

FR

***Cas n° COMP/M.6379 -  
SAINT-GOBAIN/  
BROSSETTE***

Le texte en langue française est le seul disponible et faisant foi.

**RÈGLEMENT (CE) n° 139/2004  
SUR LES CONCENTRATIONS**

---

Article 4(4)  
date: 10.11.2011



## COMMISSION EUROPÉENNE

Dans la version publique de cette décision, des informations ont été supprimées conformément à l'article 17 (2) du règlement du Conseil (CE) n° 139/2004 concernant la non-divulgence des secrets d'affaires et autres informations confidentielles. Les omissions sont donc indiquées par [...]. Quand cela était possible, les informations omises ont été remplacées par des fourchettes de chiffres ou une description générale.

Bruxelles, le 10.11.2011  
C(2011) 8263 final

VERSION PUBLIQUE

PROCÉDURE DE CONTRÔLE DES  
OPÉRATIONS DE CONCENTRATION

**Partie Notifiante**

**Autorité de la concurrence**

Madame, Monsieur,

**Objet:      Affaire n° COMP/M.6379 – SAINT-GOBAIN/ BROSSETTE**  
**Décision de la Commission suite au Mémoire motivé présenté conformément à l'article 4, paragraphe 4, du Règlement n° 139/2004 relatif a un renvoi de l'affaire à la France.**

**Date de la notification: 10 octobre 2011**

**Délai légal pour la réponse des Etats membres : 15 jours ouvrable à compter de la date de réception par les Etats membres du mémoire motivé (soit approximativement 3 novembre 2011)**

**Délai légal pour la décision de la Commission: 16 novembre 2011**

1. Le 10 octobre 2011, la Commission a reçu, au moyen d'un Mémoire motivé, une demande de renvoi au titre de l'article 4, paragraphe 4, du règlement (CE) n° 139/2004 (le "règlement sur les concentrations") du Conseil concernant l'opération mentionnée ci-dessus. Dans leur mémoire motivé, les Parties ont indiqué que le centre géographique de l'opération envisagée concerne le territoire français et que, par conséquent, le cas devrait être traité par l'Autorité française de la concurrence.
2. Conformément à l'article 4, paragraphe 4, du règlement sur les concentrations, les parties à l'opération peuvent, avant de la notifier formellement à la Commission, demander le renvoi

partiel ou total de la transaction par la Commission aux Etats membres dans la mesure où la concentration risque d'affecter de manière significative la concurrence sur un marché qui présente toutes les caractéristiques d'un marché distinct.

3. Une copie du mémoire motivé a été envoyée à tous les Etats membres le 11 octobre 2011.
4. Par lettre du 26 octobre 2011 l'Autorité française de la concurrence a exprimé son accord avec la demande de renvoi.

## **I. LES PARTIES**

5. Les activités de la Compagnie de Saint-Gobain ("Saint-Gobain") concernent, d'une part, la production et la vente de matériaux tels que le verre, les céramiques, les plastiques de performance, les abrasifs, les canalisations ainsi que certains matériaux de construction tels que les produits d'isolation, les mortiers industriels, les plaques de plâtre et le plâtre. D'autre part, Saint-Gobain distribue des matériaux de construction dans de nombreux pays et notamment dans plusieurs pays de l'Espace Economique Européen.
6. Saint-Gobain détient le contrôle exclusif de Point. P s.a. ("Point P."). Point P. est active sur les marchés de la distribution de matériaux de construction aux professionnels.
7. Brossette S.A.S ("Brossette") est une filiale du groupe britannique Wolseley Plc ("Wolseley") actif dans la distribution de produits de chauffage, de plomberie et de matériaux de construction aux professionnels spécialistes. Brossette constitue la Division Chauffage, Sanitaire et Canalisations de Wolseley France et est active, uniquement en France, dans la distribution de produits de sanitaire chauffage et climatisation, tout en ayant également des activités secondaires de distribution de canalisations techniques à usage industriel, d'autres matériaux de construction et de matériel électrique.

## **II. L'OPÉRATION**

8. La transaction en question concerne l'acquisition du contrôle exclusif de Brossette par la société Point. P, conformément à la promesse unilatérale d'achat ("*Put Option Agreement*") signée par Wolseley Plc, Wolseley France et Point. P s.a. le 29 juillet 2011 et le *Share Purchase Agreement* signé par les mêmes parties le 22 septembre 2011<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Saint-Gobain a également l'intention d'acquérir l'enseigne généraliste de distribution de matériaux de construction Build Center, active en Grande-Bretagne. Saint-Gobain a contacté la Commission séparément à propos de cette transaction pour laquelle elle a demandé le renvoi de l'affaire à l'autorité de concurrence britannique au titre de l'article 4, paragraphe 4, du règlement sur les concentrations (Affaire COMP/M.6359 – Saint Gobain/Build Center, Note aux Etats membres du 26 septembre 2011). Pour déterminer si deux transactions sont interdépendantes pour les besoins de l'Article 3 du règlement sur les concentrations, la Communication consolidée sur la compétence de la Commission en vertu du règlement (CE) no 139/2004 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises indique "qu'il convient d'assimiler à une opération de concentration unique les opérations qui sont étroitement liées en ce qu'elles font l'objet d'un lien conditionnel" (point 39). En outre, la Communication consolidée indique que "dès lors que les différentes opérations ne sont pas interdépendantes et que les parties mèneraient à son terme une des opérations même en cas d'échec de toutes les autres, il semble approprié d'évaluer ces opérations individuellement dans le cadre du règlement sur les concentrations" (point 40). Dans le cas présent, les deux transactions ne sont interdépendantes ni *de jure* ni *de*

### III. DIMENSION EUROPEENNE

9. Les entreprises concernées réalisent un chiffre d'affaires mondial consolidé de plus de 5 milliards d'euros (Saint-Gobain : 40,1 milliards d'euros ; Brossette : 738 millions d'euros). Chacune d'entre elles réalise un chiffre d'affaires dans l'UE de plus de 250 millions d'euros (Saint-Gobain : [...] d'euros ; Brossette : 738 millions d'euros) et seule Brossette réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires dans un seul et même Etat membre (France : 738 millions d'euros). L'opération notifiée a donc une dimension européenne au sens de l'article 1 du règlement sur les concentrations.

### IV. ANALYSE DES CONDITIONS DU RENVOI

10. D'après les informations fournies par les Parties, les marchés de produits en cause sont les marchés suivants (i) le marché de la distribution de produits de sanitaire, de chauffage et de climatisation vendus par des enseignes spécialistes à des professionnels; (ii) la distribution à des professionnels de matériel électrique; (iii) la distribution à des professionnels de carrelage; (iv) la distribution à des professionnels de bois.
11. En outre, Saint-Gobain est un fournisseur actuel ou potentiel de Brossette et des relations verticales sont donc envisageables sur les marchés (i) de l'approvisionnement en matériaux d'isolation et (ii) de l'approvisionnement en plâtre et plaques de plâtre.

#### A. Marchés horizontalement affectés:

- (i) la distribution de produits de sanitaire, de chauffage et de climatisation vendus par des enseignes spécialistes à des professionnels.
12. Selon les informations fournies par les Parties, Brossette (*via* ses filiales Brossette Bâtiment, Brossette Confortique et Brossette Ditac) est active dans la distribution de produits de sanitaire, de chauffage et de climatisation vendus par des enseignes spécialistes à des professionnels. Point. P (*via sa filiale* DSC qui regroupe les enseignes Cedeo, Dupont Sanitaire Chauffage et Clim +) est également active sur ce marché.
13. La Commission européenne a envisagé un marché de la distribution de produits de sanitaire, de chauffage et de climatisation vendus par des négoce spécialistes à des professionnels spécialistes<sup>2</sup>, mais a laissé ouverte la question de la définition précise du marché de produit

---

*facto*. En effet, les accords formalisant les transactions ne sont (i) ni liés par une conditionnalité mutuelle, (ii) ni simultanés. L'acquisition de Build Center est conditionnée à l'autorisation de l'opération soit par la Commission au titre du Règlement sur les concentrations, soit d'un renvoi de la transaction au Royaume-Uni. Si l'une de ces deux conditions est remplie, l'opération sera réalisée, même si ce n'est pas le cas de l'opération concernant l'acquisition de Brossette. De façon similaire, l'acquisition de Brossette est conditionnée à l'autorisation de la transaction par les autorités de concurrence compétentes. Si cette autorisation est accordée, l'opération sera réalisée, même si ce n'est pas le cas de l'opération concernant l'acquisition de Build Center.

<sup>2</sup> Décision COMP/M.3407 du 28 avril 2004, *Saint-Gobain/Dahl*; Décision COMP/M.3184 du 3 juillet 2003, *Wolseley/PMB*.

pertinent. Selon les Parties, cette définition étroite du marché a été retenue par l'Autorité de la concurrence au niveau français<sup>3</sup>.

14. La pratique décisionnelle définit des zones de chalandise infranationales qui s'étendent au département<sup>4</sup> ou à la région<sup>5</sup>. Au vu des parts de marché des Parties, l'Opération se traduira par un certain nombre de marchés locaux affectés sur le territoire français.
15. Selon les Parties, même si l'on devait considérer une définition large du marché de la distribution de produits de sanitaire, de chauffage et de climatisation englobant les négoce spécialistes et généralistes, on aboutirait également à des marchés locaux affectés malgré une part de marché cumulée des Parties au niveau national plus faible. Les activités des Parties dépassent 15 % de parts de marché cumulées dans plusieurs départements (où chacune des deux Parties est présente)<sup>6</sup> et au niveau national leur part de marché cumulée s'élèverait à [20-30] %.

(ii) la distribution de matériel électrique à des professionnels

16. Les Parties expliquent dans leur mémoire motivé, que Brossette distribue du matériel électrique via l'enseigne spécialiste Brossette CDL et que Point. P n'a pas d'enseigne spécialisée dans la distribution de matériel électrique mais commercialise du matériel électrique dans ses enseignes généralistes (comme Point. P Matériaux de construction) et dans ses enseignes spécialistes d'autres produits (tel que DSC, distributeur spécialiste de produits de sanitaire, de chauffage et de climatisation).
17. La pratique décisionnelle distingue la distribution de matériel électrique par des négoce auprès des professionnels de celle réalisée auprès des particuliers<sup>7</sup>. La Commission définit en outre la dimension géographique de ce marché comme étant nationale<sup>8</sup>, tout en

---

<sup>3</sup> Décision n°10-DCC-03 du 12 janvier 2010 *Mafart/ANCS (groupe Accueil)*; Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 13 mars 2006, *Wolseley/Dafi*; Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 27 janvier 2003, *Point. P/Sem Angles*.

<sup>4</sup> Décision COMP/M.3184 du 3 juillet 2003, *Wolseley/PBM*, Décision n°10-DCC-03 du 12 janvier 2010, *Mafart/ANCS (groupe Accueil)* ; Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 24 décembre 2003, *Point. P/PUM Plastiques*, Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 27 janvier 2003, *Point. P/Sem Angles*.

<sup>5</sup> Décision COMP/M.3184 du 3 juillet 2003, *Wolseley/PBM* ; Décision n°10-DCC-03 du 12 janvier 2010, *Mafart/ANCS (groupe Accueil)*.

<sup>6</sup> Voir en ce sens l'Annexe 8 du Mémoire motivé.

<sup>7</sup> Décision COMP/M.4963 du 22 février 2008, *Rexel/Hagemeyer* ; Décision COMP/M.5029 du 8 février 2008, *Sonepar/Rexel Germany* ; Décision COMP/M.4949 du 8 février 2008, *Sonepar/Hagemeyer* ; Décision n°10-DCC-65 du 29 juin 2010, *C3F/Sonepar France* ; Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 9 mai 2003, *Sonepar France/Délec*.

<sup>8</sup> Décision COMP/M.4963 du 22 février 2008, *Rexel/Hagemeyer* ; Décision COMP/M.5029 du 8 février 2008, *Sonepar/Rexel Germany* ; Décision COMP/M.4949 du 8 février 2008, *Sonepar/Hagemeyer* ; Décision n°10-DCC-65 du 29 juin 2010, *C3F/Sonepar France*.

envisageant une dimension locale en respectant une méthode par zone de chalandises de 80 km autour d'un point de vente<sup>9</sup>.

18. Point. P considère ne pas être active sur le même marché de produit que Brossette CDL en raison de la différence quant à la spécialisation des points de vente et à la clientèle ciblée. En tout état de cause, si Point. P devait être considérée comme active sur le même marché que Brossette, elle estime la part du marché national de Saint-Gobain à environ [0-5] % et celle de Brossette à [0-5] %. Ainsi, le seul marché affecté serait celui du département des Côtes d'Armor ou la part de marché cumulée des Parties s'élèverait à [10-20]% avec une addition de part de marché de seulement [0-5] %.

(iii) la distribution de carrelage à des professionnels

19. Les Parties expliquent que Brossette Bâtiment a une activité de distribution spécialisée de carrelage auprès de professionnels carreleurs dans un seul département français. Dans ce même département, Point. P vend également du carrelage à travers ses enseignes spécialistes et généralistes.
20. La pratique décisionnelle n'a pas conclu quant à la définition exacte du marché de produit pertinent concernant la distribution de carrelage<sup>10</sup>. Pour ce qui est de la définition du marché géographique, elle a retenu une dimension locale par zone de chalandise<sup>11</sup>.
21. Les Parties soutiennent que le seul marché affecté serait le marché local correspondant au département de la Savoie et qu'il convient pour ce département de prendre en compte non seulement les ventes de carrelages réalisées par des enseignes spécialistes mais aussi celles réalisées par des négoce généralistes. La part de marché cumulée des Parties serait de [30-40]%. Sur le marché plus étroit de la distribution par les spécialistes carrelage et les généralistes (en excluant les ventes des Grandes Surfaces de Bricolage (ci-après, "GSB") et Grandes Surfaces Spécialisées (ci-après, "GSS")) dans le département de la Savoie, la part de marché cumulée des Parties s'élèverait à [50-60] %.

(iv) la distribution de bois à des professionnels

22. Selon les Parties, Brossette Bâtiment a une activité de distribution spécialisée de bois auprès de professionnels menuisiers dans un seul département français. Dans ce même département, Point. P a également une activité de distribution de bois à des professionnels.
23. La pratique décisionnelle française a retenu l'existence d'un marché de produit de la distribution spécialisée de bois<sup>12</sup> à des clients spécialistes et a considéré que ce marché est

---

<sup>9</sup> Décision COMP/M.5029 du 8 février 2008, *Sonepar/Rexel Germany*.

<sup>10</sup> Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 5 septembre 2002, *Carmat – Pinault Bois & Matériaux*.

<sup>11</sup> Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 5 septembre 2002, *Carmat – Pinault Bois & Matériaux* ; Décision COMP/M.3313 du 10 décembre 2003, *CRH / SAMSE / DORAS*.

<sup>12</sup> Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 1<sup>er</sup> octobre 2007, *Sofiparts/Pinault Bois et Matériaux* ; Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 5 septembre 2002, *Carmat/Pinault Bois & Matériaux*.

de dimension locale<sup>13</sup>. Le seul marché affecté serait donc celui du département de la Manche où la part de marché des Parties est de [10-20] %.

**B. Marchés verticalement affectés:**

24. Les types de matériaux de construction fabriqués et fournis par Saint-Gobain sont, pour l'essentiel, vendus par Brossette à titre de complément ou de dépannage aux professionnels qui viennent s'approvisionner principalement en produits spécialisés dans ses magasins.

(i) Marché de l'approvisionnement en matériaux d'isolation

25. Selon les Parties, Brossette achète marginalement des matériaux d'isolation en France, plus précisément des plaques en polystyrène (mousses) pour plancher chauffant et des laines de verre. Sa part de marché, en tant qu'acheteur, est estimée à [0-5] % sur le marché français de l'approvisionnement en mousses, et à [0-5] % sur le marché français de l'approvisionnement en laines minérales.
26. La Commission a retenu l'existence d'un marché de la fabrication de matériaux d'isolation pour le bâtiment, et envisagé, sans toutefois les retenir, des segmentations en fonction des utilisations et des matériaux utilisés (laines minérales et mousses)<sup>14</sup>. L'Autorité de la concurrence française retient une définition globale du marché des matériaux d'isolation sans segmentation plus précise<sup>15</sup>.
27. La pratique décisionnelle considère que la dimension géographique de ce marché amont est au moins nationale<sup>16</sup>.
28. La part de marché de Saint-Gobain, en tant que producteur, sur le marché français de l'approvisionnement en matériaux d'isolation est évaluée par Point. P à [20-30] % en valeur et [30-40] % en volume. La part de marché nationale de Brossette en tant qu'acheteur est d'environ [0-5] %.
29. Sur le marché français de l'approvisionnement en mousses, Saint-Gobain détient une part de marché de [20-30] % en valeur et [20-30] % en volume. Au niveau européen, la part de marché de Saint-Gobain sur le marché de l'approvisionnement en mousses s'élève à [5-10] % en valeur et en volume.
30. Sur le marché français de l'approvisionnement en laines minérales, Saint-Gobain détient une part de marché de [40-50] % en valeur et [40-50] % en volume. Au niveau européen,

---

<sup>13</sup> Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 13 mars 2006, *Dafi/Wolseley*.

<sup>14</sup> Décision COMP/M.3943 du 9 novembre 2005, *Saint-Gobain/BPB*.

<sup>15</sup> Décision n°09-DCC-11 du 2 juin 2009, *FDE/Samse* ; Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 13 mars 2006, *Wolseley/Dafi*.

<sup>16</sup> Décision COMP/M.3943 du 9 novembre 2005, *Saint-Gobain/BPB* ; Décision n°09-DCC-11 du 2 juin 2009, *FDE/Samse* ; Lettre du Ministre de l'Economie et des Finances du 13 mars 2006, *Wolseley/Dafi*.

la part de marché de Saint-Gobain sur le marché de l'approvisionnement en laines minérales s'élève à [30-40] % en valeur et [30-40] % en volume.

31. Enfin, sur le segment de la fabrication de plaques en polystyrène expansé ou EPS (mousses) pour plancher chauffant, la part des ventes de Saint-Gobain est estimée par Point. P à moins de [10-20] %.
32. Malgré l'existence de marché amont affectés qui pourraient être de dimension plus large que nationale, l'impact sur la concurrence serait en tout état de cause limité à la France dans la mesure où le marché aval est de dimension au plus nationale et où seule une stratégie de verrouillage des intrants peut être envisagée<sup>17</sup>. En tout état de cause, compte tenu de la très faible addition de part de marché qu'apporte Brossette, la transaction proposée ne devrait avoir aucun impact sur ce marché.

(ii) Marché de l'approvisionnement en plâtre et plaques de plâtre

33. La Commission a considéré que l'approvisionnement en plâtre et l'approvisionnement en plaques de plâtre ne sont pas substituables et constituent des marchés de produits distincts. Pour autant, la Commission a laissé ouverte la question de la définition précise du marché de produit<sup>18</sup>.
34. Concernant la délimitation géographique, il ressort de l'étude de marché réalisée par la Commission dans l'affaire *Saint-Gobain/BPB* que le marché de l'approvisionnement en matériaux à base de plâtre est de dimension nationale<sup>19</sup>.
35. Saint-Gobain a une part de marché, en tant que fournisseur, supérieure à [20-30] % sur le marché français de la fabrication de plâtre ou plaques de plâtre. La part de Brossette en tant qu'acheteur de ces deux produits (plâtre et plaques de plâtre) est inférieure à [0-5] % sur les deux marchés d'approvisionnement compte tenu du fait qu'un seul point de vente Brossette a effectué des achats de ce type auprès de Saint-Gobain.
36. Au vu de ce qui précède, dans tous les marchés précités, les effets principaux de l'opération proposée sont limités à la France. En outre, les marchés concernés présentent toutes les caractéristiques d'un marché distinct.

## V. APPRECIATION

37. Selon la Communication de la Commission sur le renvoi des affaires en matière de concentrations<sup>20</sup> (point 16), "pour que la Commission renvoie une affaire à un ou plusieurs

---

<sup>17</sup> Une stratégie de verrouillage des clients est hautement improbable compte tenu de la part extrêmement limitée de Brossette comme acheteur de matériaux d'isolation en France.

<sup>18</sup> Décision COMP/M.3943 du 9 novembre 2005, *Saint-Gobain/BPB*.

<sup>19</sup> *Ibid.*

<sup>20</sup> Communication de la Commission sur le renvoi des affaires en matière de concentrations, Journal officiel n° C 056 du 5 mars 2005 p. 2 – 23 ("la Communication sur les renvois").



États membres en vertu de l'article 4, paragraphe 4, deux conditions doivent être remplies: i) il faut qu'il y ait des éléments indiquant que la concentration risque d'affecter d'une manière significative la concurrence sur un ou plusieurs marchés, et ii) le ou les marchés en cause doivent être situés à l'intérieur d'un État membre et présenter toutes les caractéristiques d'un marché distinct".

38. En ce qui concerne le premier critère, la Communication sur les renvois (point 17) indique que "les parties requérantes sont essentiellement tenues de démontrer que l'opération risque d'affecter la concurrence sur un marché distinct d'un État membre, effet qui peut être significatif, et qui doit par conséquent être examiné en profondeur". En ce qui concerne le deuxième critère, ladite communication précise (point 18) que les parties doivent montrer que les marchés géographiques sur lesquels la concurrence est affectée par l'opération sont nationaux ou infranationaux.
39. Or, en l'espèce, selon les informations soumises par les parties, l'opération implique plusieurs "marchés affectés" au sens du formulaire RS. Par exemple, sur le marché de la distribution de produits de sanitaire, de chauffage et de climatisation vendus par des enseignes spécialistes à des professionnels, les parts de marchés combinées des parties dépassent 15% dans plusieurs départements tandis qu'au niveau national leur part de marché cumulée s'élèverait à [20-30]%. De même, sur le marché de la distribution de carrelage à des professionnels les parties auraient un part de marché cumulée de [30-40]% dans le département de Savoie (et même [50-60]% sur un marché de produit défini de façon plus étroite). En ce qui concerne les relations verticales engendrées par l'opération, la Commission note que Saint-Gobain détient des parts de marchés supérieures à [20-30]% sur certain marchés pertinents situés en amont.
40. La France constitue un marché distinct parce que les marchés géographiques sur lesquelles la concurrence est affectée sont nationaux ou infranationaux. En effet, plusieurs marchés géographiques sont des marchés locaux (au niveau du département ou de la région) ou nationaux.
41. De plus, ces marchés de produits pertinents de dimension nationale ou infra nationale ont déjà fait l'objet de nombreuses décisions de l'autorité de concurrence française. Ainsi l'Autorité de la concurrence est bien placée pour examiner les marchés en cause.

## **VI. RENVOI**

42. Sur la base des informations fournies par les Parties dans leur mémoire motivé, la Commission considère que les conditions de renvoi, telles que prévues à l'article 4 paragraphe 4 du règlement sur les concentrations, sont réunies dans le cas présent, dans la mesure où la concentration risque d'affecter de manière significative la concurrence sur un marché ou plusieurs marchés à l'intérieur d'un État membre qui présente toutes les caractéristiques d'un marché distinct.
43. La Communication sur les renvois (point 17) indique que: "*les parties requérantes sont essentiellement tenues de démontrer que l'opération risque d'affecter la concurrence sur un marché distinct d'un État membre, effet qui peut être significatif, et qui doit par*

*conséquent être examiné en profondeur" et que "ces indications peuvent très bien n'être que préliminaires".*

44. Sur la base des informations fournies par les Parties dans leur mémoire motivé, la Commission estime que la demande de renvoi est par ailleurs cohérente avec le point 20 de la communication précitée. En effet, *"les concentrations de dimension communautaire susceptibles d'affecter la concurrence sur les marchés nationaux ou infranationaux et dont les effets se feraient ressentir ou auraient leur effet économique principal dans un seul État membre sont celles qui se prêteraient le mieux à un renvoi à cet État membre, en particulier dans les cas où ces effets se produiraient sur un marché distinct qui ne constitue pas une partie substantielle du [marché intérieur]. Si le renvoi est limité à un seul État membre, l'avantage du guichet unique est également préservé."* Ainsi, le renvoi demandé préservera le principe du "guichet unique", dans la mesure où cette affaire sera renvoyée à une seule autorité de concurrence ce qui constitue un facteur important d'efficacité administrative.

## **VII. CONCLUSION**

45. La Commission européenne a décidé, pour les raisons exposées ci-dessus, de renvoyer l'affaire dans sa totalité à l'Autorité de la concurrence française.

*Pour la Commission  
(signé)*

*Alexander ITALIANER  
Directeur-Général*