces deux salles, en présentant une offre assurant a minima un maintien de la diversité de la programmation suivant des critères objectifs et précis définis avec les autorités concédantes, de l'exploitation optimale des espaces, et du compte d'exploitation prévisionnel des dernières délégations en date, dans le cadre et les limites du contrat de concession.]

2.2. Séparation des activités des Sociétés d'exploitation dédiées vis-à-vis de GL events

2.2.1. Gouvernance

2.2.1.1. Direction

La ou les Société(s) d'exploitation dédiée(s) à la gestion du Millesium et/ou du Capitole est/sont distinctes de la société d'exploitation dédiée à la gestion des Sites de REIMS. La nomination du président ou gérant de chacune de ces sociétés est réalisée conformément aux statuts applicables.

GL events s'engage à ce que le président ou gérant de la ou des Sociétés d'exploitation dédiées à la gestion du Millesium et/ou du Capitole n'exerce pas simultanément, directement ou indirectement, d'autres fonctions ou responsabilités de quelque nature que ce soit au sein d'une autre société du groupe GL events.

Le président ou gérant de la ou des Sociétés d'exploitation dédiées à la gestion du Millesium et/ou du Capitole ne pourra avoir exercé, dans les douze mois précédant sa prise de fonction à ce poste, de fonctions de quelque nature que ce soit au sein de la société d'exploitation des Sites de REIMS, ni avoir eu accès aux données commerciales non publiques de la société d'exploitation des Sites de REIMS. Cette interdiction d'accès se prolongera pendant la durée de ses fonctions de président ou gérant de la ou des Sociétés d'exploitation dédiées.

Le gérant ou président de la ou des Sociétés d'exploitation dédiées définira et mettra en œuvre la gestion opérationnelle des missions commerciales de son périmètre (Le Millesium, le Capitole, ou les deux) telles que définies au point 2.2.2 ci-après, et en ligne avec les dispositions contractuelles des Contrats de Délégation (en cours et futurs).

2.2.1.2. Salariés

Sociétés d'exploitation dédiée(s)

Les salariés de la ou des Sociétés d'exploitation dédiée(s) sont recrutés par cette ou ces société(s).

Les salariés attachés aux fonctions commerciales et à la direction générale des Sociétés d'exploitation dédiées ne pourront avoir exercé, les douze mois précédant la signature de leur contrat de travail, de fonctions de quelque nature que ce soit au sein de la société d'exploitation des Sites de REIMS, ni avoir eu accès aux données commerciales non publiques de la société d'exploitation des Sites de REIMS. Cette interdiction d'accès se prolongera pendant l'exécution de leur contrat de travail.

Le recrutement des salariés de la ou des Sociétés d'exploitation dédiée(s) relèvera de la responsabilité de leur Président / Gérant. Celui-ci décidera des embauches et des rémunérations accordées, dans le respect du plan d'affaires et du budget annuel du fonctionnement de la ou des Sociétés d'exploitation dédiée(s).

Société d'exploitation des Sites de REIMS

Les salariés de la société d'exploitation des Sites de REIMS sont recrutés par cette société.

Les salariés attachés aux fonctions commerciales et à la direction générale de la société d'exploitation des Sites de REIMS ne pourront avoir exercé, les douze mois précédant la signature de leur contrat de travail, de fonctions de quelque nature que ce soit au sein de la ou des Sociétés d'exploitation dédiée(s), ni avoir eu accès aux données commerciales non publiques de la ou des Sociétés d'exploitation dédiée(s). Cette interdiction d'accès se prolongera pendant l'exécution de leur contrat de travail.

Le recrutement des salariés de la société d'exploitation des Sites de REIMS relèvera de la responsabilité de leur Président / Gérant. Celui-ci décidera des embauches et des rémunérations accordées, dans le respect du plan d'affaires et du budget annuel du fonctionnement de la société d'exploitation des Sites de REIMS.

2.2.2. Autonomie commerciale

Pendant la durée stipulée en article 4.2 des présentes, GL events s'engage à assurer une séparation fonctionnelle et un processus d'absence d'échanges direct ou indirect d'informations pour que l'autonomie commerciale réciproque des Sociétés d'exploitation dédiées du Millesium et du Capitole d'une part, et de la société chargée de l'exploitation des Sites de REIMS d'autre part, ne soient pas affectées.

Dans ce cadre et à cette fin :

- la société d'exploitation des Sites de REIMS décidera de sa politique commerciale de façon autonome vis-à-vis de la ou des Sociétés d'exploitation dédiées ;
- la ou les Sociétés d'exploitation dédiées décideront de leur politique commerciale de façon autonome tant vis-à-vis de la société d'exploitation des Sites de REIMS que vis-à-vis de GL events ;
- en particulier, la ou les Sociétés d'exploitation dédiées assureront de façon autonome à l'égard de GL events, dans le respect des contrats de délégation, les missions suivantes :
 - programmation ;

- élaboration des offres commerciales ;
- choix de répondre ou non aux demandes de réservation de salle émanant de clients potentiels ;
- élaboration des conditions commerciales et de la tarification ;
- prospection ;
- administration commerciale
- processus de choix des opérateurs de prestations annexes.

GL events ou toute société contrôlée par GL events au sens de l'article L. 233-3 du code de commerce, dont GL events Venues, ne pourra pas exercer d'influence sur les missions définies ci-dessus.

Seules pourront être assurées par GL events et les sociétés contrôlées par GL events visées ci-dessus les fonctions comptables, financières, juridiques, informatiques, logistiques, d'installation, de service spectateurs, RH (hormis le recrutement), le listing des coordonnées clients, l'accès aux opportunités et débouchés commerciaux proposés par GL events (incluant l'accès aux conditions négociées par GL events dans le cadre de contrats-cadres), les achats (fournitures, matériels, et prestations), les prestations de conseil interne opérationnel, les mentions d'appartenance institutionnelle à GL events et le support sur les problématiques immobilières et techniques.

Dans le cadre de la mise en œuvre de ces autres fonctions pour la ou les Sociétés d'exploitation dédiées, GL events s'engage notamment à ce qu'aucune information non publique concernant la politique commerciale ne soit partagée directement ou indirectement, par GL Events ou toute société contrôlée par GL events au sens de l'article L. 233-3 du code de commerce, dont GL events Venues, entre la ou les Sociétés d'exploitation dédiées d'une part, et la société d'exploitation des Sites de REIMS d'autre part.

Par ailleurs, la ou les Sociétés d'exploitation dédiées pourront continuer à bénéficier des services de la société RED BUS (RCS Paris n° 817 604 481), filiale de S-PASS TSE (le cas échéant S-PASS TSE si RED BUS venait à être fusionnée avec S-PASS TSE) pour l'Achat de dates, contribuant ainsi au respect des engagements visés en article 2.1 relatifs à la programmation et au compte d'exploitation prévisionnel, sans que cela remette en cause l'autonomie des Sociétés d'exploitation dédiées vis-à-vis de GL events.

Ces services de la société RED BUS ont permis en 2025 les Achats de dates suivants :

- pour le Millesium II :
 - o [confidentiel]
- pour le Capitole :
 - o [confidentiel]

Les flux financiers entre la salle et le producteur ne transitent pas par la société RED BUS.

Dans le cadre de la mise en œuvre de ces fonctions d'accompagnement à l'Achat de dates pour la ou les Sociétés d'exploitation dédiées, GL events s'engage à ce que le ou les booker(s) fournissant des services relatifs à l'achat de dates aux Sociétés d'exploitation dédiées ne fournisse(nt) pas de services relatifs à l'Achat de dates, ni d'informations commerciales des Sociétés d'exploitations dédiées à la société d'exploitation des Sites de REIMS.

Il est entendu que les salles du Millesium et du Capitole peuvent le cas échéant faire l'objet d'une exploitation commune, sans séparation fonctionnelle entre elles.

2.2.3. Programme de sensibilisation

Dans un délai de quatre mois à compter de la Date d'effet, GL events s'engage à assurer à destination du personnel de direction et du personnel commercial de la ou des Sociétés d'exploitation dédiées d'une part, et de la société d'exploitation des Sites de REIMS d'autre part, un programme de sensibilisation à l'article 2.2. des Engagements.

3. MANDATAIRE

3.1. Procédure de désignation

GL events désignera un Mandataire pour accomplir les fonctions précisées dans les Engagements.

Le Mandataire devra être indépendant de GL events, posséder les qualifications requises pour remplir son mandat et ne devra pas faire ou devenir l'objet d'un conflit d'intérêts. Le Mandataire sera rémunéré par GL events selon des modalités qui ne porteront pas atteinte à l'accomplissement indépendant et effectif de ses missions.

3.1.1. Proposition par GL events

Au plus tard quatre semaines après la Date d'effet, GL events soumettra à l'Autorité, pour approbation, une liste d'au moins trois personnes que GL events propose de désigner comme Mandataire.

La proposition devra comprendre les informations suffisantes pour permettre à l'Autorité de vérifier que le Mandataire proposé remplit les conditions détaillées à l'article 3 des présents Engagements et devra inclure :

- (a) le texte intégral du projet de mandat, comprenant toutes les dispositions nécessaires pour permettre au Mandataire d'accomplir ses fonctions au titre des Engagements ;
- (b) l'ébauche de plan de travail décrivant la façon dont le Mandataire entend mener sa mission.

3.1.2. Approbation ou rejet par l'Autorité

L'Autorité disposera d'un pouvoir d'appréciation pour l'approbation ou le rejet du Mandataire proposé et de son mandat, sous réserve de toutes modifications qu'elle estime nécessaires pour l'accomplissement de ses obligations.

Si un seul nom est approuvé, GL events devra désigner ou faire désigner la personne ou l'institution concernée comme Mandataire, selon les termes du mandat approuvé par l'Autorité. Si plusieurs noms sont approuvés, GL events sera libre de choisir le Mandataire à désigner parmi les noms approuvés.

Le Mandataire sera désigné dans un délai d'une semaine suivant l'approbation de l'Autorité selon les termes du mandat approuvé par l'Autorité.

3.1.3. Nouvelle proposition par GL events

Si tous les Mandataires proposés sont rejetés, GL events soumettra les noms d'au moins deux autres personnes ou institutions dans un délai de deux semaines à compter de la date à laquelle elle est informée du rejet par l'Autorité, selon les conditions et la procédure décrites à l'article 3 des présents Engagements.

3.1.4. Mandataire(s) désigné(s) par l'Autorité

Si, tous les Mandataires proposés dans cette nouvelle proposition sont rejetés par l'Autorité, cette dernière désignera elle-même un ou plusieurs Mandataire(s) avec lequel GL events conclura un mandat selon les termes approuvés par l'Autorité.

3.1.5. Communication à l'Autorité du contrat de mandat signé

Une fois le Mandataire identifié, GL events devra, dans un délai d'une semaine suivant l'approbation de l'Autorité, lui communiquer une version du contrat de mandat signé par GL events et par le Mandataire.

Une fois le mandat signé, GL events et le Mandataire ne pourront apporter aucune modification à ce mandat sans l'accord de l'Autorité.

3.2. Missions du Mandataire

Le Mandataire assumera ses obligations spécifiques afin d'assurer le respect des Engagements.

L'Autorité peut, de sa propre initiative ou à la demande du Mandataire ou de GL events, donner tout ordre ou instruction au Mandataire afin d'assurer le respect des conditions et obligations découlant de la Décision.

Le Mandataire devra :

- (i) proposer dans son premier rapport à l'Autorité un plan de travail détaillé décrivant comment il prévoit de vérifier le respect des obligations et conditions résultant de la Décision ;
- (ii) s'assurer du respect par GL events de ses Engagements ;
- (iii) assumer les autres missions données au Mandataire ;
- (iv) proposer à GL events les mesures qu'il juge nécessaires afin d'assurer le respect par GL events des conditions et obligations qui résultent des présents Engagements ;
- (v) fournir, deux fois par an et à chaque fois que l'Autorité lui en fera la demande, un rapport écrit à l'Autorité, en transmettant, parallèlement et dans les mêmes délais, une version non confidentielle de ce rapport à GL events. Ce rapport devra permettre à l'Autorité de lui permettre de s'assurer de la bonne mise en œuvre des Engagements.

Outre ces rapports, le Mandataire informera l'Autorité, par écrit et sans délai, en transmettant parallèlement et dans les mêmes délais à GL events une version non confidentielle des documents transmis à l'Autorité, s'il considère, sur la base d'éléments raisonnablement justifiés, que GL events manque au respect des Engagements.

3.3. Devoirs et obligations de GL events

GL events, directement ou par l'intermédiaire de ses conseils, apportera au Mandataire coopération et assistance et lui fournira toute information raisonnablement requise par le Mandataire pour l'accomplissement de ses tâches. Le Mandataire aura un accès complet à l'ensemble des livres

comptables, registres, documents, membres de direction ou du personnel, infrastructures, sites et informations techniques des Sociétés d'exploitation dédiées à la gestion du Millesium et/ou du Capitole et de la société d'exploitation dédiée à la gestion des sites de REIMS, qui seraient nécessaires pour l'accomplissement de ses devoirs au titre des Engagements. Ces sociétés fourniront au Mandataire, à sa demande, copie de tout document. Elles mettront à la disposition du Mandataire un bureau au sein de chaque site et devront être disponibles pour des réunions afin de fournir au Mandataire les informations nécessaires à l'exécution de sa mission.

GL events fournira au Mandataire toute assistance administrative et de gestion que ce dernier pourra raisonnablement requérir dans l'exercice de ses missions.

GL events indemnifiera le Mandataire ainsi que ses employés et agents (individuellement une « Partie indemnisée ») et garantira chaque Partie indemnisée contre toute responsabilité née de l'exécution des fonctions de Mandataire au titre des Engagements, sauf dans la mesure où cette responsabilité résulterait d'un manquement délibéré, d'une imprudence, d'une faute ou de la mauvaise foi du Mandataire, de ses employés ou de ses conseils et agents.

3.4. Remplacement, décharge et renouvellement de la nomination du Mandataire

Si un Mandataire cesse d'accomplir ses fonctions au titre des Engagements ou pour tout autre motif légitime, y compris pour des raisons de conflit d'intérêts du Mandataire :

- (a) l'Autorité peut, après avoir entendu le Mandataire, exiger que GL events remplace le Mandataire ; ou
- (b) GL events peut, avec l'autorisation préalable de l'Autorité, remplacer le Mandataire en cause.

Il peut être exigé du Mandataire révoqué conformément au paragraphe précédent qu'il continue à exercer ses fonctions jusqu'à ce qu'un nouveau Mandataire, à qui le Mandataire révoqué aura transféré l'ensemble des informations et documents pertinents, soit en fonction. Le nouveau Mandataire sera désigné selon la procédure mentionnée à l'article 3.1.

Mis à part le cas de révocation au sens du présent article, le Mandataire ne pourra cesser d'agir comme Mandataire qu'après que l'Autorité l'aura déchargé de ses fonctions, après la réalisation de tous les Engagements dont le Mandataire en question est chargé. Cependant, l'Autorité pourra à tout moment demander que le Mandataire soit à nouveau désigné si elle estime que les Engagements concernés n'ont pas été entièrement ou correctement mis en œuvre.

4. DURÉE

4.1. La durée des engagements visés à l'article 2.1 est de cinq (5) ans à compter de la Date d'effet.

4.2. GL events s'engage à compter de la Date d'effet jusqu'à la fin du Contrat de Délégation en cours, et pour toute la durée du premier contrat de délégation suivant le Contrat de Délégation en cours, à respecter les engagements définis dans les sections 2.2 à 3.4 incluse.

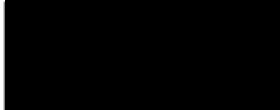
5. CLAUSE DE RÉEXAMEN

L'Autorité pourra, le cas échéant et en réponse à une demande écrite de GL events exposant des motifs légitimes, lever, modifier ou remplacer un ou plusieurs engagements si les circonstances de droit ou de fait prises en compte à l'occasion de l'examen de l'Opération venaient à être modifiées de manière significative au point de remettre en cause l'analyse concurrentielle sur les marchés concernés et donc la nécessité des Engagements, ou si une définition ultérieure de marché levait les préoccupations de concurrence de l'Autorité visées en article 2 des présents Engagements.

Parmi ces motifs légitimes, figurent notamment toute évolution de la structure concurrentielle des marchés de la gestion des salles de spectacles et de la gestion des sites accueillant des foires et salons grand public dans le département de la Marne, qui pourrait résulter par exemple de la résiliation anticipée du contrat d'exploitation des Sites de REIMS ou de la création de nouvelles salles de spectacles ou de sites accueillant des foires et salons grand public dans le département de la Marne.

Fait à Paris, le 18 mars 2026

Pour GL events



Avocat associé
EY Société d'Avocats



Avocat
EY Société d'Avocats