



COMMISSION EUROPÉENNE
DG Concurrence

***Cas M.10251 - INVIVO GROUP / ETABLISSEMENTS
J SOUFFLET***

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

**REGLEMENT (EC) n° 139/2004
SUR LES CONCENTRATIONS**

Article 6, paragraphe 1, point b) NON-OPPOSITION
date: 19/11/2021

***En support électronique sur le site Internet EUR-Lex sous le
numéro de document 32021M10251***



Bruxelles, le 19.11.2021
C(2021) 8544 final

VERSION PUBLIQUE

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.

InVivo Group
83, avenue de la Grande Armée
75116 Paris 16
France

Objet: Affaire M.10251 – INVIVO GROUP / ETABLISSEMENTS J SOUFFLET
Décision de la Commission en application de l'article 6(1)(b) du
règlement (CE) n°139/2004 du Conseil¹ et de l'article 57 de l'accord sur
l'Espace économique européen²

¹ JO L 24 du 29.1.2004, p. 1 (le « règlement sur les concentrations»). Applicable à compter du 1^{er} décembre 2009, le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (« TFUE») a introduit divers changements, parmi lesquels le remplacement des termes « Communauté» par « Union» et « marché commun» par « marché intérieur». Les termes du TFUE seront utilisés dans cette décision.

² JO L 1 du 3.1.1994, p. 3 (l'« accord EEE»).

1.	LES PARTIES.....	5
2.	LA CONCENTRATION.....	5
3.	DIMENSION UE	6
4.	ANALYSE CONCURRENTIELLE	7
4.1.	Introduction	7
4.1.1.	Vue d'ensemble	7
4.1.2.	InVivo et ses coopératives.....	9
4.2.	Cadre d'analyse	11
4.2.1.	Chevauchements horizontaux.....	11
4.2.1.1.	Effets non-coordonnés.....	11
4.2.1.2.	Effets coordonnés.....	12
4.2.1.3.	Renforcement du pouvoir d'achat	12
4.2.2.	Relations verticales.....	13
4.3.	Obtention et commercialisation de semences.....	13
4.3.1.	Vue d'ensemble sur la commercialisation de semences.....	13
4.3.2.	Activités des parties.....	14
4.3.3.	Marchés pertinents.....	15
4.3.3.1.	Marché de produits.....	15
4.3.3.2.	Marchés géographiques	20
4.3.4.	Analyse concurrentielle	21
4.3.4.1.	Lien horizontal : commercialisation de semences.....	21
4.3.4.2.	Liens verticaux : obtention (amont) / commercialisation sur le circuit long (aval)	31
4.4.	Agrofourniture	38
4.4.1.	Activités des parties.....	38
4.4.2.	Marchés pertinents.....	39
4.4.2.1.	Marchés de produits	39
4.4.2.2.	Marchés géographiques	43
4.4.3.	Analyse concurrentielle	45
4.4.3.1.	Lien horizontal: achat en gros de produits d'agrofourriture.....	45
4.4.3.2.	Liens verticaux: commercialisation en gros (amont) / vente de détail de produits d'agrofourriture (aval).....	49
4.5.	Commercialisation de céréales et protéagineux	58
4.5.1.	Activités des parties.....	58
4.5.2.	Marchés pertinents.....	58

4.5.2.1.	Marchés de produits	58
4.5.2.2.	Marchés géographiques	59
4.5.3.	Analyse concurrentielle	60
4.6.	Malterie.....	61
4.6.1.	Activités des parties.....	61
4.6.2.	Marchés pertinents.....	62
4.6.2.1.	Marché de produits.....	62
4.6.2.2.	Marchés géographiques	63
4.6.3.	Analyse concurrentielle	65
4.6.3.1.	Sur la capacité à se coordonner	65
4.6.3.2.	Sur le renforcement de la coordination du fait de l'opération.....	70
4.6.3.3.	Sur le caractère durable de la coordination	72
4.6.3.4.	Conclusion	76
4.7.	Services de stockage dans les terminaux portuaires et fluviaux.....	76
4.7.1.	Activités des parties.....	76
4.7.2.	Marchés pertinents.....	77
4.7.2.1.	Marchés de services.....	77
4.7.2.2.	Marchés géographiques	79
4.7.3.	Analyse concurrentielle	80
4.7.3.1.	Terminaux maritimes.....	81
4.7.3.2.	Terminaux fluviaux	92
4.8.	Meunerie.....	103
4.8.1.	Activités des parties.....	103
4.8.2.	Marchés pertinents.....	103
4.8.2.1.	Marchés de produit.....	103
4.8.2.2.	Marchés géographiques	104
4.8.3.	Analyse concurrentielle	105
4.8.3.1.	Sur la capacité à se coordonner	105
4.8.3.2.	Sur le renforcement de la coordination du fait de l'opération.....	107
4.8.3.3.	Sur le caractère durable de la coordination	109
4.8.3.4.	Conclusion	110
4.9.	Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.....	110
4.9.1.	Activités des parties.....	110
4.9.2.	Marchés pertinents.....	112
4.9.2.1.	Marché de produits.....	113

4.9.2.2.	Marché géographique	114
4.9.3.	Analyse concurrentielle	114
4.9.3.1.	Sur la capacité à se coordonner	116
4.9.3.2.	Sur le renforcement de la coordination du fait de l'opération.....	124
4.9.3.3.	Sur le caractère durable de la coordination	125
4.9.3.4.	Conclusion	127
5.	CONCLUSION	127

Madame, Monsieur,

- (1) Le 13 octobre 2021, la Commission européenne a reçu notification, conformément à l'article 4 du Règlement du Conseil No 139/2004³, d'un projet de concentration par lequel InVivo Group, appartenant à l'Union InVivo (« InVivo ») acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, le contrôle exclusif de l'ensemble d'Établissements J. Soufflet (« Soufflet »)⁴ (« l'opération »). InVivo correspond à la « partie notifiante », et InVivo et Soufflet sont dénommées ensemble « les parties ».

1. LES PARTIES

- (2) **InVivo Group** est détenue à 100% par InVivo qui est l'entité holding du groupe InVivo sous la forme d'une union de coopératives agricoles à capital variable, elle-même détenue par 226 coopératives sociétaires⁵. InVivo comporte quatre pôles d'activités exercées principalement en France, à savoir (i) le pôle « agriculture » qui couvre des activités d'achats et commercialisation de produits agricoles tels que les semences, (ii) le pôle « retail » qui couvre des activités de vente au détail notamment de produits alimentaires et de jardinerie, (iii) le pôle « négoce international » qui couvre des activités de commercialisation de céréales et oléo-protéagineux en France et à l'international et de stockage de produits dans les silos et (iv) le pôle « vin » qui couvre des activités de commercialisation de vins, avec des sites d'embouteillage détenus en propre.
- (3) **Soufflet** est la société holding du groupe Soufflet qui est un groupe alimentaire français de dimension internationale ayant plusieurs domaines d'activité, en ce compris (i) la collecte, le stockage et la commercialisation de produits agricoles tels que les semences (via « Soufflet Agriculture »), (ii) l'agrofourmiture de semences, d'engrais et de produits de protection des plants (*i.e.*, phytosanitaires) (notamment via « Soufflet Vigne »), (iii) la commercialisation de céréales, oléo-protéagineux et produits laitiers à l'international (via « Soufflet Négoce »), (iv) la transformation de blé et commercialisation des farines (via les « Moulins Soufflet »), et (v) la production et commercialisation de malt (via les « Malteries Soufflet »).

2. LA CONCENTRATION

- (4) En vertu d'un protocole de cession signé le 1^{er} mai 2021, InVivo Group s'est engagée à acquérir l'intégralité du capital et des droits de vote de Soufflet.
- (5) En vertu d'un accord du 22 avril 2021⁶, et pour aider au financement de l'opération, des investisseurs tiers, à savoir [actionnaires], auront des participations minoritaires au capital des Malterie Soufflet, respectivement de 24,93%, 6,66% et 5,98%⁷. Ces actionnaires minoritaires ne disposeront en aucun cas d'un pouvoir de contrôle sur Soufflet.

³ OJ L 24, 29.1.2004, p. 1.

⁴ Publication au Journal officiel de l'Union européenne n° C 430 du 25.10.2021, p. 10.

⁵ Au 30 septembre 2020.

⁶ Formulaire de notification, Annexe 12.

⁷ Ces investisseurs à travers différentes entités : [composition de l'actionnariat].

- (6) En effet, si au regard du pacte d'actionnaires, [actionnaires] disposent de droits de veto, ceux-ci ne portent pas sur des décisions stratégiques au sens de la Communication juridictionnelle de la Commission.⁸ À titre d'exemple, [actionnaires] disposent d'un droit de veto sur toutes les décisions d'augmentation du capital, de cession ou encore de modification de la forme juridique de Malteries Soufflet⁹. Il s'agit donc de droit de veto destinés à protéger les intérêts financiers des actionnaires minoritaires (i.e. [actionnaires]).
- (7) En outre, le pacte d'actionnaires prévoit expressément qu'en cas de blocage sur l'adoption d'une décision à majorité qualifiée ou majorité qualifiée renforcée en raison du vote négatif d'un investisseur, InVivo dispose d'une faculté (à l'issue d'une procédure de résolution à l'amiable) de se porter acquéreur des titres détenus par l'investisseur concerné à un prix égal au maximum à l'une des options suivantes : (i) 1,5 fois le multiple de l'investisseur, (ii) un prix garantissant un taux de rentabilité interne (« TRI ») de 10% à l'investisseur, et (iii) la valeur de marché. Si le blocage provient de [actionnaire], InVivo dispose d'une faculté de racheter également les titres des autres investisseurs si elle le souhaite.
- (8) Par conséquent, les droits de veto conférés à [actionnaires] ne leur permettent pas d'exercer une influence déterminante sur la stratégie commerciale de Malteries Soufflet. Ces actionnaires minoritaires n'exercent pas de contrôle commun avec InVivo au sens du règlement sur les concentrations et de la Communication juridictionnelle.
- (9) L'opération consiste donc en l'acquisition par InVivo du contrôle exclusif de Soufflet au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

3. DIMENSION UE

- (10) Les entreprises concernées réalisent un chiffre d'affaires mondial consolidé de plus de 5 milliards d'euros¹⁰. Chacune d'entre elles réalise un chiffre d'affaires dans l'Union de plus de 250 millions d'euros, mais aucune d'entre elles ne réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires total dans un seul et même État membre. L'opération notifiée a donc une dimension européenne.

⁸ Communication Juridictionnelle de la Commission concernant le règlement (CE) n°139/2004 du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, § 65 à 67.

⁹ Pacte d'Actionnaires annexé à l'accord d'investissement, Formulaire de notification, Annexe 12.

¹⁰ Chiffre d'affaires calculé conformément à l'article 5 du règlement sur les concentrations. Pour le calcul du chiffre d'affaires d'InVivo, les coopératives membres d'InVivo ont été considérées comme des tiers et le chiffre d'affaires d'InVivo comprend donc les ventes d'InVivo à des tiers et les ventes d'InVivo à ses coopératives adhérentes, mais pas les ventes réalisées par les coopératives adhérentes d'InVivo aux tiers.

4. ANALYSE CONCURRENTIELLE

4.1. Introduction

4.1.1. Vue d'ensemble

- (11) InVivo et Soufflet sont présentes sur de nombreux marchés liés au monde agricole. L'opération donne lieu à plusieurs marchés affectés à la fois horizontalement et verticalement, principalement en France.
- (12) En ce qui concerne **l'obtention et la commercialisation de semences**, l'opération donne lieu à :
- (a) Des marchés affectés horizontalement dans la commercialisation de semences ;
 - (b) Des marchés affectés verticalement du fait des activités d'obtention de semences d'InVivo (à travers RAGT Semences) et des activités de commercialisation de semences d'InVivo et Soufflet.
- (13) L'impact de l'opération sur les marchés de l'obtention et la commercialisation de semences est analysé aux paragraphes (41) à (157) ci-dessous.
- (14) En ce qui concerne **l'agrofourniture**, l'opération donne lieu à :
- (a) des marchés potentiellement affectés horizontalement dans l'achat en gros de produits d'agrofourniture¹¹ ;
 - (b) Des marchés affectés verticalement du fait des activités de commercialisation en gros de produits d'agrofourniture d'InVivo et des activités de vente au détail de produits d'agrofourniture de Soufflet.
- (15) L'impact de l'opération sur les marchés de l'agrofourniture est analysé aux paragraphes (158) à (255) ci-dessous.
- (16) En ce qui concerne la **commercialisation de céréales et protéagineux**, l'opération donne lieu à des marchés horizontalement affectés dans la commercialisation de blé. L'impact de l'opération sur ces marchés est analysé aux paragraphes (256) à (275) ci-dessous.
- (17) En ce qui concerne les **services de stockage dans les terminaux portuaires**, l'opération donne lieu à :
- (a) des marchés affectés horizontalement dans les services de stockage dans les terminaux portuaires¹² ;

¹¹ Les marchés sont considérés comme étant « potentiellement » affectés dans la mesure où le rôle d'InVivo via sa centrale d'achat « PPA », apparaît plus comme un rôle d'intermédiaire qu'un rôle à proprement parler d'acheteur. De la même manière, Soufflet semble avoir délégué la fonction achat à proprement parler à la centrale d'achat Symphonie. Néanmoins, et comme détaillé ci-dessous, la Commission a analysé si la combinaison possible des achats circulant via le PPA et des besoins de Soufflet n'entraînerait pas une création ou renforcement d'une position dominante à l'achat susceptible d'entraver significativement la concurrence.

- (b) des marchés potentiellement affectés verticalement du fait de l'activité des parties dans le stockage dans les terminaux portuaires fluviaux en amont et de l'activité des parties dans la commercialisation de céréales et protéagineux et celle de Soufflet dans la malterie en aval.¹³
- (18) Par ailleurs, dès la phase de pré-notification, certains acteurs du marché ont contacté la Commission afin de soulever de possibles préoccupations de concurrence résultant de l'opération¹⁴ sur des marchés sur lesquels les activités d'InVivo et de Soufflet ne se chevauchent pas, mais sur lesquels Soufflet et certaines coopératives membres d'InVivo sont simultanément présentes. L'opération ne donne lieu, sur ces marchés, à aucun chevauchement entre les activités des parties, ni à aucune réduction du nombre d'acteurs présents, dans la mesure où, comme rappelé ci-dessus, InVivo et ses coopératives sont des entités distinctes du point de vue du droit de la concurrence. Cependant, à titre conservatoire et par souci d'exhaustivité, compte-tenu des liens particuliers entre InVivo et ses coopératives membres, tels que présentés de manière générale ci-dessus, la Commission a usé de son pouvoir discrétionnaire d'enquêter sur ces marchés et les a examinés dans le cadre d'une analyse d'effets coordonnés.
- (19) Les marchés ayant été analysés au titre d'effets coordonnés sont les suivants :
- (a) Les **marchés des services offerts dans deux terminaux portuaires maritimes**, où les parties ne sont pas toutes deux présentes, mais où des coopératives d'InVivo et de Soufflet le sont;
 - (b) Les **marchés de la malterie**¹⁵ ;
 - (c) Les **marchés de la meunerie** ;
 - (d) Les **marchés de la collecte**.
- (20) L'impact de l'opération sur ses marchés est analysé aux paragraphes (276) à (351) (pour les marchés de la malterie), (397) à (430) (pour les marchés des services offerts dans les terminaux portuaires maritimes), (491) à (536) (pour les marchés de la meunerie), (537) à (621) (pour les marchés de la collecte).

¹² Les marchés pour lesquels Soufflet actuellement offre peu ou pas de prestations de services de stockage à des tiers (mais utilise ses capacités en interne) sont tout de même considérés comme affectés à titre conservatoire si la capacité combinée des parties excède 20%.

¹³ Comme expliqué ci-après, la Commission considère en principe que les marchés de prestations de services de stockage d'une part et ceux de commercialisation et transformation de céréales (telle que la malterie) d'autre part n'ont pas de liens verticaux à proprement parler. Comme expliqué ci-après, ces marchés sont néanmoins considérés comme potentiellement affectés à titre conservatoire dans la mesure où un acteur du marché a soulevé que du fait du positionnement stratégique de certains silos fluviaux, ils pourraient être considérés comme des intrants importants.

¹⁴ Compte-rendu de deux conférences téléphoniques en date du 23 juin 2021 et du 3 novembre 2021 avec un concurrent et note fournie par ce même concurrent en réponse au Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage de céréales; compte-rendu d'une conférence téléphonique en date du 23 juillet 2021 avec un concurrent.

¹⁵ Les marchés de la malterie sont présentés avant ceux des services portuaires dans la décision afin de permettre de présenter le lien vertical potentiel entre les activités de services portuaires et de malterie après la présentation des marchés de la malterie.

4.1.2. InVivo et ses coopératives

- (21) InVivo est une union de plus de 220 coopératives¹⁶. Conformément à la pratique décisionnelle de la Commission¹⁷ et de l'Autorité française de la concurrence¹⁸, InVivo et ses membres doivent être considérés comme des entreprises distinctes au sens du droit de la concurrence¹⁹.
- (22) En effet, aucun des membres d'InVivo ne peut exercer une influence déterminante sur les décisions stratégiques de l'union de coopératives étant donné : (i) la détention individuelle de capital limitée (moins de 10%), (ii) l'absence de droit de veto sur les décisions adoptées (chaque coopérative quelle que soit sa détention au capital détient un droit de vote au sein de l'Assemblée Générale), (iii) la présence au Conseil d'Administration limitée (un membre par coopérative représentée parmi les 29 administrateurs, chacun avec une voix alors que les décisions se prennent à la majorité des voix²⁰), (iv) l'absence de représentants des coopératives au sein du Comité exécutif, lequel est présidé par le Directeur général qui ne peut lui-même participer à une activité concurrente de celle d'InVivo²¹ et (v) les relations commerciales limitées au regard de l'ensemble de l'activité de l'union de coopératives (pour les plus grandes coopératives au plus [30-40]% des ventes/achats)²².
- (23) InVivo et ses coopératives entretiennent toutefois des liens étroits prenant la forme de participations croisées, de mandataires communs et de relations contractuelles qui peuvent être pertinents dans le cadre de l'analyse concurrentielle de l'opération.
- (24) Sur le plan capitalistique, il faut distinguer d'une part les participations des coopératives d'InVivo dans InVivo et, d'autre part, les participations d'InVivo dans ses coopératives. S'agissant des participations des coopératives dans InVivo, chaque coopérative détient une participation au capital d'InVivo qui peut varier,

¹⁶ À titre indicatif, le 30 septembre 2020, Union InVivo était détenue par 226 coopératives sociétaires.

¹⁷ S'agissant des relations d'une coopérative avec ses adhérents, dans sa décision *Danish Crown / Vestjyske Slagterier* la Commission a considéré les coopératives et leurs adhérents comme deux entités distinctes dans la mesure notamment où : (i) les coopératives concernées regroupant un grand nombre d'adhérents, aucun d'entre eux ne peut exercer une influence directe sur la politique commerciale de ces dernières et inversement les coopératives ne contrôlent pas leurs membres, (ii) les plus importants fournisseurs de la coopérative fournissent moins 1% de l'approvisionnement total de la coopérative, et (iii) les coopérateurs sont tenus d'approvisionner de manière exclusive leur coopérative qui en contrepartie est obligée d'acheter la totalité de leur production (Décision de la Commission M.1313 - *Danish Crown / Vestjyske Slagterier* du 9 mars 1999, paragraphes 119 et suivants).

¹⁸ C'est également la solution que retient l'Autorité française de la concurrence, comme expressément indiqué dans ses anciennes lignes directrices du 10 juillet 2013 selon lesquelles : « *aucun adhérent ou groupe d'adhérents n'exerce d'influence déterminante sur une coopérative* » (paragraphe 667). Selon l'Autorité française de la concurrence, la même solution s'applique aux unions de coopératives, s'agissant de leurs relations avec leurs coopératives membres.

¹⁹ Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence du 10 juillet 2013 : « *la majorité des éléments relevés ci-dessus décrivant les coopératives agricoles, leurs statuts, leur fonctionnement et les relations qu'elles entretiennent avec leurs adhérents sont largement applicables aux unions de coopératives. Celles-ci fonctionnent selon les mêmes principes (personnalité juridique, agrément du Haut Conseil de la Coopération Agricole, modalités de prise de décision)* » (paragraphe 674).

²⁰ Formulaire CO, paragraphe 39.

²¹ Formulaire CO, paras. 41 à 51.

²² Annexe 157 au Formulaire CO.

sans toutefois qu'aucune d'entre elles ne détienne plus de 10% du capital d'InVivo²³.

- (25) Réciproquement, InVivo détient des participations au capital de certaines de ses coopératives²⁴. La partie notifiante a toutefois confirmé que ces participations ne confèrent aucune influence ni aucun droit de veto, en droit ou en fait, sur la politique commerciale des coopératives concernées²⁵.
- (26) S'agissant des mandataires communs, plusieurs coopératives ont un représentant au sein du conseil d'administration d'InVivo. C'est le cas d'EMC2, Cavac, Natup, Val de Gascogne, Les Vignerons du Val d'Orbieu, Agora, Uneal, Ocealia, Arterris, Maisadour, Eurea, Lorca, SCAEL, Oxyane, 110 Bourgogne, Evoc, Noriap, Vivadour, Terres du Sud, CAC, Axéreal, Dijon Céréales et Dromoïse de céréales. Certaines de ces coopératives seront en concurrence avec la nouvelle entité sur certains marchés. À titre d'illustration, Axéreal est en concurrence avec Soufflet sur les marchés de la malterie et avec chacune des parties sur les marchés de l'agrofourniture et de la commercialisation de semences autogames en France. De même Arterris est en concurrence avec Soufflet sur les marchés de la collecte et avec InVivo et Soufflet sur les marchés de l'agrofourniture.
- (27) Bien que la présence de ces représentants ne confère aucun contrôle, exclusif ou conjoint, en droit ou en fait, aux coopératives, ces représentations croisées pourraient potentiellement faciliter une coordination entre la nouvelle entité et ses coopératives ou entre les coopératives d'InVivo elles-mêmes.
- (28) Enfin, InVivo et ses membres entretiennent de nombreuses relations contractuelles. InVivo achète par exemple des semences autogames à ses coopératives membres lorsque celles-ci n'ont pas vendu sur le circuit court (à leurs membres directement) l'ensemble des semences autogames qu'elles ont produites. InVivo se charge alors de vendre ces volumes excédentaires de semences sur le circuit long (à des intermédiaires). De même, InVivo centralise les achats de produits d'agrofourniture (produits phytosanitaires, engrais, etc.) de ses coopératives membres et leur revend ces produits aux mêmes termes et conditions que ceux dont InVivo a bénéficié. InVivo achète également des céréales et protéagineux à ses coopératives pour les exporter et les coopératives d'InVivo entreposent leurs céréales dans les silos maritimes et fluviaux d'InVivo, avant de les commercialiser ou pour l'approvisionnement de leurs sites de production industriels (par exemple pour l'approvisionnement de malteries).
- (29) Aux fins de l'analyse des effets de l'opération, il sera tenu compte de ces liens étroits entre InVivo et ses coopératives adhérentes, notamment pour l'analyse d'éventuels effets coordonnés entre la nouvelle entité et certaines coopératives d'InVivo.

²³ Annexe 92 au Formulaire CO.

²⁴ Annexe 134 au Formulaire CO.

²⁵ Formulaire CO, paragraphe 890.

4.2. Cadre d'analyse

- (30) En vertu de l'article 2, paragraphes 2 et 3, du règlement sur les concentrations, il appartient à la Commission d'analyser si un projet de concentration entraverait de manière significative une concurrence effective dans le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci, en particulier en raison de la création ou du renforcement d'une position dominante. À cet égard, une concentration peut entraîner des effets horizontaux et/ou non-horizontaux.

4.2.1. Chevauchements horizontaux

- (31) En ce qui concerne l'analyse des chevauchements horizontaux, les lignes directrices de la Commission sur l'appréciation des concentrations horizontales²⁶ (ci-après les « lignes directrices horizontales ») distinguent deux manières principales par lesquelles les concentrations entre concurrents actuels ou potentiels sur un même marché pertinent peuvent entraver de manière significative la concurrence effective, c'est-à-dire les effets coordonnés et les effets non-coordonnés.

4.2.1.1. Effets non-coordonnés

- (32) Les effets non-coordonnés peuvent significativement entraver la concurrence effective en supprimant d'importantes pressions concurrentielles qui pèsent sur une ou plusieurs entreprises, lorsqu'elles auraient alors un pouvoir de marché accru, sans recourir à une coordination des comportements. À cet égard, les lignes directrices sur les concentrations horizontales ne considèrent pas uniquement la perte directe de concurrence entre les entreprises à la concentration, mais également la réduction de la contrainte concurrentielle pesant sur les entreprises tierces actives sur le même marché pouvant résulter de la concentration²⁷.
- (33) Les lignes directrices horizontales listent un certain nombre de facteurs qui peuvent influencer sur la probabilité qu'une opération de concentration entraîne des effets non coordonnés significatifs, tels que les parts de marché élevées des parties à la concentration, le fait que les parties à la concentration soient de proches concurrents, les possibilités limitées pour les clients de changer de fournisseur, ou le fait que l'opération de concentration élimine un important moteur de la concurrence²⁸. Il n'est pas nécessaire que l'ensemble des facteurs considérés comme pertinents pour l'analyse des effets non coordonnés dans les lignes directrices sur les concentrations horizontales soient réunis pour rendre l'existence d'effets horizontaux significatifs probables. De plus, la liste des facteurs énoncés dans les lignes directrices sur les concentrations horizontales ne doit pas être considérée comme exhaustive²⁹.

²⁶ Lignes directrices de la Commission sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises (OJ C 31, 05.02.2004, pages 5-18), en particulier les paragraphes 4 et 22.

²⁷ Lignes directrices horizontales, paragraphe 24.

²⁸ Lignes directrices horizontales, paragraphes 24 à 38.

²⁹ Lignes directrices horizontales, paragraphe 26.

4.2.1.2. Effets coordonnés

- (34) En ce qui concerne les effets coordonnés, la structure de certains marchés peut être telle que les entreprises estimeraient possible, économiquement rationnel et donc préférable d'adopter durablement une même ligne d'action sur le marché dans le but de vendre leurs produits à des prix plus élevés.³⁰ La coordination peut prendre diverses formes, telles que la fixation de prix au-dessus du niveau concurrentiel, la limitation de la production ou de la capacité, ou la division du marché, par exemple par zone géographique ou d'autres caractéristiques des clients, ou en attribuant des contrats sur des marchés d'appel d'offres.³¹
- (35) Une opération de concentration dans un marché concentré peut entraver de manière significative la concurrence effective du fait de la création ou du renforcement d'une position dominante collective, parce qu'elle augmente la probabilité que les entreprises coordonnent leurs comportements et d'augmenter les prix, sans devoir procéder à la conclusion d'un accord ou recourir à une pratique concertée au sens de l'article 101 TFUE. Une opération de concentration peut aussi faciliter, stabiliser ou rendre plus efficace la coordination entre des entreprises qui coordonnaient déjà leur comportement avant l'opération, soit en confortant la coordination préexistante, soit en permettant aux entreprises de se coordonner sur des prix encore plus élevés.
- (36) La coordination est plus susceptible d'émerger sur des marchés où il est relativement simple de parvenir à une compréhension commune des termes de la coordination. De plus, trois conditions sont nécessaires pour que la coordination soit durable. Premièrement, les entreprises coordinatrices doivent être en mesure de contrôler à un degré suffisant si les termes de la coordination sont respectés. Deuxièmement, la discipline exige qu'il existe une certaine forme de mécanisme de dissuasion crédible qui puisse être activé si un écart par rapport à la coordination est détecté. Troisièmement, les réactions de tiers, tels que les concurrents actuels et futurs ne participant pas à la coordination, ainsi que les clients, ne devraient pas pouvoir remettre en cause les résultats attendus de la coordination.³² Selon la jurisprudence, en appliquant ces critères, il est nécessaire d'éviter une approche mécanique impliquant la vérification séparée de chacun de ces critères pris isolément, sans tenir compte du mécanisme économique global d'une hypothétique coordination tacite.³³

4.2.1.3. Renforcement du pouvoir d'achat

- (37) Une opération qui crée ou renforce le pouvoir de marché d'un acheteur peut également entraver de manière significative la concurrence effective, notamment en créant ou en renforçant une position dominante³⁴. La nouvelle entité peut être en mesure d'obtenir de meilleurs prix en diminuant ses achats de biens ou de ressources destinés à la production. Cela peut la pousser ensuite à réduire sa

³⁰ Lignes directrices sur les concentrations horizontales, para 39.

³¹ Lignes directrices sur les concentrations horizontales, para 40.

³² Affaire T-342/99 *Airtours/Commission*, ECLI:EU:T:2002:146, point 62 ; affaire C-413/06 *P Bertelsmann et Sony Corporation of America contre Impala*, ECLI:EU:C:2008:392, point 123; Lignes directrices sur les concentrations horizontales, para 41.

³³ Affaire C-413/06 *P Bertelsmann et Sony Corporation of America contre Impala*, ECLI:EU:C:2008:392, paragraphe 125.

³⁴ Lignes directrices horizontales, paragraphe 61.

production sur le marché des produits finaux. Une concentration pourrait aussi produire des effets préjudiciables à la concurrence sur les marchés en aval, en particulier si la nouvelle entité issue de l'opération était susceptible de faire usage de sa puissance d'achat vis-à-vis de ses fournisseurs afin d'évincer ses concurrents. Inversement, l'augmentation de la puissance d'achat peut être favorable à la concurrence. Si cette puissance accrue fait baisser les coûts des ressources utilisées sans limiter la concurrence ou la production totale en aval, une partie de ces économies sera vraisemblablement répercutée sur les consommateurs sous forme de prix plus avantageux.³⁵

4.2.2. *Relations verticales*

- (38) En ce qui concerne l'analyse des relations verticales, les lignes directrices sur l'appréciation des concentrations non horizontales³⁶ (ci-après, « lignes directrices sur les concentrations non horizontales ») distinguent deux manières principales par lesquelles une concentration entre entreprises actives sur des marchés verticalement liés peut entraver une concurrence effective de manière significative, c'est-à-dire le verrouillage du marché des intrants ou le verrouillage de la clientèle³⁷.
- (39) Le verrouillage du marché des intrants se produit quand, à l'issue de la concentration, la nouvelle entité est susceptible de restreindre l'accès aux produits ou services qu'elle aurait fournis si la concentration n'avait pas eu lieu. En effet, dans cette situation la nouvelle entité est susceptible d'accroître les coûts de ses concurrents situés en aval, en rendant plus difficile pour ces derniers l'approvisionnement en intrants à des prix et des conditions identiques à ceux qui auraient prévalu si la concentration n'avait pas eu lieu³⁸.
- (40) Un verrouillage de la clientèle se produit lorsque la nouvelle entité intègre des activités de fournisseur et de client important. Cette présence en aval lui donne la possibilité de fermer l'accès à une clientèle suffisante à ses concurrents existants ou potentiels sur le marché situé en amont (marché des intrants) et de réduire leur capacité ou leur incitation à faire face à la concurrence³⁹.

4.3. **Obtention et commercialisation de semences**

4.3.1. *Vue d'ensemble sur la commercialisation de semences*

- (41) Il existe plusieurs espèces de semence qui peuvent être classées en deux grandes catégories : les semences autogames⁴⁰ (telles que le blé, le triticales ou l'avoine), et les semences hybrides⁴¹ (telles que le tournesol ou le colza).

³⁵ Lignes directrices horizontales, paragraphes 61-63.

³⁶ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations non horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, OJ C 265, 18.10.2008, pages 6 à 25.

³⁷ Lignes directrices non horizontales, paragraphe 30.

³⁸ Lignes directrices non horizontales, paragraphe 31.

³⁹ Lignes directrices non horizontales, paragraphe 58.

⁴⁰ Les semences autogames sont auto-fertilisantes, ce qui signifie qu'elles contiennent à la fois l'organe mâle et femelles et n'ont donc pas besoin d'une autre semence pour se reproduire.

⁴¹ Les semences hybrides sont issues de deux parents différents. La complémentarité entre les deux parents conduit à un hybride qui est meilleur que le meilleur des deux parents.

- (42) La chaîne de valeur des semences comprend plusieurs activités, à savoir l'obtention, et la commercialisation.
- (43) L'activité la plus en amont de la chaîne de valeur des semences est celle de l'obtention. Il s'agit d'une activité de recherche et développement qui consiste, pour des sociétés obtentrices (les « obtenteurs »), à créer des variétés de semences dont ils licencient la commercialisation à des tiers. Ces variétés de semences (autogames ou hybrides) font l'objet de certificats d'obtention végétale (« COV ») qui appartiennent aux obtenteurs. Ces derniers peuvent consentir des délégations variétales à des tiers pour leur permettre de produire et/ou commercialiser la variété de semences qui fait l'objet du COV de l'obteneur.
- (44) Ces tiers font ensuite multiplier les semences par des agriculteurs agissant en tant que « multiplicateurs » et qui peuvent être rémunérés pour cette activité en tant que prestataires de services. Les semences ainsi multipliées sont ensuite produites (c'est-à-dire traitées et conditionnées) et commercialisées. Elles peuvent être commercialisées directement auprès du client final, l'agriculteur, dans le cadre du « circuit court », ou alternativement être commercialisées via des intermédiaires, sur le « circuit long ».

4.3.2. *Activités des parties*

- (45) InVivo et Soufflet sont simultanément actives sur les marchés de la commercialisation de plusieurs espèces de semences en France, ainsi que dans d'autres pays européens tels que la République Tchèque et la Roumanie.
- (46) **InVivo** intervient sur la commercialisation de semences dans le cadre du « réseau Semences de France », qui regroupe une quarantaine de ses coopératives membres.
- (47) En ce qui concerne les semences autogames, les coopératives membres du « réseau Semences de France » paient des royalties à des obtenteurs pour obtenir le droit de produire et de commercialiser des variétés de semences. La phase de production est gérée par les coopératives qui la sous-traitent à des agriculteurs multiplicateurs et utilisent leurs usines pour le tri, le conditionnement etc. Les coopératives commercialisent ensuite les semences ainsi produites sur le circuit court, tandis qu'InVivo, à travers sa filiale Semences de France, détermine les conditions de vente et commercialise le reliquat à des intermédiaires sur le circuit long.
- (48) En ce qui concerne les semences hybrides, InVivo obtient directement des obtenteurs les droits de production des semences, et en sous-traite la production aux coopératives. Semences de France commercialise ensuite les semences ainsi produites auprès d'intermédiaires en tant que commissionnaire à la vente d'InVivo.
- (49) InVivo n'est en conséquence active que sur le circuit long, et ne commercialise pas de semences directement auprès d'agriculteurs.
- (50) Par ailleurs, InVivo exerce également une activité d'obtention à travers la participation minoritaire co-contrôlante qu'elle détient sur RAGT Semences, qui est un obteneur.
- (51) **Soufflet**, elle, commercialise des semences hybrides et autogames à la fois sur le circuit long et sur le circuit court.

4.3.3. *Marchés pertinents*

4.3.3.1. Marché de produits

(A) Pratique décisionnelle

- (52) La Commission a eu l'occasion d'analyser des opérations de concentration impliquant les marchés des semences par le passé. Dans le cadre de ces précédents,⁴² la Commission a distingué par le passé entre le marché amont de la commercialisation de licences de variétés de semences (c'est-à-dire l'activité d'obtention) d'une part, et le marché aval de la commercialisation de semences, d'autre part.
- (53) La Commission a par ailleurs considéré que l'obtention et la commercialisation de chaque espèce de semence constituait un marché distinct (par exemple, les semences de tournesol constituent un marché distinct de ceux des autres espèces de semence)⁴³. La Commission a également envisagé, pour certaines espèces de semences, une segmentation supplémentaire en fonction de la saison (c'est-à-dire entre semences d'hiver et semences d'été/printemps)⁴⁴.
- (54) En l'espèce, l'opération concerne principalement le marché français, et ne concerne d'autres pays européens (la République Tchèque pour la commercialisation de semences de colza hybrides) que de manière résiduelle⁴⁵.
- (55) À cet égard, la Commission note que l'Autorité française de la concurrence a également développé une pratique décisionnelle significative en ce qui concerne les marchés des semences. L'autorité française de la concurrence a considéré par le passé que l'obtention et la commercialisation de semences constituait un marché unique pour les semences hybrides, et a laissé ouverte la question de la segmentation entre ces deux étapes du processus en ce qui concerne les semences autogames⁴⁶.
- (56) L'autorité française de la concurrence a par ailleurs considéré que chaque espèce de semence constituait un marché distinct, tant pour l'obtention que pour la commercialisation de semences⁴⁷. L'autorité française de la concurrence a également envisagé d'autres segmentations pour certaines espèces de semence,

⁴² Décision de la Commission M.5675 – Syngenta / Monsanto's flower seeds business du 17 novembre 2010, en ce qui concerne les semences de tournesol (semences hybrides), paragraphes 89 et 98; décision de la Commission M.8084 – Bayer / Monsanto du 23 mars 2018, paragraphe 715.

⁴³ Décision de la Commission M.5675 – Syngenta / Monsanto's flower seeds business du 17 novembre 2010, paragraphe 89, Décision de la Commission M.8084 – Bayer / Monsanto du 23 mars 2018, paragraphe 715.

⁴⁴ Voir par exemple, en ce qui concerne le colza, décision de la Commission M.8084 – Bayer / Monsanto du 23 mars 2018, paragraphe 715, et décision de la Commission M.3465 – Syngenta CP / Advanta du 17 août 2004, paragraphe 16.

⁴⁵ Comme expliqué aux paragraphes (123) à (128) de la présente décision, un marché est techniquement affecté en République tchèque mais ne pose pas de problème de concurrence dans la mesure où l'incrément apporté par l'opération reste très limité, quelle que soit la définition de marché retenue.

⁴⁶ Décision 19-DCC-147 du 24 juillet 2019 de l'autorité française de la concurrence, paragraphe 31.

⁴⁷ Décision 10-DCC-66 du 28 juin 2010 de l'autorité française de la concurrence, paragraphe 22.

comme la distinction entre orge d'hiver et de printemps⁴⁸, et la distinction entre semence de blé dur et de blé tendre⁴⁹.

- (57) L'autorité française de la concurrence a par ailleurs considéré qu'il convenait de distinguer la commercialisation de semences autogames en « circuit long » auprès d'intermédiaires (coopératives ou négociants) de la commercialisation en « circuit court » par lequel les agriculteurs sont directement approvisionnés en semences⁵⁰.

(B) Position de la partie notifiante et analyse de la Commission

(B.i) *Distinction entre obtention et commercialisation*

- (58) La partie notifiante considère, en lien avec la pratique décisionnelle de l'autorité française de la concurrence, qu'il existe un marché unique de l'obtention et de la commercialisation de semences à tout le moins pour les semences hybrides⁵¹.
- (59) Les résultats de l'enquête de marché révèlent qu'une distinction entre ces deux étapes du processus peut être pertinente, bien qu'il existe en effet des éléments de différenciation entre semences autogames et semences hybrides.
- (60) En ce qui concerne les semences autogames, les acteurs présents sur le marché de l'obtention de semences ne sont généralement pas actifs sur les marchés de la commercialisation de semences autogames. Cette tendance a été confirmée par l'enquête de marché, une majorité d'obteneurs ayant indiqué que les obteneurs de semences autogames sont généralement des acteurs différents des acteurs présents sur les marchés de la commercialisation de semences autogames⁵². Comme expliqué par les obteneurs eux-mêmes : « *Pour les semences autogames, l'obteneur n'est généralement pas producteur ET distributeur des semences commerciales. Il délègue la production et la commercialisation de ses variétés via des contrats de licences à des établissements producteurs qui produisent et commercialisent pour leur propre compte les semences commerciales produites moyennant le versement de redevances à l'obteneur* », et « *Les obteneurs ne vendent généralement pas de semences commerciales autogames* »⁵³. De même, une vaste majorité d'acteurs du marché de la commercialisation a indiqué qu'une distinction entre les différentes étapes du processus entre l'obtention et la commercialisation était pertinente en ce qui concerne les semences autogames⁵⁴.
- (61) À la différence des marchés de la commercialisation de semences autogames, il est plus fréquent – bien que non systématique – que les mêmes acteurs assurent les activités d'obtention et de commercialisation de semences hybrides (ce qui peut s'expliquer par le fait que les marges sont plus importantes sur la commercialisation de semences hybrides qu'elles ne le sont pour la commercialisation de semences autogames). Une majorité d'obteneurs a confirmé cette tendance en indiquant que les obteneurs sont généralement également actifs

⁴⁸ Décision 10-DCC-66 du 28 juin 2010 de l'autorité française de la concurrence, paragraphe 22.

⁴⁹ Décision 10-DCC-66 du 28 juin 2010 de l'autorité française de la concurrence, paragraphe 22.

⁵⁰ Décision 19-DCC-147 du 24 juillet 2019 de l'autorité française de la concurrence, paragraphe 30.

⁵¹ Formulaire de notification, paragraphe 250 and 748.

⁵² Réponses à la question B.A.1. du Q1 – obtention.

⁵³ Réponses à la question B.A.1.1. du Q1 – obtention.

⁵⁴ Réponses à la question B.A.8.2. du Q2 – commercialisation de semences.

sur la commercialisation des variétés de semences hybrides qu'ils développent⁵⁵. Comme expliqué par un concurrent des parties : « *Les semences autogames sont essentiellement produites par des délégataires de l'obteneur alors que les semences hybrides sont la plupart du temps produites par l'obteneur ou des prestataires qui agissent pour son compte.* »⁵⁶.

- (62) Cependant, cette situation n'est pas systématique, à l'image de Soufflet qui commercialise des semences hybrides sans être présente sur le marché de l'obtention. Par ailleurs, les acteurs du marché de la commercialisation ont, à l'inverse des obtenteurs, indiqué en majorité qu'une distinction entre les différentes étapes du processus était pertinente, même en ce qui concerne les semences hybrides⁵⁷, certains expliquant que « *Cha[que] activité peut être distincte* »⁵⁸.
- (63) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. L'analyse de l'opération sera effectuée à titre conservatoire considérant une distinction possible entre obtention d'une part et commercialisation d'autre part tant pour les semences autogames qu'hybrides.

(B.ii) *Distinction entre semences hybrides et semences autogames et par espèce de semence*

- (64) La partie notifiante considère, en ligne avec la pratique décisionnelle, qu'il est pertinent de distinguer entre semences hybrides et autogames et que chaque espèce de semence constitue un marché distinct⁵⁹.
- (65) La Commission considère, au regard des résultats de l'enquête de marché, qu'il n'y a pas lieu de remettre en cause cette définition de marché dans le cadre de la présente décision.
- (66) En effet, d'un point de vue de l'offre, la Commission note que les processus de production des semences autogames et des hybrides diffèrent. Si les semences hybrides sont issues d'un croisement de deux lignées (une lignée mâle et une lignée femelle), les semences autogames ne nécessitent pas de croisement et sont des lignées reproduites, et donc plus simples à produire. Cette différence a été confirmée par l'intégralité des participants de marché, qui ont indiqué que les processus de production des semences autogames et hybrides diffèrent (au moins dans une certaine mesure)⁶⁰ et une majorité a également indiqué que la commercialisation différait entre semences hybrides et semences autogames⁶¹ car « *Le business model est différent* »⁶² et « *Ce ne sont pas exactement les mêmes marchés* »⁶³. Comme expliqué par un concurrent des parties : « *La reproduction des semences autogames se réalise par autofécondation alors que la production de semences hybrides est beaucoup plus complexe car il faut maîtriser les dates de*

⁵⁵ Réponses à la question B.A.2. du Q1 – obtention.

⁵⁶ Formulaire de notification, paragraphes 245 et 251.

⁵⁷ Réponses à la question B.A.8.1. du Q2 – commercialisation de semences.

⁵⁸ Réponses à la question B.A.8.1.1. du Q2 – commercialisation de semences.

⁵⁹ Formulaire de notification, paragraphes 245 et 251.

⁶⁰ Réponses à la question B.A.9. du Q2 – commercialisation de semences.

⁶¹ Réponses à la question B.A.10 du Q2 – commercialisation de semences.

⁶² Réponse à la question B.A.10.1. du Q2 – commercialisation de semences.

⁶³ Réponse à la question B.A.10.1. du Q2 – commercialisation de semences.

floraison entre les lignées parentales mâles et femelles »⁶⁴. Ainsi, les semences hybrides et autogames ne nécessitent « *pas les mêmes outils industriels* »⁶⁵.

- (67) En ce qui concerne une distinction par espèce de semence, la Commission note que d'un point de vue de l'offre, la majorité des participants de marché ayant exprimé une opinion ont également indiqué que la commercialisation de semences diffère en fonction de l'espèce de semence considérée⁶⁶. D'après un concurrent des parties, pour chaque espèce il existe « [une] *demande et [des] acteurs différents* »⁶⁷. Par ailleurs, les documents internes des parties montrent que les études de marché réalisées sur la commercialisation de semences distinguent entre chaque espèce de semence⁶⁸.
- (68) Par ailleurs, d'un point de vue de la demande, il est difficilement concevable que l'utilisation d'une semence d'une espèce (par exemple une semence de sorgho) puisse être remplacée par l'utilisation d'une semence d'une autre espèce (par exemple une semence de blé), dans la mesure où la céréale qui en résulte n'est pas la même.
- (69) Pour l'analyse de l'opération, la Commission considère donc qu'il convient de distinguer entre semences hybrides et autogames, et que chaque espèce de semence constitue un marché distinct.

(B.iii) Distinction par canal de distribution

- (70) La partie notifiante considère qu'il n'y a pas lieu d'opérer une distinction entre le circuit court et le circuit long, dans la mesure où toutes les semences, qu'elles soient commercialisées sur le circuit long ou court, sont les mêmes et sont destinées aux mêmes utilisateurs finaux (les agriculteurs)⁶⁹.
- (71) Les résultats de l'enquête de marché de la Commission indiquent cependant qu'une telle distinction pourrait être pertinente.
- (72) En effet, le circuit court et le circuit long correspondent à deux canaux de distribution distincts, qui s'adressent à des clients distincts (les agriculteurs pour le circuit court, et les intermédiaires pour le circuit long). En conséquence, les conditions de concurrence diffèrent entre les deux circuits. Les concurrents des parties expliquent notamment que « *Les conditions d'accès d'un distributeur ou d'un agriculteur diffèrent de par les volumes achetés et de leur capacité de stockage.* »⁷⁰, et « *Les variations quand elles existent viennent des modalités logistiques de distribution, selon que les semences sont livrées directement à l'agriculteur ou qu'elles soient enlevées à l'usine par le distributeur.* »⁷¹.

⁶⁴ Réponse à la question B.A.9.1. du Q2 – commercialisation de semences.

⁶⁵ Réponse à la question B.A.9.1. du Q2 – commercialisation de semences.

⁶⁶ Réponses à la question B.A.11. du Q2 – commercialisation de semences.

⁶⁷ Réponse à la question B.A.11.1. du Q2 – commercialisation de semences.

⁶⁸ Formulaire de notification, annexe 46.

⁶⁹ Formulaire de notification, paragraphe 291.

⁷⁰ Réponse à la question B.A.1.3. du Q2 – commercialisation de semences.

⁷¹ Réponse à la question B.A.1.3. du Q2 – commercialisation de semences.

- (73) C'est ce qui a été confirmé par une majorité des participants de marché ayant exprimé une opinion à ce propos, que ce soit pour les semences autogames ou pour les semences hybrides, comme expliqué aux paragraphes (74) et (75) ci-dessous.
- (74) En ce qui concerne les semences autogames, l'intégralité des participants de marché ont indiqué que les prix de vente différaient (au moins dans une certaine mesure) entre circuit long et circuit court, pour les semences autogames⁷². Une majorité a également indiqué que, pour les semences autogames, les coûts de commercialisation, les conditions d'approvisionnement du client direct, et les volumes de vente au client direct différaient (au moins dans une certaine mesure) entre le circuit long et le circuit court⁷³.
- (75) En ce qui concerne les semences hybrides, une majorité des participants de marché ayant exprimé une opinion ont indiqué que (i) le prix de vente au client direct, (ii) les coûts de commercialisation, (iii) les conditions d'approvisionnement du client direct, et (iv) les volumes de vente moyens au client direct, différaient (au moins dans une certaine mesure) entre le circuit long et le circuit court⁷⁴.
- (76) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. L'analyse de l'opération sera effectuée à titre conservatoire en considérant une distinction possible par canal de distribution.

(B.iv) Distinction entre semences d'hiver et semences de printemps

- (77) La partie notifiante considère qu'il n'y a pas lieu d'opérer une distinction entre les semences d'hiver et de printemps, car ces semences seraient parfaitement substituables dans la mesure où la distinction n'impacte que le moment du semis, les récoltes du produit issu de ces semences étant effectuées au même moment et pour les mêmes applications.⁷⁵
- (78) La Commission note que certains éléments de l'enquête de marché semblent confirmer qu'une distinction entre semences d'hiver et de printemps ne serait pas pertinente.
- (79) Les semences d'hiver et de printemps d'une même espèce peuvent être utilisées pour les mêmes applications. De fait, une majorité des participants de marché ayant exprimé une opinion ont indiqué qu'il n'y avait pas de différences importantes entre la commercialisation de semences d'hiver, de printemps ou d'été⁷⁶.
- (80) Par ailleurs, une majorité des participants de marché a indiqué que la plupart des producteurs et/ou vendeurs qui commercialisent une variété d'hiver commercialisent également généralement la variété de printemps ou d'été (ou peuvent le faire facilement)⁷⁷.

⁷² Réponses à la question B.A.1.1. du Q2 – commercialisation de semences.

⁷³ Réponses à la question B.A.1.1. du Q2 – commercialisation de semences.

⁷⁴ Réponses à la question B.A.1.2. du Q2 – commercialisation de semences.

⁷⁵ Formulaire de notification, paragraphe 281.

⁷⁶ Réponses à la question B.A.14. du Q2 – commercialisation de semences.

⁷⁷ Réponses à la question B.A.15 du Q2 – obtention de semences.

- (81) Cependant, les semences d'hiver et de printemps sont plantées à des périodes différentes ce qui implique certaines différences en termes de production et de commercialisation de la semence. La Commission note à cet égard que certains concurrents des parties identifient certaines différences : « *La seule différence est le temps disponible entre la récolte des semences et leur livraison aux agriculteurs c'est-à-dire le temps nécessaire au process industriel d'usinage.* »⁷⁸, « *Le timing des ventes varie dans une certaine mesure car la période de semence est différente entre les champs d'hiver et de printemps.* »⁷⁹.
- (82) En ce qui concerne une segmentation, pour le blé, entre blé dur et blé tendre, la Commission note que les applications peuvent différer entre le produit résultant de semences de blé dur et de blé tendre (par exemple dans le cadre de la meunerie, ces deux céréales permettant d'obtenir des farines distinctes). Cependant, cette distinction n'est pas ressortie de l'enquête de marché réalisée par la Commission auprès des participants de marché.
- (83) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. L'analyse de l'opération sera effectuée à titre conservatoire considérant une distinction possible, pour les espèces concernées, entre semences d'hiver et semences de printemps, et entre blé dur et blé tendre.

4.3.3.2. Marchés géographiques

(A) Pratique décisionnelle

- (84) Dans ses précédents, la Commission a considéré que les marchés de la commercialisation de semences étaient des marchés nationaux⁸⁰, tandis que les marchés de l'obtention étaient des marchés de dimension européenne⁸¹.

(B) Position de la partie notifiante et analyse de la Commission

- (85) La partie notifiante considère que les marchés de la commercialisation de semences sont de dimension nationale, et que les marchés de l'obtention de semences sont de dimension européenne⁸².
- (86) La Commission considère, au regard des résultats de l'enquête de marché, qu'il n'y a pas lieu de remettre en question cette définition de marché dans le cadre de la présente décision.

⁷⁸ Réponse à la question B.A.14.1. du Q2 – obtention de semences.

⁷⁹ Réponse à la question B.A.14.1. du Q2 – obtention de semences, traduction libre de « *The timing of sales varies to a certain extent as the planting time is different for winter / spring crops.* ».

⁸⁰ Décision de la Commission M.5675 – Syngenta / Monsanto's flower seeds business du 17 novembre 2010, paragraphe 131.

⁸¹ Décision de la Commission M.8084 – Bayer / Monsanto du 21 mars 2018, paragraphe 721, Décision de la Commission M.5675 – Syngenta / Monsanto's flower seeds business, paragraphe 118. L'autorité de la concurrence a également considéré que lorsque l'obtention est distincte de la commercialisation, le marché apparaît comme de dimension européenne : décision 10-DCC-66 du 28 juin 2010 de l'autorité de la concurrence, paragraphe 25.

⁸² Formulaire de notification, paragraphe 252.

- (87) En ce qui concerne la commercialisation, une majorité de participants de marché a indiqué que la commercialisation de semences, autogames comme hybrides, se faisait à l'échelle nationale⁸³. Par ailleurs, une large majorité a également indiqué que la demande, le prix de vente (aux intermédiaires comme aux agriculteurs), les coûts de production et de commercialisation et les conditions d'approvisionnement des agriculteurs variaient (au moins dans une certaine mesure) d'un pays à l'autre.
- (88) En ce qui concerne l'obtention, la presque totalité des obtenteurs ayant exprimé une opinion ont indiqué pouvoir déléguer et déléguer des contrats de délégation variétale à l'échelle de l'EEE⁸⁴. Comme expliqué par un concurrent : « *À notre connaissance pour notre entreprise le marché de délégation des autogames concerne principalement le marché de l'EEE* »⁸⁵. Un autre concurrent explique même : « *En théorie, un obtenteur peut déléguer une variété partout dans le monde* »⁸⁶.
- (89) Pour l'analyse de l'opération, la Commission considère donc qu'il convient de considérer que les marchés de la commercialisation de semences sont de dimension nationale et que les marchés de l'obtention de semences sont de dimension européenne.

4.3.4. Analyse concurrentielle

4.3.4.1. Lien horizontal : commercialisation de semences

(A) Semences autogames

- (90) L'opération donne lieu à des marchés affectés concernant la commercialisation de cinq espèces de semences autogames en France, si l'on considère un marché comprenant le circuit court et le circuit long.

Tableau 1 – Parts de marché des parties et de leurs principaux concurrents sur les marchés de la commercialisation de semences autogames en France (volume) (2019-2020)

Espèce de semence	InVivo	Soufflet	Combinée	Axéreal	Limagrain	Vivescia	Agrial	Arterris	Unéal
Orge	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%
Triticale	[10-20]%	[0-5]%	[20-30]%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%
Avoine	[10-20]%	[5-10]%	[20-30]%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%
Pois	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%
Féverole	[10-20]%	[5-10]%	[20-30]%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%

Sources : *Semae, estimations InVivo.*

⁸³ Réponses à la question B.B.1. du Q2 – commercialisation de semences.

⁸⁴ Réponses à la question B.B.1. du Q1 – obtention.

⁸⁵ Réponses à la question B.B.1.1. du Q1 – obtention.

⁸⁶ Réponses à la question B.B.1.1. du Q1 – obtention.

Tableau 2 – Parts de marché des parties et de leurs principaux concurrents sur les marchés de la commercialisation de semences autogames en France (valeur) (2019-2020)

Espèce de semence	InVivo	Soufflet	Combinée	Axéréal	Limagrain	Vivescia	Agrial	Arterris	Unéal
<i>Orge</i>	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%
<i>Triticale</i>	[10-20]%	[0-5]%	[20-30]%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%
<i>Avoine</i>	[10-20]%	[5-10]%	[20-30]%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%
<i>Pois</i>	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%
<i>Féverole</i>	[10-20]%	[5-10]%	[20-30]%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%	5-10%

Sources : Semaes, estimations InVivo.

(91) L'opération donne lieu à des marchés affectés concernant la commercialisation de six espèces de semences autogames en France si l'on considère uniquement le circuit long, et si l'on regarde une segmentation au sein du circuit long, entre espèces d'hiver et de printemps.

Tableau 3 – Parts de marché des parties et de leurs principaux concurrents sur les marchés de la commercialisation en circuit long de semences autogames en France (volume) (2019-2020)

Espèce de semence	InVivo	Soufflet	Combinée	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3	Concurrent 4	Concurrent 5
<i>Blé⁸⁷</i>	[30-40]%	[5-10]%	[30-40]%	Limagrain [20-30]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
<i>Orge</i>	[30-40]%	[10-20]%	[40-50]%	Limagrain [20-30]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
<i>Triticale</i>	[40-50]%	[0-5]%	[50-60]%	Limagrain [20-30]%	Axem [10-20]%	Momont [10-20]%	Desprez 5-10%	Actisem 0-5%
<i>Avoine</i>	[30-40]%	[10-20]%	[40-50]%	Limagrain [20-30]%	Axem [10-20]%	Momont [10-20]%	Desprez [10-20]%	Actisem 0-5%
<i>Pois⁸⁸</i>	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Desprez 5-10%	Actisem 5-10%
<i>Féverole</i>	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Actisem 5-10%	Momont 5-10%

Sources : Semaes, estimations InVivo.

⁸⁷ En considérant une distinction entre semences de blé dur et semences de blé tendre, les parts de marché combinées en volume des parties seraient de [30-40]% pour les semences de blé tendre (InVivo [30-40]%, Soufflet [5-10]%) et de [40-50]% pour les semences de blé dur (InVivo [40-50]%, Soufflet [0-5]%). Les parts de marché de leurs concurrents sont similaires à celles pour la commercialisation de semences de blé sans distinction entre blé dur et blé tendre.

⁸⁸ Non représenté sur cette ligne, Momont dispose également d'une part de marché de 0-5% sur ce marché.

Tableau 4 – Parts de marché des parties et de leurs principaux concurrents sur les marchés de la commercialisation en circuit long de semences autogames en France (valeur) (2019-2020)

Espèce de semence	InVivo	Soufflet	Combinée	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3	Concurrent 4	Concurrent 5
<i>Blé</i> ⁸⁹	[30-40]%	[5-10]%	[40-50]%	Limagrain [20-30]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
<i>Orge</i>	[30-40]%	[10-20]%	[40-50]%	Limagrain [20-30]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
<i>Triticale</i>	[40-50]%	[0-5]%	[40-50]%	Limagrain [20-30]%	Axem [10-20]%	Momont [10-20]%	Desprez 5-10%	Actisem 0-5%
<i>Avoine</i>	[30-40]%	[10-20]%	[40-50]%	Limagrain [20-30]%	Axem [10-20]%	Momont [10-20]%	Desprez [10-20]%	Actisem 0-5%
<i>Pois</i> ⁹⁰	[30-40]%	[5-10]%	[40-50]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Desprez 5-10%	Actisem 5-10%
<i>Féverole</i>	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Actisem 5-10%	Momont 5-10%

Sources : Semae, estimations InVivo.

Tableau 5 – Parts de marché des parties et de leurs principaux concurrents sur les marchés de la commercialisation en circuit long de semences autogames en France en volume (distinguant entre semences d'hiver et semences de printemps) (2019-2020)

Espèce de semence	InVivo	Soufflet	Combinée	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3	Concurrent 4	Concurrent 5
<i>Blé d'hiver</i> ⁹¹	[30-40]%	[5-10]%	[30-40]%	Limagrain [20-30]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
<i>Orge d'hiver</i>	[40-50]%	[10-20]%	[50-60]%	Limagrain [20-30]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
<i>Orge de printemps</i>	[30-40]%	[10-20]%	[40-50]%	Limagrain [20-30]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
<i>Avoine d'hiver</i>	[30-40]%	[5-10]%	[40-50]%	Limagrain [20-30]%	Axem [10-20]%	Momont [10-20]%	Desprez [10-20]%	Actisem 0-5%
<i>Avoine de printemps</i>	[30-40]%	[10-20]%	[40-50]%	Limagrain [20-30]%	Axem [10-20]%	Momont [10-20]%	Desprez [10-20]%	Actisem 0-5%
<i>Pois d'hiver</i> ⁹²	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Desprez 5-10%	Actisem 5-10%
<i>Pois de printemps</i> ⁹³	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Desprez 5-10%	Actisem 5-10%
<i>Féverole d'hiver</i> ⁹⁴	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Momont 5-10%	Actisem 5-10%

Source : Semae, estimations InVivo

⁸⁹ En considérant une distinction entre semences de blé dur et semences de blé tendre, les parts de marché combinées en valeur des parties seraient de [40-50] pour le blé tendre (InVivo [30-40]%, Soufflet [5-10]%) et de [40-50] pour le blé dur (InVivo [40-50]%, Soufflet [0-5]%). Les parts de marché de leurs concurrents sont similaires à celles pour la commercialisation de semences de blé sans distinction entre blé dur et blé tendre.

⁹⁰ Non représenté sur cette ligne, Momont dispose également d'une part de marché de 0-5% sur ce marché.

⁹¹ Soufflet ne commercialise pas de semences de blé de printemps en circuit long.

⁹² Non représenté sur cette ligne, Momont dispose également d'une part de marché de 0-5% sur ce marché.

⁹³ Non représenté sur cette ligne, Momont dispose également d'une part de marché de 0-5% sur ce marché.

⁹⁴ Soufflet ne commercialise que des quantités négligeables de semences de féverole de printemps en France en circuit long (avec une part de marché en volume qui serait de [0-5]%).

Tableau 6 – Parts de marché des parties et de leurs principaux concurrents sur les marchés de la commercialisation en circuit long de semences autogames en France en valeur (distinguant entre semences d’hiver et semences de printemps) (2019-2020)

Espèce de semence	InVivo	Soufflet	Combinée	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3	Concurrent 4	Concurrent 5
Blé d’hiver⁹⁵	[30-40]%	[5-10]%	[40-50]%	Limagrain [10-20]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
Orge d’hiver	[40-50]%	[5-10]%	[40-50]%	Limagrain [10-20]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
Orge de printemps	[30-40]%	[10-20]%	[40-50]%	Limagrain [10-20]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
Avoine d’hiver	[30-40]%	[5-10]%	[40-50]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont [10-20]%	Desprez [10-20]%	Actisem 0-5%
Avoine de printemps	[30-40]%	[10-20]%	[50-60]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont [10-20]%	Desprez [10-20]%	Actisem 0-5%
Pois d’hiver⁹⁶	[30-40]%	[10-20]%	[40-50]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Desprez 5-10%%	Actisem 5-10%
Pois de printemps⁹⁷	[20-30]%	[0-5]%	[30-40]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Desprez 5-10%%	Actisem 5-10%
Féverole d’hiver⁹⁸	[20-30]%	[5-10]%	[20-30]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Momont 5-10%	Actisem 5-10%

Source : *Semae, estimations InVivo.*

- (92) La Commission considère que, pour les raisons évoquées ci-après, l’opération n’est pas susceptible d’emporter d’effets anticoncurrentiels horizontaux sur la commercialisation de ces espèces de semences autogames en circuit long en France⁹⁹.
- (93) **Premièrement**, les parties continueront à faire face à un nombre suffisant de concurrents restant actifs sur les marchés affectés après l’opération. En effet, sur l’ensemble des marchés de la commercialisation de semences autogames en France qui sont affectés par l’opération, bien que les participants de marché interrogés dans le cadre de l’enquête de marché aient identifié Soufflet comme un proche concurrent d’InVivo et inversement, ils ont également identifié un certain nombre d’autres concurrents proches des parties sur ces marchés de commercialisation pour les semences de¹⁰⁰ :
- (a) Blé : KWS (Momont), Limagrain, Eurosem (Actisem), Desprez;
 - (b) Orge autogame : KWS (Momont), Limagrain, Eurosem (Actisem);
 - (c) Triticale : KWS, Limagrain, Eurosem (Actisem);

⁹⁵ Soufflet ne commercialise pas de semences de blé de printemps en circuit long.

⁹⁶ Non représenté sur cette ligne, Momont dispose également d’une part de marché de 0-5% sur ce marché.

⁹⁷ Non représenté sur cette ligne, Momont dispose également d’une part de marché de 0-5% sur ce marché.

⁹⁸ Soufflet ne commercialise que des quantités négligeables de semences de féverole de printemps en France en circuit long (avec une part de marché en valeur qui serait de [0-5]%).

⁹⁹ Il est précisé, dans un souci de complétude, que l’enquête de marché n’a pas révélé de risque d’effets coordonnés sur ces marchés.

¹⁰⁰ Réponses à la question B.C.A.1. et B.C.A.4. du Q2 – commercialisation de semences.

- (d) Avoine : KWS (Momont), Limagrain, Eurosem (Actisem);
 - (e) Pois : Limagrain, Eurosem (Actisem);
 - (f) Féverole : Limagrain, Eurosem (Actisem).
- (94) Les participants de marché interrogés dans le cadre de l'enquête de marché ont par ailleurs indiqué que certains de ces concurrents disposaient d'avantages concurrentiels sur le marché de la commercialisation de semences autogames en circuit long. C'est par exemple le cas de KWS, dont certains concurrents ont indiqué qu'il s'agissait d'un concurrent « *compétitif sur les prix* », et que sa présence en amont sur le marché de l'obtention constituait une force¹⁰¹. C'est également le cas de Desprez, à propos duquel plusieurs participants ont indiqué qu'il s'agissait d'un concurrent « *compétitif sur les tarifs* » et dont le cumul des fonctions d'obteneur et de vendeur représentait également une force¹⁰². Par ailleurs, ont été relevées comme des forces propres à Actisem ses capacités de production, la présence de plusieurs usines de production sur le territoire français, la réactivité et le « *dynamisme* »¹⁰³.
- (95) **Deuxièmement**, les parties continueront à faire face à la pression concurrentielle exercée par les acteurs présents sur le circuit court à l'issue de l'opération.
- (96) En effet, il est possible pour des acteurs présents sur le circuit court de commercialiser des semences sur le circuit long, en fonction des profits réalisables à un moment donné sur l'un ou l'autre de ces débouchés. Ainsi, en cas de tentative d'augmentation de prix des parties sur les marchés de la commercialisation de semences autogame en circuit long, les acteurs présents sur le circuit court seraient en mesure de reporter certains volumes de vente réalisés sur le circuit court, vers le circuit long, empêchant dès lors les parties de mettre en place de manière durable et profitable une telle stratégie.
- (97) Cette possibilité a été confirmée par les résultats de l'enquête de marché. Une vaste majorité de participants de marché ayant exprimé une opinion ont en effet indiqué qu'un acteur actif sur le marché de la commercialisation de semences en circuit court pourrait commencer à vendre ses semences sur le circuit long sans coûts supplémentaires ou moyennant des investissements limités¹⁰⁴.
- (98) Par ailleurs, bien que les deux circuits soient distincts et fonctionnent donc, y compris en termes de fixation des prix, selon des logiques concurrentielles différentes, les prix pratiqués sur le circuit long ne sont pas entièrement indépendants de ceux pratiqués sur le circuit court dans la mesure où, comme expliqué par un concurrent des parties : « *Le prix de référence est le prix d'achat de l'agriculteur quel que soit le circuit d'approvisionnement.* »¹⁰⁵.

¹⁰¹ Réponses à la question B.C.A.5.2. du Q2 – commercialisation de semences.

¹⁰² Réponse à la question B.C.1.5. du Q2 – commercialisation de semences.

¹⁰³ Réponses à la question B.C.1.5. du Q2 – commercialisation de semences.

¹⁰⁴ Réponses à la question B.C.B.3 du Q2 – commercialisation de semences.

¹⁰⁵ Réponse à la question B.A.3.1. du Q2 – commercialisation de semences.

- (99) **Troisièmement**, les arguments développés aux paragraphes (93) à (98) ci-dessus sont renforcés par le fait que les marchés de la commercialisation de semences autogames en France semblent caractérisés par l'absence d'importantes barrières à l'entrée.
- (100) C'est notamment le cas pour des acteurs déjà présents sur le marché de la commercialisation en circuit long d'une espèce de semence et souhaitant commencer à commercialiser une autre espèce. Une large majorité des participants de marché ayant exprimé une opinion ont indiqué que dans un tel cas de figure, un acteur ne ferait face à aucune difficulté particulière ou à des difficultés limitées¹⁰⁶. Comme expliqué par un concurrent important des parties : « *Le métier est le même s'agissant des espèces autogames et on peut relativement facilement ajouter une nouvelle espèce à sa gamme.* »¹⁰⁷. Selon un autre concurrent : « *Les investissements industriels et R&D sont mutualisables sur plusieurs espèces* »¹⁰⁸.
- (101) **Quatrièmement**, comme expliqué ci-dessus à la section 4.3.1, les semences autogames sont des produits au processus de production simple, et standardisés, ce qui permet aux clients de pouvoir facilement changer de fournisseur en cas d'augmentation de prix.
- (102) En effet, une large majorité de participants de marché ont indiqué qu'il était facile pour un intermédiaire sur le circuit long de changer de fournisseur pour une espèce de semence donnée. Comme expliqué par un participant de marché : « *Sur une grande partie d'espèces multi distribuées il est très facile de contacter un autre fournisseur dans la mesure où cet autre fournisseur pourrait être compétitif.* »¹⁰⁹.
- (103) **Cinquièmement**, les parties continueront à faire face, après l'opération, à la pression concurrentielle exercée par l'utilisation croissante en France de semences de ferme, c'est-à-dire des semences autogames issues de mises en culture par les agriculteurs eux-mêmes.
- (104) Les semences autogames sont un produit standardisé dont la production ne résulte pas d'un processus complexe. En conséquence, il est possible pour les agriculteurs de produire eux-mêmes leurs propres semences autogames en prélevant une partie de leur récolte pour l'utiliser en semis lors de la saison suivante.
- (105) Les semences de ferme représentent en moyenne une part très importante des semences autogames utilisées en France. Selon les parties, les semences de ferme représentent au moins 50% des semences autogames utilisées en France, quelle que soit l'espèce considérée¹¹⁰. Ces données sont confirmées par plusieurs sources publiques spécialisées : « *Un peu plus de la moitié ou pas loin des deux tiers : les semences de ferme constituent la majorité des utilisations de semences en céréales à paille, avec des taux d'usage qui diffèrent selon les sources d'information.* »¹¹¹, « *En France 50 % des surfaces en céréales sont issues de semences de ferme*

¹⁰⁶ Réponses à la question B.C.B.2.2 du Q2 – commercialisation de semences.

¹⁰⁷ Réponse à la question B.C.B.2.2. du Q2 – commercialisation de semences.

¹⁰⁸ Réponse à la question B.C.B.2.2. du Q2 – commercialisation de semences.

¹⁰⁹ Réponse à la question B.C.B.5.1. du Q2 – commercialisation de semences.

¹¹⁰ Formulaire de notification, paragraphe 263.

¹¹¹ C. Gloria, « La suprématie des semences fermières bouscule les équilibres de la filière », Réussir fr, disponible ici : <https://www.reussir.fr/grandes-cultures/la-suprematie-des-semences-fermieres-bouscule-les-equilibres-de-la-filiere>.

soit 2,5 M d'hectares »¹¹², « Les semences de ferme représentent désormais 60 % des surfaces de blé en France »¹¹³.

- (106) Ces données ont également été confirmées par une large majorité des participants ayant répondu à l'enquête de marché, qui ont indiqué que les semences de ferme représentent une part importante voire très importante des semences autogames chez les agriculteurs en France¹¹⁴. Selon un concurrent : « *La part de marché des semences de ferme, en semences CAPP (céréales à paille et protéagineux), est de 55% à ma connaissance. En progression constante depuis 20 ans.* ». D'autres concurrents confirment : « *C'est aujourd'hui plus de 50% du volume utilisé* », « *Plus de 50% en moyenne* », « *Cela représente par exemple en blé environ 50%* », « *A priori, cela représente une part très importante en blé tendre à ce jour.* ».
- (107) L'utilisation de semences de ferme en France semble par ailleurs être en augmentation, d'après plusieurs concurrents : « *La part de semences de fermes à dépasser depuis maintenant environ 5 ou 6 ans la barre des 50% et je pense effectivement qu'il n'est pas impossible qu'elle augmente encore.* » ; « *devrait augmenter dans les prochaines années.* », « *légère augmentation attendue* »¹¹⁵.
- (108) L'utilisation importante et croissante des semences de ferme sur les marchés de la commercialisation des semences autogames en France semble exercer une contrainte concurrentielle sur les distributeurs, y compris les parties à l'issue de l'opération, du fait de la menace (actuelle et future) qu'elle fait peser sur les volumes de vente.
- (109) Cette pression concurrentielle exercée par les semences de ferme est illustrée par un document interne de Soufflet, qui indique que « *le chiffre d'affaires du secteur des semences stagne sous l'effet d'une baisse des volumes sur le marché français avec l'utilisation croissante de semences de ferme* » et que le marché français des semences de céréales à paille « *subit la concurrence des semences de ferme* »¹¹⁶.
- (110) Ce document illustre également l'impact de l'augmentation croissante des semences de ferme sur les ventes de semences de céréales à paille en France, comme illustré ci-dessous.

¹¹² CNDSF, « Semences de ferme – La liberté de semer », disponible ici : https://www.semences-fermieres.org/images/imagesFCK/file/documentation/presentation_produire_semence.pdf.

¹¹³ Plein Champ, « Les semences de ferme séduisent de plus en plus d'agriculteurs », disponible ici : <https://www.pleinchamp.com/actualite/grandes-cultures~les-semences-de-ferme-seduisent-de-plus-en-plus-d-agriculteurs>.

¹¹⁴ Réponses à la question B.C.C.7 du Q2 – commercialisation de semences.

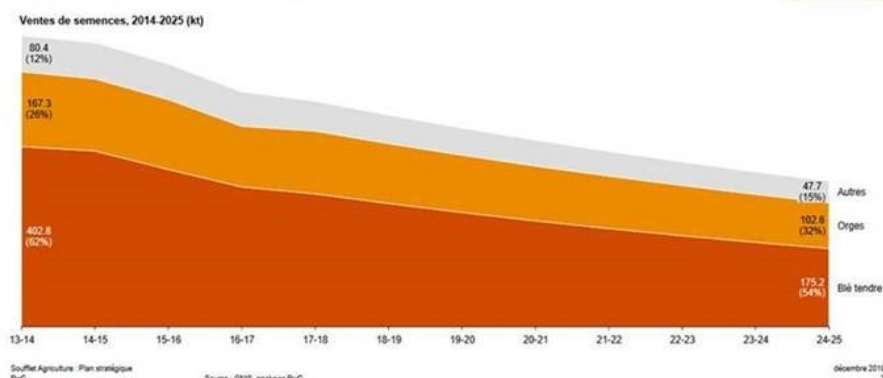
¹¹⁵ Réponses à la question B.C.C.7.1. du Q2 – commercialisation de semences.

¹¹⁶ Formulaire de notification, annexe 46, page 2.

Figure 1 – Extrait de document interne de Soufflet

L'érosion du marché des semences de céréales à paille devrait se poursuivre, sous la concurrence des semences de ferme

Projection du marché des semences à horizon 2025



Source : Formulaire de notification, annexe 46.

(111) Au vu des éléments qui précèdent, la représentativité des parts de marché des parties telles que présentées dans les tableaux des paragraphes (90) et (91) quant à une réelle puissance de marché est à nuancer.

(112) Sur la base des éléments ci-dessus, la Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa comptabilité avec le marché intérieur en ce qui concerne les marchés de la commercialisation de semences autogames (d'hiver ou de printemps) de blé, orge, triticale, avoine, pois et féverole en circuit long en France.

(B) Semences hybrides

(113) L'opération donne lieu à des marchés affectés concernant la commercialisation de plusieurs espèces de semences hybrides en France et en République tchèque.

(B.i) France

(114) L'opération donne lieu à des marchés affectés concernant la commercialisation de quatre espèces de semences hybrides en France, si l'on considère un marché comprenant le circuit court et le circuit long.

Tableau 7 – Parts de marché des parties et de leurs principaux concurrents sur les marchés de la commercialisation de semences hybrides en France (valeur) (2019-2020)

Espèce de semence	InVivo	Soufflet	Combinée	Concurrent N° 1	Concurrent N° 2	Concurrent N° 3	Concurrent N° 4	Concurrent N° 5
Tournesol	[5-10]%	[10-20]%	[20-30]%	Syngenta [20-30]%	Limagrain [10-20]%	Lidea [10-20]%	Pioneer [10-20]%	MAS [10-20]%
Colza	[5-10]%	[10-20]%	[20-30]%	Limagrain [20-30]%	Bayer [10-20]%	KWS [10-20]%	Momont [10-20]%	DSV 5-10%
Sorgho	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	Semences de Provence [50-60]%	Lidea [20-30]%			
Orges	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	Syngenta [70-80]%				

Source: UFS, estimations InVivo.

(115) L'opération donne lieu à des marchés affectés concernant la commercialisation de deux espèces de semences hybrides en France, si l'on considère uniquement un marché comprenant le circuit long.

Tableau 8 – Parts de marché des parties et de leurs principaux concurrents sur les marchés de la commercialisation de semences hybrides en France en circuit long (valeur) (2019-2020)

Espèce de semence	InVivo	Soufflet	Combinée	Concurrent N° 1	Concurrent N° 2	Concurrent N° 3	Concurrent N° 4	Concurrent N° 5
Sorgho	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	Semences de Provence [40-50]%	Lidea [30-40]%			
Orges	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%	Syngenta [60-70]%				

Source: UFS, estimations InVivo.

(116) La Commission considère que, pour les raisons évoquées ci-après, l'opération n'est pas susceptible d'emporter d'effets anticoncurrentiels horizontaux sur la commercialisation de ces espèces de semences hybrides en France.

(117) **Premièrement**, les parts de marché cumulées des parties sur les marchés de la commercialisation de semences hybrides en France sont généralement modérées, ne dépassant les 30% que pour les orges vendues en circuit long, où l'incrément reste limité à [0-5]%.

(118) **Deuxièmement**, sur les marchés de la commercialisation de semences hybrides en France qui sont affectés par l'opération, les participants de marché interrogés dans le cadre de l'enquête de marché n'identifient pas Soufflet comme un proche concurrent d'InVivo et inversement.¹¹⁷

(119) **Troisièmement**, les parties continueront à faire face à un certain nombre de concurrents sur les marchés affectés après l'opération. Sur chacun de ces marchés, il restera au moins un concurrent ayant une part de marché supérieure à celle des parties. Les participants de marché interrogés ont identifié les acteurs suivants comme les concurrents les plus importants sur les marchés de la commercialisation de semences de tournesol, colza et orges hybrides¹¹⁸ en France:

- Tournesol : Syngenta, Corteva, Lidea, Pioneer, Limagrain;
- Colza : Bayer, Limagrain, KWS;
- Orges: Syngenta.

(120) **Quatrièmement**, l'enquête de marché de la Commission indique que les obtenteurs-producteurs de semences hybrides opérant à l'échelle mondiale ont certains avantages concurrentiels qui les différencient de InVivo et Soufflet. En particulier, contrairement aux parties, ces acteurs ont des activités d'obtention importantes qui leur permettent de maîtriser le développement génétique et la délégation d'un large assortiment de variétés de semences. En effet, les participants

¹¹⁷ Réponses à la question B.C.A.2. Q2 – commercialisation de semences.

¹¹⁸ Réponses à la question B.C.A.1. et B.C.A.4. du Q2 – commercialisation de semences.

de marché mentionnent qu'une large gamme génétique et une R&D puissante sont les atouts des concurrents tels que Pioneer, Syngenta et Bayer, alors qu'une offre génétique limitée et l'absence d'activités d'obtention constituent les faiblesses d'InVivo et Soufflet respectivement.¹¹⁹

- (121) **Cinquièmement**, une vaste majorité de participants de marché interrogés dans le cadre de l'enquête de marché estime qu'il est facile pour les intermédiaires qui achètent des semences sur le circuit long (coopératives non-productrices, négociants) de changer de fournisseur pour une espèce de semences donnée.¹²⁰ Un client explique que « *Sur une grande partie d'espèces multi distribuées il est très facile de contacter un autre fournisseur dans la mesure où cet autre fournisseur pourrait être compétitif* ». ¹²¹
- (122) Sur la base des éléments ci-dessus, la Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa comptabilité avec le marché intérieur en ce qui concerne les marchés de la commercialisation de semences de tournesol, colza, sorgho et orges hybrides et de la commercialisation de semences de sorgho et orges hybrides en circuit long en France.

(B.ii) République tchèque

- (123) L'opération donne lieu à un marché affecté concernant la commercialisation de semences de colza hybrides en République tchèque, si l'on considère un marché comprenant le circuit court et le circuit long.

Tableau 9 – Parts de marché des parties et de leurs principaux concurrents sur le marché de la commercialisation de semences de colza hybrides en République tchèque (valeur) (2019-2020)

Espèce de semence	InVivo	Soufflet	Combinée	Limagrain	Rapool CZ	Monsanto (Bayer)	KWS	Syngenta
Colza	[0-5]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	0-5%	0-5%

Source: UFS, estimations Soufflet.

- (124) **Premièrement**, la part de marché cumulée des parties sur le marché de la commercialisation de semences de colza hybrides en République tchèque est modérée, ne dépassant pas les [30-40]%, avec un incrément limité de moins de [0-5]%.
- (125) **Deuxièmement**, la majeure partie de la part de marché cumulée des parties sur ce marché général provient des ventes de Soufflet sur le circuit court, sur lequel il n'existe pas de chevauchement puisque InVivo n'y est pas actif. Sur le circuit long, la part de marché cumulée des parties est limitée et s'élève à [10-20]%.
- (126) **Troisièmement**, les parties continueront à faire face à un certain nombre de concurrents après l'opération, notamment Limagrain, Rapool CZ et Monsanto (Bayer), qui ont chacun des parts de marché de plus de 10%.

¹¹⁹ Réponses à la question B.C.A.5.2 du Q2 – commercialisation de semences.

¹²⁰ Réponses à la question B.C.B.5 du Q2 – commercialisation de semences.

¹²¹ Réponses à la question B.C.B.5.1 du Q2 – commercialisation de semences.

- (127) **Quatrièmement**, les participants de marché interrogés dans le cadre de l'enquête de marché n'identifient pas Soufflet comme un concurrent proche d'InVivo et inversement sur les marchés de la commercialisation de semences de colza hybrides.¹²²
- (128) Sur la base des éléments ci-dessus, la Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa comptabilité avec le marché intérieur en ce qui concerne les marchés de la commercialisation de semences de colza hybrides en République tchèque.

4.3.4.2. Liens verticaux : obtention (amont) / commercialisation sur le circuit long (aval)

- (129) Comme expliqué ci-dessus, certaines variétés de semences (autogames ou hybrides) font l'objet de COV qui appartiennent aux obtenteurs. Ces derniers peuvent consentir des délégations variétales à des tiers pour leur permettre de produire et/ou commercialiser la variété de semences qui fait l'objet du COV. Il existe donc un lien vertical entre le marché amont de l'obtention, sur lequel des obtenteurs consentent des délégations d'obtention variétales et le marché aval de la commercialisation de semences.
- (130) Dans le cas présent, InVivo détient une participation minoritaire lui assurant un contrôle conjoint au sein de RAGT Semences qui est active sur les marchés de l'obtention, la production et la commercialisation de semences¹²³. InVivo est donc active sur le marché amont de l'obtention. Sur ce marché, RAGT Semences offre des délégations variétales dans différents pays de l'EEE pour des espèces de semences autogames (blé, orge, triticale, avoine, pois, soja) et dans une moindre mesure des semences hybrides¹²⁴.
- (131) À cet égard, l'opération donne lieu à des marchés verticalement affectés du fait de la part de marché combinée des parties en aval pour la commercialisation de semences en France¹²⁵. Le tableau ci-dessous synthétise les parts de marché des parties sur chaque marché verticalement affecté.

¹²² Réponses à la question B.C.A.4 du Q2 – commercialisation de semences.

¹²³ Décision de l'autorité française de la concurrence n° 10-DCC-66 du 28 juin 2010 relative à la transformation de RAGT Semences en entreprise commune contrôlée par RAGT et CAF Grains.

¹²⁴ La partie notifiante a indiqué que les redevances perçues en matière de semences hybrides sont très faibles ([...] en tout sur 2019/2020, par rapport à [...] pour les semences autogames). Il s'agit essentiellement de délégations variétales sur des semences de maïs et de colza et selon les estimations de la partie notifiante, la part de marché de RAGT Semences pour ces deux espèces de semences hybrides serait en tout état de cause inférieure à 10% (formulaire de notification, paragraphe 749).

¹²⁵ Au niveau national, la part de marché de RAGT Semences en France reste inférieure à 30% pour toutes les espèces de semences, quelle que soit la définition de marché retenue.

Tableau 10 – Liens verticaux entre les marchés de l’obtention et de la commercialisation de semences - Parts de marché (2019-2020)

2019-2020		Amont : Obtention		Aval : Commercialisation de céréales (circuit long)	
Espèces		Marché géographique	Parts de marché (ha)	Marché géographique	Parts de marché combinée (Vol.)
Autogames	Blé	EEE	[10-20]%	France	[30-40]%
	Orge	EEE	[10-20]%	France	[40-50]%
	Triticale	EEE	[5-10]%	France	[50-60]%
	Avoine	EEE	[0-5]%	France	[40-50]%
	Pois	EEE	[20-30] ¹²⁶	France	[30-40]%
Hybrides	Colza	EEE	<10% ¹²⁷	République tchèque	[30-40]%

Source : Annexe 73 au Formulaire de notification et Formulaire de notification.

(A) Verrouillage du marché des intrants

(132) La Commission a d’abord analysé si la nouvelle entité aurait la capacité ou l’incitation de restreindre l’accès de ses concurrents sur les marchés de la commercialisation de semences aux COV de RAGT Semences.

(A.i) Capacité à mettre en œuvre une stratégie de verrouillage des intrants

(133) Le tableau ci-dessous fournit les parts de marché de RAGT Semences et ses concurrents sur les différents marchés amont de l’obtention où RAGT Semences est active.

Tableau 11 – Marché de l’obtention – Parts de marché des parties calculées par référence aux surfaces de multiplication (ha) - 2019-2020

Obtention de semences EEE - 2019-2020	Blé	Orge	Triticale	Avoine
InVivo (RAGT Semences)	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[0-5]%
Concurrent 1	Limagrain : [10-20]%	KWS Momont : [10-20]%	Syngenta : [20-30]%	KWS: Indisponible
Concurrent 2	Fundulea : [10-20]%	Syngenta : [10-20]%	Agrovegetal : [10-20]%	Nordsaat : Indisponible
Concurrent 3	Syngenta : [5-10]%	Limagrain : [10-20]%	Desprez : [5-10]%	Battle : Indisponible
Concurrent 4	KWS: [5-10]%	Secobra : [5-10]%	Breun : [5-10]%	Selgen : Indisponible

¹²⁶ En valeur. La partie notificante n’a pas été en mesure de fournir des estimations de parts de marché par référence à la surface de multiplication pour cette espèce de semences.

¹²⁷ En valeur. La partie notificante n’a pas été en mesure de fournir des estimations de parts de marché par référence à la surface de multiplication pour cette espèce de semences.

Obtention de semences EEE - 2019-2020	Blé	Orge	Triticale	Avoine
Concurrent 5	Florimond: [5-10]%	Florimond: [5-10]%	Inra : [5-10]%	SW Seed : Indisponible
Concurrent 6	Saaten Union : [5-10]%	Nordic Seed : [0-5]%	Limagrain : [0-5]%	Aberystwyth: Indisponible
Concurrent 7	Secobra : [0-5]%	Breun : [0-5]%	Saaten Union : [0-5]%	Semillas : Indisponible

Source : Annexe 73 au Formulaire de notification (à partir des estimations internes de RAGT Semences).

(134) Le tableau ci-dessous fournit les parts de marché en volume de RAGT Semences et ses concurrents sur les marchés de l'obtention de semences de blé, en distinguant les semences de blé tendre et dur, et sur les marchés de l'obtention de semences d'orge, en distinguant les semences d'orge de printemps et d'hiver.

Tableau 12 – Marché de l'obtention – Parts de marché des parties calculées par référence aux surfaces de multiplication (ha) – Blé dur / tendre et orge printemps / hiver - 2019-2020

Obtention de semences EEE 2019-2020	Blé		Orge	
	Blé tendre	Blé dur	Printemps	Hiver
InVivo (RAGT Semences)	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[0-5]%
Concurrent 1	Limagrain : [10-20]%	Limagrain : [20-30]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 2	Fundulea : [10-20]%	Syngenta : [10-20]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 3	KWS : [5-10]%	SIS : [10-20]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 4	Saaten Union : [5-10]%	Agrovegetal : [5-10]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 5	Syngenta : [5-10]%	Coseme : [0-5]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 6	Desprez : [5-10]%	CGS : [0-5]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 7	Secobra : [0-5]%	APSOV : [0-5]%	Indisponible	Indisponible

Source : annexe 176 du formulaire de notification.

(135) Pour ce qui est des sous-segmentations entre semences de blé tendre de printemps et d'hiver, d'une part, et entre semences d'avoine de printemps et d'hiver, d'autre part, les parties n'ont pas été en mesure de fournir des estimations de parts de marché en volume (*i.e.*, calculées par référence aux surfaces de multiplication (ha)). Par conséquent, les parties ont fourni les estimations de parts de marché en valeur ci-dessous.

Tableau 13 – Marché de l’obtention – Parts de marché en valeur des parties – Blé tendre printemps / hiver et avoine printemps / hiver - 2019-2020

Obtention de semences EEE 2019-2020	Blé tendre		Avoine	
	Printemps	Hiver	Printemps	Hiver
InVivo (RAGT Semences)	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%
Concurrent 1	Indisponible	Limagrain : [10-20]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 2	Indisponible	Fundulea : [10-20]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 3	Indisponible	KWS : [5-10]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 4	Indisponible	Saaten Union : [5-10]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 5	Indisponible	Syngenta : [5-10]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 6	Indisponible	Desprez: [5-10]%	Indisponible	Indisponible
Concurrent 7	Indisponible	Secobra : [0-5]%	Indisponible	Indisponible

Source : annexe 176 du formulaire de notification.

- (136) À cet égard, les résultats de l’enquête de marché indiquent que la nouvelle entité n’aurait pas la capacité d’évincer ses concurrents en aval en restreignant l’accès aux COV de RAGT Semences.
- (137) **Premièrement**, la part de marché de RAGT Semences en amont reste limitée (inférieure à [20-30]%) quelle que soit l’espèce de semences et la segmentation considérée.
- (138) **Deuxièmement**, RAGT Semences continuera à faire face à de nombreux concurrents pour chaque espèce de semences tels que Limagrain, KWS Momont, Syngenta, Florimond Desprez et Saaten Union.
- (139) À cet égard, les participants à l’enquête de marché ont confirmé que de nombreux obtenteurs alternatifs resteraient présents pour chaque espèce de semences¹²⁸, notamment :
- (a) Blé : Desprez, Syngenta, Limagrain, IGP, Saaten Union, KWS (Momont), Lidéa, Agri Obtention, Unisigma, Secobra, Saaten Union, Lemaire Deffontaines, Sur ;
 - (b) Orge : Secobra, Syngenta, Limagrain, IGP, KWS, Desprez, Unisigma ;
 - (c) Triticale : Desprez, Agri Obtentions, IGP, Lemaire Deffontaines, Hege, Danko Lantmannen, Limagrain ;
 - (d) Avoine : KWS (Momont), Semillas, Senova, Saaten Union, Selgen, Lemaire Deffontaines, Dr. Franck.

¹²⁸ Réponses aux questions B.C.2.1 du Q1 – Obtention et B.C.A.7 du Q2 – Commercialisation de semences.

(140) **Troisièmement**, les barrières à l'entrée sur les marchés de l'obtention en amont ne paraissent pas insurmontables, au moins pour ce qui concerne le blé. Plusieurs entreprises ont en effet réussi à entrer sur le marché de l'obtention pour les semences de blé dans les cinq dernières années, notamment BASF, Lidéa, RWA et Agrovegetal¹²⁹.

(141) Au vu de ce qui précède, la Commission considère que la nouvelle entité n'aura pas la capacité d'évincer ses concurrents en aval en restreignant leur accès aux COV de RAGT Semences quelle que soit la définition de marché retenue.

(A.ii) Incitation à mettre en œuvre une stratégie de verrouillage des intrants

(142) Selon les données fournies par les parties, les marges réalisées par InVivo sur le marché amont de l'obtention serait significativement supérieures (environ [...] % pour les délégations variétales sur des semences de céréales) aux marges des parties en aval (inférieures ou égales à [...] % pour les semences autogames)¹³⁰. Les pertes en amont qu'engendrerait une stratégie de verrouillage du marché des intrants pourraient donc difficilement être compensées par une augmentation des ventes en aval, ce qui limitera l'incitation de la nouvelle entité à mettre en œuvre une telle stratégie. La Commission en conclut que la nouvelle entité n'aura pas d'incitation à mettre en œuvre une telle stratégie.

(143) Au vu de l'ensemble de ces éléments, la Commission considère que la nouvelle entité n'aura ni la capacité ni l'incitation d'évincer ses concurrents en aval en restreignant leur accès aux COV de RAGT Semences de sorte que toute préoccupation de concurrence peut être écartée à cet égard, quelle que soit la définition de marché retenue, sans qu'il ne soit nécessaire d'examiner l'effet qu'une telle stratégie aurait sur le marché.

(B) Verrouillage de l'accès à la clientèle

(144) La Commission a également analysé si la nouvelle entité aurait la capacité et l'incitation de verrouiller l'accès des obtenteurs concurrents aux marchés de la production et commercialisation de semences.

(B.i) Capacité à mettre en œuvre une stratégie de verrouillage de l'accès à la clientèle

(145) À cet égard, plusieurs éléments confirment que les concurrents sur les marchés de l'obtention continueront à bénéficier de suffisamment de débouchés de sorte que la nouvelle entité ne sera pas en mesure de verrouiller leur accès aux marchés avals de la commercialisation de semences.

(146) **Premièrement**, le marché géographique pertinent pour l'obtention est de dimension européenne (EEE), notamment parce que les obtenteurs sont généralement actifs dans plusieurs États membres. Étant donné que les parts de marché combinées des parties sur les marchés avals sont particulièrement limitées à l'échelle de l'EEE quelle que soit la segmentation envisagée (y compris entre

¹²⁹ Réponses à la question B.C.7.1 du Q1 – Obtention.

¹³⁰ Annexe 125 au Formulaire CO.

semences de blé tendre et dur et entre semences d'hiver et de printemps/été)¹³¹, les obtenteurs concurrents conserveront de nombreux débouchés.

(147) **Deuxièmement**, les obtenteurs concurrents fournissent des délégations variétales à des clients actifs aussi bien sur le circuit long que sur le circuit court pour la production et la commercialisation de semences. En tenant compte de ces deux circuits de distribution, la part de marché combinée des parties reste toujours inférieure à 30% en aval, même à l'échelle nationale. Par conséquent, les obtenteurs concurrents conserveront suffisamment de débouchés après l'opération.

(148) **Troisièmement**, pour ce qui concerne la France, les participants à l'enquête de marché ont confirmé que les obtenteurs pourront continuer à fournir des délégations variétales à de nombreux concurrents des parties sur les marchés aval, notamment¹³² :

(a) Blé : EMC2, Eurosem (Actisem), Exelience, Lidéa, Océalia, Agrial, Axérial (Axem), Cavac, Centre Sem, Ceresia, Epi de Gascogne, Exelience, Arterris, Tetrasem, BFC, Valfrance, Vivescia ;

(b) Orge : EMC2, Eurosem (Actisem), Exelience, Lidéa, Océalia, Axérial (Axem), Semences du Sud ;

(c) Triticale : EMC2, Eurosem (Actisem), Exelience, Océalia, Lidéa ;

(d) Avoine : Eurosem (Actisem), Exelience, Océalia.

(149) Par conséquent, la Commission considère que la nouvelle entité n'aura pas la capacité d'évincer ses concurrents sur les marchés amonts de l'obtention en verrouillant leur accès aux marchés aval de la production et commercialisation de semences.

(B.ii) Incitation à mettre en œuvre une stratégie de verrouillage de l'accès à la clientèle

(150) Par ailleurs, plusieurs éléments suggèrent que la nouvelle entité n'aura pas d'incitation à évincer ses concurrents sur le marché de l'obtention en ne produisant plus que des semences autogames couvertes par les délégations variétales de RAGT Semences.

(151) **Premièrement**, la Commission remarque qu'InVivo ne détient qu'une participation minoritaire dans RAGT Semences¹³³. En cas de verrouillage de

¹³¹ La partie notificante a confirmé qu'à l'échelle de l'EEE, la part de marché des parties était inférieure à 10% sur la quasi-totalité des marchés de commercialisation de semences, quelle que soit la segmentation envisagée, à l'exception des marchés suivants : (i) le marché pour la commercialisation de semences de colza, sur lequel la partie notificante estime que la part de marché combinée des parties est inférieure à 15% et (ii) le marché pour la commercialisation de semences de sorgho, sur lequel la partie notificante estime que la part de marché cumulée des parties est inférieure à 20%.

¹³² Réponses aux questions A.A.11 et A.C.A.12 du Q2 – Commercialisation de semences.

¹³³ Dans sa décision n° 10-DCC-66 du 28 juin 2010, l'Autorité française de la concurrence a conclu que cette participation minoritaire conférait un contrôle conjoint à InVivo car elle était accompagnée d'un droit de veto concernant la désignation du président et pour le vote annuel du plan d'affaires et du budget.

clientèle, InVivo subirait donc la totalité des coûts associés à une telle stratégie et ne retirerait qu'une partie des gains de RAGT Semences.

- (152) **Deuxièmement**, RAGT Semences et InVivo sont déjà verticalement intégrés. Or, les incréments de parts de marché en aval restent relativement limités¹³⁴, notamment lorsqu'il est tenu compte du circuit long et du circuit court¹³⁵.
- (153) **Troisièmement**, les marchés de l'obtention sont des marchés relativement hétérogènes, ce qui augmente les coûts que la nouvelle entité aurait à supporter en cas de verrouillage de clientèle¹³⁶. À cet égard, la majorité des participants à l'enquête de marché ont indiqué que le processus de sélection variétale est un processus orienté en premier lieu par les clients qui déterminent les caractéristiques des espèces développées par les obtenteurs¹³⁷.
- (154) Selon un concurrent et client, par exemple : « *chaque espèce se distingue par ses spécificités agronomiques et qualitatives. Les activités d'obtention visent la création de variétés en complète adéquation avec les besoins spécifiques des utilisateurs finaux qui sont en constante évolution. L'obteneur doit en conséquence s'adapter à ces contraintes pour répondre aux besoins des agriculteurs tout en prenant en compte les caractéristiques/impératifs agronomiques et qualitatifs des différentes espèces* »¹³⁸.
- (155) Au vu de ces éléments, la Commission considère que la nouvelle entité n'aura donc pas d'incitation à verrouiller l'accès des obtenteurs aux marchés de la production et de la commercialisation de semences en aval, quelle que soit la définition de marché retenue.
- (156) La Commission en conclut que l'opération ne donne pas lieu à des doutes sérieux sans qu'il ne soit nécessaire à cet égard d'analyser l'effet qu'une telle stratégie aurait sur le marché.

(C) Conclusion

- (157) La Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur en lien avec les activités des parties sur les marchés de l'obtention et de la commercialisation de semences.

4.4. Agrofourniture

- (158) Le secteur de l'agrofourniture regroupe l'ensemble des entreprises qui fournissent aux agriculteurs les moyens de produire (entre autres semences, produits phytosanitaires, engrais). Les ventes au détail auprès des agriculteurs sont ensuite réalisées par les coopératives agricoles et par des entreprises spécialisées dans le commerce de matériels agricoles.

¹³⁴ Généralement inférieurs à 5%.

¹³⁵ Ce qui semble pertinent pour l'analyse du risque de verrouillage de clientèle dans la mesure où les obtenteurs consentent des délégations variétales indifféremment à des producteurs de semences actifs sur le circuit long et sur le circuit court.

¹³⁶ Lignes directrices non-horizontales, para. 69.

¹³⁷ Réponses à la question B.A.5 du Q1 – Obtention.

¹³⁸ Réponses à la question B.A.5.1 du Q1 – Obtention.

- (159) Sur le marché de l'agrofourniture, il y a donc lieu de distinguer entre le marché amont de la commercialisation en gros de produits d'agrofourniture et le marché aval de la distribution au détail de produits d'agrofourniture.

4.4.1. *Activités des parties*

- (160) Sur le marché amont de la vente en gros de produits d'agrofourniture, seul InVivo est active.
- (161) Les parties sont néanmoins toutes les deux présentes sur la face achats de ces marchés, avec des rôles légèrement différents.
- (162) Il convient de noter que les acteurs de ce marché se regroupent souvent dans des centrales d'achat ou de référencement, qui ont une implication plus ou moins importante dans les négociations. Les principales centrales d'achat ou de référencement en France sont Agrihub, Actura et Symphonie. Soufflet est adhérent de Symphonie, dont il représente une part relativement importante des achats ([...] % environ).
- (163) Soufflet acquiert auprès de fournisseurs, par l'intermédiaire de Symphonie, des produits phytosanitaires et des semences destinées aux agriculteurs. Soufflet acquiert des engrais directement sans passer par Symphonie.
- (164) InVivo, en revanche, centralise les commandes de fournitures agricoles en semences et produits phytosanitaires pour le compte de plusieurs de ses coopératives membres par l'intermédiaire de son service dénommé « PPA ». En pratique, ces coopératives négocient avec les fournisseurs leurs commandes de produits phytosanitaires et de semences, qui sont ensuite vendus par les fournisseurs à InVivo, qui les vend en retour aux coopératives. Le rôle d'InVivo est notamment d'unifier la facturation pour les fournisseurs et de leur fournir une garantie de solvabilité. InVivo vend en « back-to-back » c'est-à-dire aux mêmes conditions et il ne conserve pas de stock tampon. Pour couvrir ses frais de fonctionnement, InVivo peut négocier avec les fournisseurs certaines ristournes en contrepartie de certains services rendus par InVivo (par exemple, paiement centralisé des factures, services de référencement). InVivo prélève sur cette ristourne le montant nécessaire suivant le budget de fonctionnement approuvé par les adhérents et le reliquat est reversé aux adhérents du PPA.
- (165) Selon les parties, InVivo n'est donc pas active sur le marché de l'achat de fournitures agricoles car, contrairement à un groupe d'achat traditionnel, elle ne négocie pas les prix, mais seulement certaines remises sur les services qu'elle propose. En effet, InVivo cherche à établir des relations avec un maximum de fournisseurs, afin de maximiser le nombre de fournisseurs qui entrent dans le champ d'activité du PPA¹³⁹. La recherche d'une architecture la plus ouverte possible est inhérente au fait que ce sont les coopératives, et non InVivo, qui choisissent les fournisseurs auprès desquelles elles veulent passer commande.

¹³⁹ Les exigences du PPA pour référencer un fournisseur se résument à (i) une facturation à partir d'une société établie en France, (ii) une validation de documents administratifs par les services financiers d'InVivo, (iii) s'agissant de produits de santé végétale, la capacité à renseigner la base de données Phytodata, (iv) l'acceptation d'un code de bonne conduite anti-corruption, (v) l'adhésion à l'organisme de valorisation des déchets agricoles Adivalor, (vi) la transmission d'un certificat d'assurance.

(166) Sur le marché aval de la distribution au détail de produits d'agrofourniture, seule Soufflet est active, en tant que vendeur. Presque toutes les coopératives membres d'InVivo (qui en compte environ 200) sont également actives dans le secteur français de l'agrofourniture, de même que presque toutes les coopératives qui ne sont pas membres d'InVivo, ainsi que de très nombreux négociants. Ce secteur se caractérise donc par un nombre très important d'acteurs.

4.4.2. *Marchés pertinents*

(167) En lien avec les marchés de l'agrofourniture, la pratique décisionnelle de l'Autorité française de la concurrence distingue : (i) le marché amont, sur lequel les fabricants commercialisent en gros les produits d'agrofourniture soit directement auprès des distributeurs ou coopératives agricoles, soit à travers des centrales d'achats et/ou de référencements regroupant des distributeurs et/ou coopératives agricoles; et (ii) le marché aval, mettant en présence les distributeurs ou coopératives agricoles en qualité de revendeurs et les agriculteurs en qualité d'acheteurs¹⁴⁰.

4.4.2.1. Marchés de produits

(A) Marchés de l'achat en gros de produits d'agrofourniture

(A.i) *Pratique décisionnelle*

(168) Dans ses précédents, la Commission a eu l'occasion de distinguer différents segments dans le secteur du négoce agricole notamment: (i) la vente de semences agricoles, (ii) la vente d'engrais, (iii) la vente de produits agrochimiques (c.à.d. phytosanitaires).¹⁴¹

(169) L'Autorité française de la concurrence a également distingué entre des segments de marché de l'approvisionnement en gros en fonction des grandes catégories de produits, à savoir (i) les semences, (ii) les engrais et (iii) les produits phytosanitaires. S'agissant d'une activité de commerce de gros, elle considère qu'une segmentation plus fine par type de semences, d'engrais ou de produits phytosanitaires n'est pas pertinente, les grossistes distribuant tous types de produits au sein d'une même catégorie.¹⁴²

(A.ii) *Analyse de la Commission*

(170) Dans le cas présent, l'enquête de marché n'a pas fait ressortir d'éléments remettant en cause les définitions de marché retenues par la Commission et l'Autorité française de la concurrence dans leurs précédentes décisions.

(171) Au vu de ce qui précède et aux fins de l'analyse de l'opération, la Commission considère que les marchés de la commercialisation en gros de produits d'agrofourniture peuvent être segmentés par catégorie de produits, i.e. semences, engrais et produits phytosanitaires.

¹⁴⁰ Décisions de l'Autorité de la concurrence n° 16-DCC-147 du 21 septembre 2016 Agri-Négoce / Axérial Participations et n° 13-DCC-170 du 20 novembre 2013 Epis-Centre, Epis-Sem et Agralys / l'Union de Coopératives Agricoles Axérial.

¹⁴¹ Décision de la Commission M.3385 du 1er avril 2004, Cargill / BCA, paragraphes 7-8.

¹⁴² Décision n° 20-DCC-31 de l'autorité française de la concurrence du 24 février 2020, paragraphe 38.

(B) Marché de la commercialisation en gros de semences

- (172) Le marché de la commercialisation en gros de semences correspond au marché de la commercialisation en circuit long de semences défini en section 4.3.3.1.
- (173) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. L'analyse de l'opération sera effectuée considérant i) une distinction entre semences hybrides et semences autogames et par espèce de semence et, à titre conservatoire, ii) une distinction possible par canal de distribution et iii) une distinction entre semences d'hiver et semences de printemps.

(C) Marchés de la commercialisation en gros de produits phytosanitaires

(C.i) *Pratique décisionnelle*

- (174) Au stade de la fabrication et de la commercialisation, la Commission a distingué divers produits phytosanitaires qui constituent des marchés distincts. En particulier, elle a distingué les marchés suivants i) les herbicides (destinés à la lutte contre les mauvaises herbes), ii) les fongicides (destinés à la lutte contre les maladies), iii) les insecticides (destinés à la lutte contre les insectes), iv) les molluscides (anti-limaces) et v) les régulateurs de croissance.
- (175) Les herbicides sont des produits de protection des cultures qui permettent de lutter contre les mauvaises herbes. Dans sa pratique décisionnelle, la Commission a défini plusieurs segmentations¹⁴³.
- (176) Elle a en premier lieu distingué entre herbicides sélectifs et herbicides non sélectifs.
- (177) Au sein des herbicides sélectifs, elle a procédé à une distinction par type de culture. Pour les herbicides sélectifs pour céréales, elle a distingué entre les herbicides pour blé, les herbicides pour orge et les herbicides pour « autres céréales ».
- (178) En outre, au sein des herbicides sélectifs, la Commission a distingué en fonction des herbes visées par l'herbicide, entre (i) les herbicides pour mauvaises herbes à feuilles larges, (ii) les herbicides utilisés pour le contrôle des graminées (graminicides) et (iii) les herbicides à large spectre qui sont efficaces contre les deux types de mauvaises herbes.
- (179) Enfin, pour l'ensemble des herbicides (sélectifs et non-sélectifs), la Commission a distingué en fonction du moment d'application (par exemple pré-plantation, post-récolte, etc.).
- (180) Les fongicides sont des produits de protection des cultures qui permettent de lutter contre le développement ou la présence des champignons parasites des végétaux.
- (181) La Commission a segmenté le marché des fongicides par type de culture, entre application foliaire et au sol, et par type de maladie¹⁴⁴.

¹⁴³ Décision de la Commission M.7962 du 5 avril 2017, Chemchina / Syngenta, paragraphes 108-117 ; cf. également Décision de la Commission M.9095 du 23 janvier 2019, UPL / Arysta Lifescience, paragraphe 17.

¹⁴⁴ Décision de la Commission M.7962 ChemChina/Syngenta du 5 avril 2017, paragraphe 133.

- (182) Les insecticides sont des produits de protection des cultures visant à tuer ou à supprimer les insectes afin de favoriser la croissance des plantes et d'améliorer le rendement des cultures.
- (183) La Commission a procédé à une segmentation du marché des insecticides en fonction du type de culture, du type d'application (foliaire ou au sol) et de l'insecte combattu. Au vu du nombre important de marchés que cela représente, elle a par le passé mené son analyse concurrentielle par groupes de cultures et par type de parasite (distinguant entre parasite broyeur et insecte suceur)¹⁴⁵.
- (184) Les molluscides sont des produits destinés à lutter contre les escargots et autres types de mollusques. Les molluscides sont généralement constitués d'appâts traités chimiquement qui sont répandus sur le sol.
- (185) La Commission a considéré par le passé que les molluscides constituaient un marché de produits distinct dans la mesure où les molluscides ne peuvent être remplacés par d'autres insecticides. Elle a considéré en outre qu'une segmentation par type de culture n'est pas appropriée car la formulation des molluscides ne varie pas selon les plantes concernées.¹⁴⁶
- (186) Les régulateurs de croissance des plantes sont des produits agrochimiques qui inhibent, stimulent ou modifient la croissance et le développement des plantes. La Commission européenne a considéré que le marché des régulateurs de croissance devait être segmenté en fonction du type de culture¹⁴⁷ (blé, orge...).

(C.ii) Analyse de la Commission

- (187) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. L'analyse de l'opération sera effectuée à titre conservatoire considérant une distinction possible entre i) les herbicides (par type de culture, sélectifs/non sélectifs et en fonction des herbes visées par l'herbicide), ii) les fongicides (par type de culture, entre application foliaire et au sol, et par type de maladie), iii) les insecticides (type de culture, du type d'application (foliaire ou au sol et par type de parasite), iv) les molluscides et v) les régulateurs de croissance (par type de culture).

(D) Marché de la commercialisation en gros d'engrais

(D.i) Pratique décisionnelle

- (188) La Commission a défini les marchés de l'engrais en distinguant entre les engrais organiques et les engrais minéraux¹⁴⁸.

¹⁴⁵ Décision de la Commission M.7962 ChemChina/Syngenta du 5 avril 2017, paragraphe 124.

¹⁴⁶ Décision de la Commission M.2547, Bayer / Aventis Crop Science du 17 avril 2002, paragraphe 527.

¹⁴⁷ Décision de la Commission M.7962 ChemChina/Syngenta du 5 avril 2017, paragraphe 138.

¹⁴⁸ Décision de la Commission M.6695 du 18 janvier 2013, Azoty Tarnów / Zakłady Azotowe Puławy, paragraphe 13 ; Décision de la Commission M.8971 du 31 juillet 2018, INA/PPD/Petrokemija, paragraphe 14.

- (189) Elle a également distingué, au sein des engrais minéraux, entre les engrais à base d'azote (les « engrais N »), les engrais à base de phosphore (les « engrais P ») et les engrais à base de potassium (les « engrais K »)¹⁴⁹.
- (190) La Commission a en outre envisagé une segmentation entre les engrais plein champ et les engrais de spécialité¹⁵⁰.
- (191) En ce qui concerne les engrais N, une segmentation a été envisagée entre engrais simples et engrais composés/mélangés¹⁵¹. En outre, la Commission a pu constater qu'il existe une substituabilité limitée, du côté de la demande et de l'offre, entre les différents types d'engrais N simples : urée, ammonitrate (AN), solutions aqueuses de nitrate d'ammonium (UAN), ammonitrate de calcium (CAN), sulfate d'ammonium (AS), sulfonitrate d'ammoniaque (ANS), etc. Elle a cependant rappelé que le passage de la fabrication de CAN à celle d'AN et inversement est plus facile. La Commission a finalement laissé la question d'une segmentation plus fine ouverte¹⁵².

(D.ii) Analyse de la Commission

- (192) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. L'analyse de l'opération sera effectuée à titre conservatoire considérant une distinction possible entre les engrais N simples (par types d'engrais N simple) ou composés, les engrais P et les engrais K avec une segmentation entre les engrais plein champ et les engrais de spécialité.

(E) Marché aval de la commercialisation au détail de produits d'agrofourniture

(E.i) Pratique décisionnelle

- (193) En lien avec la commercialisation au détail de produits d'agrofourniture, l'autorité française de la concurrence distingue les produits d'agrofourniture destinés à la culture de terres des produits d'agrofourniture destinés à l'élevage¹⁵³.
- (194) Au sein des produits d'agrofourniture pour la culture de terres, la pratique décisionnelle distingue la fourniture au détail de semences, d'engrais, de produits phytosanitaires, d'amendements et de matériels agricoles¹⁵⁴.

¹⁴⁹ Décision de la Commission M.6695 du 18 janvier 2013, Azoty Tarnów / Zakłady Azotowe Puławy, paragraphe 14 ; Décision de la Commission M.8971 du 31 juillet 2018, INA/PPD/Petrokemija, paragraphe 14.

¹⁵⁰ Décision de la Commission M.7784 du 4 décembre 2015, CF Industries Holdings / OCI Business, paragraphe 23.

¹⁵¹ Décision de la Commission M.6695 du 18 janvier 2013, Azoty Tarnów / Zakłady Azotowe Puławy, paragraphe 14 ; Décision de la Commission M.7784 du 4 décembre 2015, CF Industries Holdings / OCI Business, paragraphe 22; Décision de la Commission M.8971 du 31 juillet 2018, INA/PPD/Petrokemija, paragraphe 14.

¹⁵² Décision de la Commission M.6695 du 18 janvier 2013, Azoty Tarnów / Zakłady Azotowe Puławy, paragraphe 20 ; Décision de la Commission M.7784 du 4 décembre 2015, CF Industries Holdings / OCI Business, paragraphe 26; Décision de la Commission M.8971 du 31 juillet 2018, INA/PPD/Petrokemija, paragraphe 14.

¹⁵³ Décision de l'Autorité de la concurrence française n° 20-DCC-82 du 30 juin 2020 relative à la fusion entre les coopératives agricoles Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances, paragraphe 51.

- (195) Au sein de chacune de ces catégories, la pratique décisionnelle a également retenu une segmentation par type de culture, en distinguant notamment le maraîchage de la polyculture¹⁵⁵.
- (196) S'agissant plus spécifiquement de la distribution de semences, il a été envisagé l'existence d'un sous-segment constitué des semences destinées à l'agriculture biologique¹⁵⁶.

(E.ii) Analyse de la Commission

- (197) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. L'analyse de l'opération sera effectuée à titre conservatoire considérant pour les produits d'agrofourriture destinés à la culture de terres une distinction possible entre la fourniture au détail de semences (biologique ou non biologiques), d'engrais, de produits phytosanitaires et pour chacune de ces catégories une segmentation distinguant le maraîchage de la polyculture.

4.4.2.2. Marchés géographiques

(A) Marché de l'achat en gros de produits d'agrofourriture

- (198) Du point de vue géographique, la Commission n'a pas tranché la dimension géographique de ces marchés¹⁵⁷. L'Autorité française de la concurrence définit les marchés amont de l'agrofourriture au niveau national.¹⁵⁸
- (199) Une majorité de centrales d'achats et de coopératives ayant répondu à l'enquête de marché achète les produits d'agrofourriture à l'échelle nationale.¹⁵⁹
- (200) Au vu de ce qui précède et aux fins de l'analyse de l'opération, la Commission considère que les marchés de la commercialisation en gros de produits d'agrofourriture sont de dimension nationale.

(B) Marché de la commercialisation en gros de semences

- (201) Le marché de la commercialisation en gros de semences correspond au marché de la commercialisation en circuit long de semences défini à la section 4.3.3.2.
- (202) L'analyse de l'opération sera effectuée à titre conservatoire en considérant que les marchés de la commercialisation de semences sont des marchés nationaux.

¹⁵⁴ Décision de l'Autorité de la concurrence française n° 20-DCC-82 du 30 juin 2020 relative à la fusion entre les coopératives agricoles Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances, paragraphe 52.

¹⁵⁵ Décision de l'Autorité de la concurrence française n° 20-DCC-82 du 30 juin 2020 relative à la fusion entre les coopératives agricoles Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances, paragraphe 55.

¹⁵⁶ Décision de l'Autorité de la concurrence française n° 20-DCC-82 du 30 juin 2020 relative à la fusion entre les coopératives agricoles Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances, paragraphe 52.

¹⁵⁷ Décision de la commission M.3385 du 1er avril 2004, Cargill / BCA, paragraphes 11-12.

¹⁵⁸ Décision n° 20-DCC-31 de l'autorité française de la concurrence du 24 février 2020, paragraphe 38.

¹⁵⁹ Réponse à la question B.B.1 du Q3 – Agrofourriture.

(C) Marché de la commercialisation en gros de produits phytosanitaires

(203) La Commission a considéré que les marchés de produits phytosanitaires sont de dimension nationale¹⁶⁰.

(204) Au vu de ce qui précède et aux fins de l'analyse de l'opération, la Commission considère que les marchés de la commercialisation en gros de produits phytosanitaires est de dimension nationale.

(D) Marché de la commercialisation en gros d'engrais

(205) Du point de vue géographique, la Commission a retenu une dimension au niveau de l'EEE, voire mondiale¹⁶¹.

(206) En tout état de cause, aux fins de la présente décision, la définition exacte du marché géographique peut être laissée ouverte, l'opération ne soulevant pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur sous toute définition du marché géographique plausible.

(E) Marché aval de la commercialisation au détail de produits d'agrofourriture

(207) La pratique décisionnelle de l'Autorité française de la concurrence a retenu une dimension locale pour les marchés de la distribution de semences, d'engrais, d'amendements et de produits phytosanitaires à destination des agriculteurs¹⁶².

(208) Au vu de ce qui précède et aux fins de l'analyse de l'opération, la Commission considère que les marchés de la commercialisation en au détail de produits d'agrofourriture sont de dimension locale.

4.4.3. Analyse concurrentielle

(209) L'agrofourriture au détail est située dans un rapport vertical avec les activités de production et commercialisation en gros de semences et de produits phytosanitaires. Seule Soufflet est active dans la fourniture de détail de produits d'agrofourriture (semences, produits phytosanitaires, engrais) aux agriculteurs, tandis que seule InVivo est active en tant que producteur-commercialisateur en gros de produits d'engrais. Soufflet a une activité marginale de commercialisation en gros d'engrais¹⁶³ tandis qu'InVivo est active en tant que producteur-commercialisateur en gros de produits phytosanitaires. InVivo et Soufflet sont tous deux producteurs-commercialisateurs en gros de semences.

¹⁶⁰ Décision de la Commission M.7962 ChemChina/Syngenta du 5 avril 2017, paragraphe 74 ; cf. également Décision de la Commission M.9095 du 23 janvier 2019, UPL / Arysta Lifescience, paragraphe 12.

¹⁶¹ Décision de la Commission M.6695 du 18 janvier 2013, Azoty Tarnów / Zakłady Azotowe Puławy, paragraphe 23 ; Décision de la Commission M.7784 du 4 décembre 2015, CF Industries Holdings / OCI Business, paragraphe 40; Décision de la Commission M.8971 du 31 juillet 2018, INA/PPD/Petrokemija, paragraphe 16.

¹⁶² Décision de l'Autorité de la concurrence française n° 20-DCC-82 du 30 juin 2020 relative à la fusion entre les coopératives agricoles Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances, paragraphe 56.

¹⁶³ [Rôle de Soufflet sur les marchés des engrais].

4.4.3.1. Lien horizontal: achat en gros de produits d'agrofourriture

(210) Compte tenu des besoins d'achats des coopératives d'InVivo dans le cadre du PPA et des besoins de Soufflet, l'opération donnerait lieu à deux marchés affectés du côté de l'achat en France, avec des parts de marché allant jusqu'à 48,8 %, comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 14 – Achat de fournitures agricoles en France– Parts de marché

Parts de marché sur le marché de l'approvisionnement à destination de l'agrofourriture 2019/2020*						
	Achats d'InVivo	Achats de Soufflet	Estimation de la taille de marché	PDM InVivo	PDM Soufflet	PDM cumulée
Semences (M€)	[...]	[...]	574	[30-40]%	[5-10]%	[40-50]%
Produits phytosanitaires (M€)	[...]	[...]	2.205	[40-50]%	[5-10]%	[40-50]%

Parts de marché sur le marché de l'approvisionnement à destination de l'agrofourriture 2019/2020*											
	Eureden	Agrial	Axereal	Terrena	Vivescia	Euralis	Arterris	Cavac	Ocealia	Autres négociants	Distributeurs non définis (notamment importation parallèle)
Semences (M€)	[10-20]%	[5-10]	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	
Produits phytosanitaires (M€)	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%

Source: Formulaire de notification, Annexe 73.

(211) Le rôle du PPA est limité aux produits phytosanitaires et aux semences sur lesquels les activités se chevauchent avec Soufflet.

(212) Au vu du tableau ci-dessus, les besoins des membres de PPA et Soufflet représentent [40-50]% pour les produits phytosanitaires et [40-50]% pour les semences. Néanmoins, la Commission considère que l'opération n'est pas de nature à créer ou renforcer une puissance d'achat de nature à entraver de manière effective la concurrence.

(213) Tout d'abord, l'incrément représenté par les besoins de Soufflet est relativement limité : [5-10]% pour les produits phytosanitaires et [5-10]% pour les semences en France.

(214) Surtout, le mode de fonctionnement particulier du PPA ne permettrait pas à l'entité fusionnée d'exercer un pouvoir de marché, dans la mesure où ce sont les membres du PPA, et non le PPA, qui déterminent le choix, les volumes et, dans une mesure importante, le prix d'achats des produits d'agrofourriture.

(215) **Premièrement**, le rôle du PPA n'implique pas de contrôle sur les volumes achetés. En effet, dans le processus de commande, les coopératives régionales fixent leurs besoins en produits et le PPA n'intervient pas dans ce processus de fixation des besoins. Le PPA sécurise les transactions avec les fournisseurs. En effet InVivo est un partenaire dont la solvabilité ne pose pas de problème pour les fournisseurs ; elle peut en outre supporter des conditions financières plus strictes, plus facilement que les coopératives ou les unions régionales.

(216) Ce système de fonctionnement est expliqué par un fournisseur : « *En pratique, tous les volumes d'achat du PPA sont négociés directement avec les coopératives adhérentes du PPA. Les coopératives adhérentes sont les donneurs d'ordre pour les commandes d'achat de nos produits d'agrofourriture. Les volumes d'achat du PPA correspondent à l'ensemble de ces commandes, reflétant les besoins totaux*

des coopératives adhérentes. Le PPA ne négocie aucun volume d'achat [...] ». De même un autre fournisseur explique « [...] le système est tel que nous sommes en lien direct avec les coopératives mais c'est le PPA qui gère toute la partie facturation en centralisant les aspects administratifs (commandes, etc.) ».¹⁶⁴

- (217) Étant donné qu'InVivo n'a pas de besoins propres et qu'il ne contrôle pas les commandes de ses membres, l'opération ne mènerait pas à une possibilité de contrôle accrue des volumes achetés.
- (218) **Deuxièmement**, le PPA représente un pourcentage minoritaire des négociations tarifaires avec les fournisseurs car les coopératives négocient et contractent elles-mêmes la majeure partie (sauf sur les propres services du PPA et sur une gamme très limitée de produits¹⁶⁵) des remises / ristournes quand elles sont autorisées et des rémunérations de services.
- (219) En effet, le prix net final, des produits achetés par les groupes régionaux/coopératives est composé d'un prix unitaire par produit, qui résulte des conditions générales de vente des fournisseurs, duquel se déduisent (i) les remises et ristournes, qui sont interdites pour les produits phytosanitaires et (ii) la rémunération des services, qui constitue donc le véritable foyer de la négociation s'agissant des produits phytosanitaires.
- (220) Or, le PPA ne négocie qu'une partie minoritaire des remises/ristournes et des rémunérations de services rendus aux fournisseurs (ceux qu'elle preste elle-même) tandis que les groupes régionaux négocient la majorité des remises comme illustré dans l'estimation faite par les parties ci-dessous.

Figure 2 – Répartition des négociations entre le PPA et ses membres

[...]

Source : Formulaire de notification, paragraphe 605.

- (221) Plus spécifiquement, pour les produits phytosanitaires les remises et ristournes qui ont vraisemblablement été transformées en rémunérations de services, réalisés au sein des groupes régionaux représentaient auparavant [80-90]% du total des remises et ristournes intervenant dans le prix net total pratiqué.
- (222) Pour les semences la répartition des remises de fin de campagnes négociées par le PPA ou directement par les coopératives est détaillée ci-dessous :

¹⁶⁴ Réponse à la question A.B.A.1.2 du Q3 – Agrofourriture.

¹⁶⁵ Le PPA négocie les conditions d'achats que pour [10-20]% des produits de santé végétale référencés, composés de produits dits génériques (sans spécificité particulière) fabriqués par des producteurs de dimension mondiale (SYNGENTA, BAYER, BASF, etc.).

Tableau 15 – Comparaison des remises négociées par le PPA et ses membres

Comparaison des remises de fin de campagne (RFC) négociées par les coopératives et les remises de fin de campagne négociées par InVivo pour les semences hybrides			
	2018/2019	2019/2020	2020/2021 (estimé)
CA brut (k€)	[...]	[...]	[...]
Remises/ristournes coopératives (k€)	[...]	[...]	[...]
Remises InVivo (k€)	[...]	[...]	[...]
Part du prix RFC coopératives	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Part du prix remises InVivo	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Services des coopératives	Inconnu	Inconnu	Inconnu

Source : Formulaire de notification, paragraphe 607.

- (223) Dans le cadre de l'enquête de marché, l'immense majorité des fournisseurs confirme que la part la plus importante des négociations tarifaires est effectuée directement avec les coopératives et que les négociations avec le PPA représentent seulement une part minoritaire du montant total des remises, rabais et ristournes et prestations de services négocié par les coopératives.¹⁶⁶
- (224) L'ampleur des négociations faites directement par les coopératives et l'impact limité du PPA dans ces négociations illustrent le fait que le pouvoir de marché à l'achat est principalement entre les mains des coopératives et de leurs unions régionales.
- (225) **Troisièmement**, les négociations menées par le PPA bénéficient, au final, au coopératives et non au PPA directement. En effet, InVivo, à travers le PPA, procède à l'achat des produits auprès des fournisseurs et les revend aux groupes régionaux en back-to-back (le PPA achète ce que les groupes coopératifs lui demandent d'acheter pour eux) et sans aucune conservation de stock tampon par InVivo. Juridiquement, les produits sont donc d'abord vendus à InVivo qui les revend ensuite aux adhérents du PPA (coopératives ou unions régionales), aux mêmes conditions. Le PPA peut simplement négocier avec les fournisseurs certaines ristournes, en contrepartie de certains services rendus par InVivo. InVivo prélève sur cette ristourne le montant nécessaire à son fonctionnement (budget de fonctionnement approuvé par les adhérents). Le reliquat est reversé aux adhérents du PPA. La manière dont le PPA se rémunère confirme une possibilité d'exploiter le pouvoir d'achat limitée, dans la mesure où les gains bénéficient plus directement au coopératives.
- (226) Par ailleurs, même si l'on considérait l'opération comme menant à un pouvoir de marché proportionnel à la part de marché combinée des parties, sans tenir compte du rôle particulier du PPA, un certain nombre de facteurs modèreraient également le pouvoir de marché de l'entité fusionnée.

¹⁶⁶ Réponse à la question A.B.A.4.1 du Q3 – Agrofourniture.

- (227) **Tout d’abord**, la part de marché du PPA est représentée par la somme de coopératives qui décident d’y adhérer et peut donc potentiellement fluctuer si des coopératives décident de quitter le PPA. Il est à noter que toutes les coopératives membres d’InVivo ne sont pas membres du PPA et peuvent adhérer à d’autres centrales d’achat. La centrale d’achat Agrihub par exemple compte parmi ses membres des coopératives membres d’InVivo mais non adhérentes au PPA. De plus l’enquête de marché indique qu’il est possible pour les coopératives de changer de centrale d’achat. En effet une majorité des coopératives et centrales d’achat ayant exprimé un avis considère qu’une coopérative peut changer de centrale d’achat / référencement facilement¹⁶⁷. De plus, certains acteurs expliquent qu’il existe des exemples de coopératives ayant changé de centrale d’achat. Par exemple, un fournisseur, qui confirme qu’une coopérative peut changer de centrale d’achat / référencement facilement, explique « *oui et il y a des exemples récents* » ; un autre spécifie « *c’est possible. exemple CAPL dans le sud de unisud à actura* »¹⁶⁸. Plus spécifiquement, en réponse à une question s’adressant aux membres du PPA uniquement, une majorité de répondants confirme qu’ils pourraient facilement changer de centrale d’achat ou de référencement.¹⁶⁹ Ainsi un concurrent explique : « *Certaines coopératives adhérentes à PPA pourraient ne pas se retrouver dans cette fusion et donc pourraient décider d’adhérer à CATELYS sur notre zone de chalandises.* »¹⁷⁰
- (228) **Ensuite**, la Commission note que les fournisseurs des centrales d’achat en produit d’agrofournitures sont principalement d’importants acteurs multinationaux des marchés des produits phytosanitaires et des semences qui disposent d’un certain pouvoir de négociation. Ainsi une centrale d’achat explique « *Plus de 80% du CA en Produits de Protection des Plantes et semences sont réalisés avec des fournisseurs de taille mondiale (BAYER, BASF, SYNGENTA, CORTVEVA, FMC ...)* »¹⁷¹ de même une coopérative explique « *Les fournisseurs sont des multinationales très puissantes, pour lesquelles l’enjeu du marché français devient périphérique parfois* ».¹⁷²
- (229) **Enfin**, l’augmentation de la puissance d’achat de l’entité pourrait, en théorie, avoir des effets concurrentiels bénéfiques, en réduisant les coûts des intrants si ces réductions de coûts sont susceptibles d’être répercutées sur les clients en aval de l’approvisionnement agricole sous la forme de prix plus bas. À ce sujet, la Commission note que les effets négatifs sur les marchés de l’agrofourniture ont été identifiés au cours de l’enquête de marché par des concurrents qui craignaient des prix plus compétitifs en aval. Ainsi une majorité de fournisseurs qui ont exprimé un avis considèrent que l’opération aura pour effet une baisse des prix pour les produits phytosanitaires et les semences¹⁷³. De même des concurrents expliquent « *prix d’achat plus compétitifs par des volumes plus importants = concurrence plus rude* » ou « *Le rachat de Soufflet permettra à InVivo de bénéficier d’importantes synergies en combinant les activités d’agrofourniture des deux entités. À l’issue de l’opération, InVivo devrait être en mesure d’obtenir des concessions importantes*

¹⁶⁷ Réponse à la question C.9 du Q4 – Agrofourniture.

¹⁶⁸ Réponse à la question C.9 du Q4 – Agrofourniture.

¹⁶⁹ Réponse à la question C.B.2.4 du Q4 – Agrofourniture.

¹⁷⁰ Réponse à la question D.1.1 du Q4 – Agrofourniture.

¹⁷¹ Réponse à la question B.B.2.1 du Q4 – Agrofourniture.

¹⁷² Réponse à la question D.2.1.1 du Q4 – Agrofourniture.

¹⁷³ Réponse à la question D.3.1 du Q3 – Agrofourniture.

de la part des fabricants que les autres coopératives peineront à obtenir ». La Commission note également que la concurrence sur les marchés aval de l'agrofourniture semble dynamique, avec de nombreux acteurs présents, et des parts de marché de Soufflet limitées. En France, la part de marché des parties dans la distribution de produits d'agrofourniture en aval est estimée par les parties entre [0-5]% et [0-5]% pour les semences et entre [5-10]% et [5-10]% pour les produits phytosanitaires¹⁷⁴ et ce secteur se caractérise par un nombre très important d'acteurs. En effet presque toutes les coopératives ainsi que de nombreux négociants sont actifs dans le secteur français de l'agrofourniture aval. Ce secteur se caractérise donc par un nombre très important d'acteurs, comme évoqué au paragraphe (166), ce qui exclut *de facto* le risque de coordination. Par ailleurs un participant de marché a évoqué la possibilité que « *la nouvelle entité puisse soit lier les contrats d'agrofourniture et les contrats de collecte, soit conclure des contrats comportant des clauses d'exclusivité tant s'agissant de l'agrofourniture que de la collecte* ». ¹⁷⁵ Cependant, dans le cas de Soufflet les conditions commerciales de vente de produits d'agrofourniture appliquées par Soufflet [...] ¹⁷⁶ [...]. De plus, InVivo n'est pas active sur le marché de la collecte, et la consultation des statuts de quatre unions régionales membres du PPA et qui bénéficient à ce titre des conditions d'agrofourniture du PPA ne révèlent pas de relations d'exclusivité avec les unions régionales pour la collecte¹⁷⁷.

- (230) Au regard des éléments qui précèdent, la Commission conclut que l'opération ne soulève pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur sur le marché de l'achat en gros de produits d'agrofourniture.

4.4.3.2. Liens verticaux: commercialisation en gros (amont) / vente de détail de produits d'agrofourniture (aval)

- (231) L'opération donne lieu à des marchés affectés verticalement en raison i) des activités des deux parties sur le marché en amont de la fourniture de semences en gros, ii) des activités des deux parties sur le marché en amont de la fourniture d'engrais en gros, iii) des activités d'InVivo sur le marché en amont de la fourniture de produits phytosanitaires en gros et, iv) des activités de Soufflet sur le marché en aval de la fourniture de semences, produits phytosanitaires et engrais aux agriculteurs.

(A) Semences

- (232) Le marché des semences est affecté verticalement en raison de la part de marché cumulée des parties en amont pour la fourniture de semences aux intermédiaires et de la part de marché aval de Soufflet dans la distribution au détail de semences aux agriculteurs. La Commission examine donc les possibilités de verrouillage de la clientèle par les parties présentes en amont sur la commercialisation en gros de semences et de verrouillage des intrants sur la partie aval de commercialisation au détail de semences.

¹⁷⁴ Formulaire CO, Annexe 120.

¹⁷⁵ Réponse à la question D.1.1 du Q4 – Agrofourniture.

¹⁷⁶ Réponse à la demande d'information 16, question 24.

¹⁷⁷ Réponse à la demande d'information 16, question 23.

(233) **En amont** les parties disposent de parts de marchés supérieures à 30% sur le marché de la commercialisation en gros de semences détaillés dans le tableau ci-après.

Tableau 16 – Parts de marché des parties et de leurs principaux concurrents sur les marchés amont de la commercialisation en gros de semences en France (volume) (2019-2020)

Espèce de semence ¹⁷⁸	Type	InVivo	Soufflet	Combinée	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3	Concurrent 4	Concurrent 5
<i>Blé</i>	<i>Autogame</i>	[30-40]%	[5-10]%	[30-40]%	Limagrain [20-30]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
<i>Orge</i>	<i>Autogame</i>	[30-40]%	[10-20]%	[40-50]%	Limagrain [20-30]%	Actisem [10-20]%	Axem [10-20]%	Momont 0-5%	Desprez 0-5%
<i>Triticale</i>	<i>Autogame</i>	[40-50]%	[0-5]%	[50-60]%	Limagrain [20-30]%	Axem [10-20]%	Momont [10-20]%	Desprez 5-10%	Actisem 0-5%
<i>Avoine</i>	<i>Autogame</i>	[30-40]%	[10-20]%	[40-50]%	Limagrain [20-30]%	Axem [10-20]%	Momont [10-20]%	Desprez [10-20]%	Actisem 0-5%
<i>Pois</i>	<i>Autogame</i>	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Desprez 5-10%	Actisem 5-10%
<i>Féverole</i>	<i>Autogame</i>	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%	Limagrain [10-20]%	Axem [10-20]%	INRA [10-20]%	Actisem 5-10%	Momont 5-10%
<i>Orges</i>	<i>Hybride</i>	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%	Syngenta [60-70]%				

Source : Formulaire de notification, annexe 73.

(234) Cependant comme expliqué en section 4.3.4.1 le marché de la commercialisation en gros de semences présente certaines spécificités.

- Les parties continueront à faire face à un nombre suffisant de concurrents restant actifs sur les marchés affectés après l'opération.
- Les parties continueront à faire face à la pression concurrentielle exercée par les acteurs présents sur le circuit court à l'issue de l'opération.
- Les marchés de la commercialisation de semences autogames en France semblent caractérisés par l'absence d'importantes barrières à l'entrée.
- Les semences autogames sont des produits au processus de production simple, et standardisés, ce qui permet aux clients de pouvoir facilement changer de fournisseur en cas d'augmentation de prix.
- Les parties continueront à faire face, après l'opération, à la pression concurrentielle exercée par l'utilisation croissante en France de semences de ferme.

(235) Ainsi l'entité fusionnée ne pourra mettre en place de stratégie de verrouillage des intrants compte tenu de (i) la présence de concurrents (ii) la concurrence exercée par le circuit court (iii) l'absence d'importantes barrières à l'entrée (iv) la possibilité pour les clients de changer de fournisseurs (v) la pression concurrentielle des semences de ferme.

¹⁷⁸ Des segmentations différentes sont détaillées en section 4.3.3 mais ne modifie pas l'analyse des effets verticaux.

(236) **En aval** la position de Soufflet sur le marché de la distribution au détail ne permet pas de mettre en place de stratégie de verrouillage de clientèle compte tenu des parts de marchés limitées au niveau local comme illustré dans le tableau 17 ci-dessous. Par ailleurs il existe un nombre important de concurrents en distribution de produits d'agrofourniture, en effet presque toutes les coopératives membres d'InVivo (qui en compte environ 200) sont également actives dans le secteur français de l'agrofourniture, de même que presque toutes les coopératives qui ne sont pas membres d'InVivo, ainsi que de très nombreux négociants. Ce secteur se caractérise donc par un nombre très important d'acteurs.¹⁷⁹

Tableau 17 – Parts de marché de Soufflet sur les marchés aval de la commercialisation au détail de semences (valeur) (2019-2020)

Marchés français départementaux de la distribution au détail de semences						Marchés français départementaux de la distribution au détail de semences					
Département	Ventes totales	Polyculture	Maraîchage	Bio	Conventionnel	Département	Ventes totales	Polyculture	Maraîchage	Bio	Conventionnel
	Chiffre d'affaires Soufflet (€)	PDM Soufflet (estimation fondée sur la meilleure connaissance du marché de Soufflet)	PDM Soufflet (estimation fondée sur la meilleure connaissance du marché de Soufflet)	PDM Soufflet (estimation fondée sur la meilleure connaissance du marché de Soufflet)	PDM Soufflet (estimation fondée sur la meilleure connaissance du marché de Soufflet)		Chiffre d'affaires Soufflet (€)	PDM Soufflet (estimation fondée sur la meilleure connaissance du marché de Soufflet)	PDM Soufflet (estimation fondée sur la meilleure connaissance du marché de Soufflet)	PDM Soufflet (estimation fondée sur la meilleure connaissance du marché de Soufflet)	PDM Soufflet (estimation fondée sur la meilleure connaissance du marché de Soufflet)
Ain	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Mame	[...]	[0-10]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Aisne	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Haute-Marne	[...]	[0-10]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Allier	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Mayenne	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Alpes de Haute-Provence	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Meurthe-et-Moselle	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Hautes-Alpes	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Meuse	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Alpes-Maritimes	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Morbihan	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Ardèche	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Moselle	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Ardennes	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Nievre	[...]	[5-10]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Ariège	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Nord	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Aube	[...]	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%	[20-30]%	Oise	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Aude	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Ome	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Aveyron	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Pas-de-Calais	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Bouches-du-Rhône	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Puy-de-Dôme	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Calvados	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Pyrénées-Atlantiques	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Cantal	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Hautes-Pyrénées	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Charente	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Pyrénées-Orientales	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Charente-Maritime	[...]	[5-10]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Bas-Rhin	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Cher	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Haut-Rhin	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Corrèze	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Rhône	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Corse-du-Sud	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Haute-Saône	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Haute-Corse	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Saône-et-Loire	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Côte-d'Or	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-10]%	Sarthe	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Côtes-d'Armor	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Savoie	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Creuse	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Haute-Savoie	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Dordogne	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Paris	[...]	[0-10]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Doubs	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Seine-Maritime	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Drôme	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Seine-et-Marne	[...]	[5-15]%	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%

¹⁷⁹ Formulaire de notification, paragraphe 907.

Marchés français départementaux de la distribution au détail de semences						Marchés français départementaux de la distribution au détail de semences					
	Ventes totales	Polyculture	Maraiçage	Bio	Convention nel		Ventes totales	Polyculture	Maraiçage	Bio	Convention nel
Eure	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Yvelines	[...]	[5-10]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Eure-et-Loir	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Deux-Sèvres	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Finistère	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Somme	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Gard	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Saône	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Haute-Garonne	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Tarn	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Gers	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Tarn-et-Garonne	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Gironde	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Var	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Hérault	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Vauduse	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Ille-et-Vilaine	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Vendée	[...]	[5-10]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-10]%
Indre	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Vienne	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Indre-et-Loire	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Haute-Vienne	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Isère	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Vosges	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Jura	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Yonne	[...]	[5-10]%	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%
Landes	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Territoire de Belfort	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Loir-et-Cher	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Essonne	[...]	[5-10]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Loire	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Hauts-de-Seine	[...]	[15-25]%	[0-5]%	[0-10]%	[10-20]%
Haute-Loire	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Seine-Saint-Denis	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Loire-Atlantique	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Val-de-Marne	[...]	[15-25]%	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%
Loiret	[...]	[5-10]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Val-d'Oise	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Lot	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Guadeloupe	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Lot-et-Garonne	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Martinique	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Lozère	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Guyane	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Maine-et-Loire	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Réunion	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%
Manche	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%	Mayotte	[...]	[0-5]%	[0-5]%	[0-10]%	[0-10]%

Source : Réponse à la demande d'information 19, question 1.

(237) De plus, les parts de marché modérées sur le marché aval de distribution de semence au détail dont disposerait l'entité fusionnée sont au niveau départemental alors que le marché amont de la commercialisation en gros de semences est de dimension nationale. Ainsi il resterait suffisamment de débouchés non seulement via les concurrents mais également dans les autres départements, ce qui ne permettrait pas à l'entité fusionnée de mettre en place une stratégie de verrouillage de clientèle.

(238) Au vu de ces éléments, la Commission considère que la nouvelle entité n'aura donc pas la capacité à mettre en place de stratégie de verrouillage des intrants ou de la clientèle. La Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa comptabilité avec le marché intérieur en ce qui concerne les marchés amont de la commercialisation en gros de semences et aval de la commercialisation au détail de semence quelle que soit la définition de marché.

(B) Commercialisation en gros et commercialisation au détail d'engrais

(239) Le marché des engrais est affecté verticalement en raison de la part de marché cumulée des parties en amont pour la fourniture d'engrais aux intermédiaires et de la part de marché aval de Soufflet dans la distribution au détail d'engrais aux agriculteurs. La Commission examine donc les possibilités de verrouillage de la clientèle par les parties présentes en amont sur la commercialisation en gros

d'engrais et de verrouillage des intrants sur la partie aval de commercialisation au détail d'engrais.

- (240) **En amont**, les parts de marché sur le marché de la commercialisation en gros d'engrais sont limitées comme détaillé dans le tableau 18, de ce fait l'entité fusionnée ne pourra mettre en place de stratégie de verrouillage des intrants.

Tableau 18 – Parts de marché des parties sur les marchés amont de la commercialisation en gros d'engrais (volume) (2019-2020).

Marchés EEE des engrais N simples et composés et plein champ (volume)						
Type	Ventes InVivo (t d'unité fertilisante)	Ventes Soufflet (t d'unité fertilisante)	Taille de marché (t d'unité fertilisante)	PDM InVivo (volume)	PDM Soufflet (volume)	PDM cumulée (volume)
Urée	[...]	[...]	2 373 000	[0-5]]%	[0-5]%	[0-5]%
AN et CAN	[...]	[...]	5 198 000	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
UAN	[...]	[...]	1 649 000	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
NP et NPK	[...]	[...]	1 469 000	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Autres	[...]	[...]	791 000	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Total	[...]	[...]	11 300 000	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

Marchés EEE des engrais K (volume)			
Type	Ventes InVivo (t d'unité fertilisante)	Taille de marché (t d'unité fertilisante)	PDM InVivo
Plein champ	[...]	3 022 500	[0-5]%
Total (plein champ + spécialité)	[...]	3 100 000	[0-5]%

Marchés EEE des engrais P (volume)			
Type	Ventes InVivo (t d'unité fertilisante)	Taille de marché (t d'unité fertilisante)	PDM InVivo
Plein champ	[...]	2 593 500	[0-5]%
Total (plein champ + spécialité)	[...]	2 660 000	[0-5]%

Source : Formulaire de notification, paragraphe 349.

- (241) **En aval**, la part de marché sur les marchés départementaux de distribution au détail d'engrais de Soufflet n'excède 30% que dans un seul département.

Tableau 19 – Parts de marché de Soufflet sur les marchés aval de la commercialisation au détail d'engrais (valeur) (2019-2020)

Marchés français de la distribution d' <u>engrais</u> destinés à la polyculture (2019/2020)		
Département	Chiffre d'affaires Soufflet (€)	PDM de Soufflet (estimation fondée sur la meilleure connaissance du marché de Soufflet)
Aube	[...]	[40-50]-[50-60]]%

Source : Réponse à la demande d'information 19, question 1.

- (242) D'une part, les parts de marché en aval dont disposerait l'entité fusionnée sont au niveau départemental alors que commercialisation en gros des engrais est faite au niveau de l'EEE. Ainsi il resterait suffisamment de débouchés non seulement via les concurrents mais également dans les autres départements ou pays ce qui ne

permettrait pas à l'entité fusionnée de mettre en place une stratégie de verrouillage de clientèle.

(243) D'autre part, comme évoqué au paragraphe (166) le secteur de la distribution de produits d'agrofourniture au détail se caractérise par un nombre très important d'acteurs et donc d'alternatives pour les acteurs de la commercialisation en gros de produits d'agrofourniture.¹⁸⁰

(244) Au vu de ces éléments, la Commission considère que la nouvelle entité n'aura donc pas la capacité à mettre en place de stratégie de verrouillage des intrants ou de la clientèle. La Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa comptabilité avec le marché intérieur en ce qui concerne les marchés amont de la commercialisation en gros d'engrais et aval de la commercialisation au détail d'engrais quelle que soit la définition de marché.

(C) Commercialisation en gros et commercialisation au détail de produits phytosanitaires

(245) Le marché des produits phytosanitaires est affecté verticalement en raison de la part de d'InVivo en amont pour la fourniture de produits phytosanitaires aux intermédiaires et de la part de marché aval de Soufflet dans la distribution au détail de produits phytosanitaires aux agriculteurs. La Commission examine donc les possibilités de verrouillage de la clientèle par les parties présentes en amont sur la commercialisation en gros de produits phytosanitaires et de verrouillage des intrants sur la partie aval de commercialisation au détail de produits phytosanitaires.

(246) **En amont**, les parts de marché amont sur le marché de la commercialisation en gros des produits phytosanitaires sont limitées comme détaillé dans le tableau 20, de ce fait l'entité fusionnée ne pourra mettre en place de stratégie de verrouillage des intrants.

Tableau 20 – Parts de marché d'InVivo sur les marchés amont de la commercialisation en gros d'engrais en France (valeur) (2019-2020).

Marchés des herbicides non sélectifs en France (valeur)			
Type d'application	Ventes InVivo (k€)	Taille de marché (k€)	PDM InVivo (valeur)
Pré-plantation	[...]	26 000	[5-10]%

Marchés des herbicides sélectifs en végétation pour mauvaises herbes à feuilles larges en France (valeur)			
Type de culture	Ventes InVivo (k€)	Taille de marché (k€)	PDM InVivo
Céréales	[...]	67 000	[0-5]%
Colza	[...]	16 000	[0-5]%
Maïs	[...]	72 000	[0-5]%
Betteraves	[...]	44 000	[10-20]%
Protéagineux – Tournesol – Pomme de terre	[...]	62 000	[0-5]%

¹⁸⁰ Formulaire CO, paragraphe 907.

Marchés des herbicides sélectifs post utilisés pour le contrôle des graminées en France (valeur)			
Type de culture	Ventes InVivo (k€)	Taille de marché (k€)	PDM InVivo (valeur)
Céréales	[...]	143 000	[5-10]%
Vigne	[...]	30 000	[0-5]%
Maïs	[...]	97 000	[0-5]%
Betteraves	[...]	2 000	[0-5]%
Soja	[...]	5 000	[5-10]%
Tournesol	[...]	13 000	[5-10]%

Marchés des herbicides sélectifs automne à large spectre en France (valeur)			
Type de culture	Ventes InVivo (k€)	Taille de marché (k€)	PDM InVivo (valeur)
Céréales	[...]	121 000	[0-5]%

Marchés des fongicides à application foliaire maladies crypto en France (valeur)			
Type de culture	Ventes InVivo (k€)	Taille de marché (k€)	PDM InVivo (valeur)
Céréales	[...]	291 000	[0-5]%
Vigne	[...]	196 000	[0-5]%
Oléagineux	[...]	15 000	[10-20]%
Maïs	[...]	700	[20-30]%
Cultures industrielles	[...]	35 000	[0-5]%
Protéagineux	[...]	5 500	[10-20]%
Pomme de terre	[...]	27 000	[0-5]%

Marchés des insecticides à application foliaire pour insecte suceur en France (valeur)			
Type de culture	Ventes InVivo (k€)	Taille de marché (k€)	PDM InVivo (valeur)
Céréales	[...]	6 700	[20-30]%
Vigne	[...]	16 900	[0-5]%
Oléagineux	[...]	12 400	[10-20]%
Protéagineux	[...]	2 300	[5-10]%

Marchés des molluscides en France (valeur)		
Ventes InVivo (k€)	Taille de marché (k€)	PDM InVivo (valeur)
[...]	18 600	[10-20]%

Marchés des régulateurs de croissance en France (valeur)			
Type de culture	Ventes InVivo (k€)	Taille de marché (k€)	PDM InVivo (valeur)
Céréales	[...]	27 500	[0-5]%

Source : Formulaire de notification, paragraphe 664.

(247) **En aval**, la part de marché de Soufflet excède 30% sur deux marchés avals départementaux de distribution au détail d’engrais. Les parts de marchés sur les autres départements sont inférieures à 30%, ces marchés ne sont donc pas affectés verticalement.

Tableau 21 – Parts de marché de Soufflet sur les marchés aval de la commercialisation au détail de produits phytosanitaires au niveau départemental (valeur) (2019-2020).

Marchés français de la distribution de <u>produits phytosanitaires</u> destinés à la polyculture (2019/2020)		
Département	Chiffre d’affaires Soufflet (€)	PDM de Soufflet (estimation fondée sur la meilleure connaissance du marché de Soufflet)
Aube	[...]	[30-40]-[40-50]%
Nièvre	[...]	[20-30]-[30-40]%

Source : Réponse à la demande d’information 19, question 1.

(248) D’une part, les parts de marché en aval dont disposerait l’entité fusionnée sont au niveau départemental alors que commercialisation en gros des produits phytosanitaires est faite au niveau national. Ainsi il resterait suffisamment de débouchés non seulement via les concurrents mais également dans les autres départements ce qui ne permettrait pas à l’entité fusionnée de mettre en place une stratégie de verrouillage de clientèle.

(249) D’autre part, comme évoqué au paragraphe (166) le secteur de la distribution de produits d’agrofourriture au détail se caractérise par un nombre très important d’acteurs et donc d’alternatives pour les acteurs de la commercialisation en gros de produits d’agrofourriture.¹⁸¹

(250) Au vu de ces éléments, la Commission considère que la nouvelle entité n’aura donc pas la capacité à mettre en place de stratégie de verrouillage des intrants ou de la clientèle. La Commission considère donc que l’opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa comptabilité avec le marché intérieur en ce qui concerne les marchés amont de la commercialisation en gros de produits phytosanitaires et aval de la commercialisation au détail de produits phytosanitaires quelle que soit la définition de marché.

(D) Conclusion

(251) En considérant les marchés de gros et les marchés de détail de distribution des produits d’agrofourriture, il apparaît que les parts de marché d’InVivo en amont, sur les marchés de produits phytosanitaires et d’engrais sont réduites. Il existe de nombreux acteurs concurrents, de taille mondiale (engrais : Yara, Eurochem, OCI Nitrogen ; produits phytosanitaires : Bayer, Syngenta).

(252) Pour ce qui est des marchés de semences en amont sur lesquels la part de marché de la nouvelle entité serait plus élevée, avoisinant 50% sur certains marchés, elle serait toujours confrontée à la concurrence de nombreux acteurs et toute tentative de verrouillage du marché de la distribution de semences serait vouée à l’échec

¹⁸¹ Formulaire CO, paragraphe 907.

étant donné la pression concurrentielle exercée par les semences de ferme, que les agriculteurs peuvent utiliser en remplacement des semences certifiées si ces dernières venaient à être vendues à des prix non compétitifs.

- (253) De manière plus générale, Soufflet n'est pas un acteur majeur de l'agrofourniture au détail. Sa part de marché peut dépasser 30% sur de très rares marchés départementaux (non limitrophes). Ainsi, sur la base des segmentations envisagées il existerait 808 marchés départementaux potentiellement en cause¹⁸² (étant rappelé que la France possède 101 départements). Sur ces 808 marchés, la part de marché de Soufflet ne serait supérieure à 30% que dans 3 marchés départementaux (dans lesquels, rappelons-le, l'opération n'entraînera aucune addition de part de marché) et elle n'avoisinerait les 50%, tout en restant en dessous de ce seuil, que pour un seul marché (celui de la distribution au détail d'engrais destinés à la polyculture dans l'Aube).
- (254) Dans ces conditions, il apparaît que tout comportement non concurrentiel serait sanctionné par une perte de parts de marché au profit de coopératives locales ou négociants établis dans le département concerné ou dans les départements voisins. La concurrence des acteurs locaux de l'agrofourniture est d'autant plus efficace que, pour un agriculteur, tous les acteurs de l'agrofourniture proposent peu ou prou les mêmes produits, ainsi qu'une livraison pouvant aller au-delà de leur département d'établissement.
- (255) La Commission considère donc que l'opération ne donne pas lieu à des doutes sérieux concernant la relation verticale entre la commercialisation en gros et la commercialisation au détail de produits d'agrofourniture.

4.5. Commercialisation de céréales et protéagineux

4.5.1. Activités des parties

- (256) Les parties sont toutes deux actives sur les marchés de la commercialisation de céréales et protéagineux.
- (257) Soufflet agit en tant que négociant au niveau de la collecte de céréales et protéagineux auprès de coopératives et d'agriculteurs en Europe, plus précisément en France, Roumanie, Pologne, République tchèque et Bulgarie. Soufflet utilise la majorité des céréales et protéagineux qu'elle collecte pour ses propres besoins dans le cadre de ses activités industrielles (meunerie, malterie). Le solde est commercialisé auprès de clients établis en France ou à l'étranger. Ces clients incluent des industriels, des négociants et des exportateurs.
- (258) InVivo achète quant à elle des céréales, protéagineux et oléagineux auprès de ses coopératives membres et d'autres coopératives ou négociants (non auprès d'agriculteurs), en France et dans d'autres pays Européens, notamment en Allemagne et dans les pays baltes. InVivo commercialise ces céréales auprès de clients industriels, de négociants et d'États, exclusivement par voie maritime.

¹⁸² Réponse à la demande d'informations 19, question 1.

4.5.2. *Marchés pertinents*

4.5.2.1. Marchés de produits

- (259) Dans ses précédentes décisions, la Commission a défini des marchés distincts pour la collecte (i.e. l'achat direct de récoltes auprès d'agriculteurs ou coopératives) et la commercialisation de céréales (i.e. la vente en gros de céréales et protéagineux à des tiers)¹⁸³. Au sein de la commercialisation, tout en laissant la question ouverte, la Commission a envisagé de distinguer chaque type de céréales¹⁸⁴. Par ailleurs, au sein du marché de la commercialisation de blé, l'Autorité française de la concurrence a distingué la commercialisation de blé tendre et de blé dur dans la mesure où les usages de ces deux céréales sont différents : le blé dur est utilisé en semoulerie tandis que le blé tendre sert essentiellement en meunerie et en alimentation animale¹⁸⁵.
- (260) Dans le cas présent, l'enquête de marché n'a pas fait ressortir d'éléments remettant en cause les définitions de marché retenues par la Commission dans ses précédentes décisions¹⁸⁶.
- (261) En tout état de cause, la définition exacte du marché de produits pertinent peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition du marché de produits considérée. Par conséquent, aux fins de la présente décision, la Commission analysera les effets de l'opération en distinguant les différents types de céréales et de protéagineux et au sein du blé, en distinguant le blé tendre.

4.5.2.2. Marchés géographiques

- (262) S'agissant du marché géographique, tout en laissant la question ouverte, la Commission a envisagé de définir un marché de dimension nationale ou s'étendant à l'ensemble de l'EEE¹⁸⁷.
- (263) Dans le cas présent, conformément à sa pratique décisionnelle, la Commission a mené son enquête en retenant la définition de marché la plus étroite¹⁸⁸. Toutefois, les résultats de l'enquête suggèrent que le marché géographique pertinent pour la commercialisation de blé et de blé tendre pourrait être de dimension européenne (EEE) voire mondiale.
- (264) **Premièrement**, l'ensemble des concurrents des parties ayant participé à l'enquête de marché ont indiqué être actifs sur le marché de la commercialisation de blé au moins au niveau européen, voire au niveau mondial¹⁸⁹. Les autres États membres dans lesquels ces concurrents sont actifs incluent notamment l'Irlande,

¹⁸³ Décision de la Commission M.6740 – *Baywa / Cefetra* du 19 décembre 2012, paras. 9-10.

¹⁸⁴ Décision de la Commission M.6383 – *Cargill / Korofrance* du 16 novembre 2011, paras. 19-22.

¹⁸⁵ Décision 09-DCC-38 du 4 septembre 2009 relative à la fusion des coopératives Limagrain et Domagri, paras. 39-41.

¹⁸⁶ Réponse à la section B du Q8 – Commercialisation de céréales.

¹⁸⁷ Décision COMP/M.6751 du 6 février 2013, *Baywa / Wilhelm Bonhorst/ Bohnhorst Agrarhandel JV*, para. 37.

¹⁸⁸ À ce niveau, le seul marché affecté pour la commercialisation de céréales est le marché de la commercialisation de blé au Portugal.

¹⁸⁹ Réponse à la question A.2.2 du Q8 – Commercialisation de céréales.

l'Allemagne, la Grèce, l'Italie, l'Espagne, le Royaume-Uni, le Danemark, la Suède et la Pologne¹⁹⁰.

- (265) **Deuxièmement**, la totalité des clients qui achètent du blé et du blé tendre au Portugal et qui ont participé au test de marché a indiqué que ces clients se fournissent auprès de fournisseurs situés dans l'ensemble de l'EEE et la majorité d'entre eux a indiqué se fournir auprès de fournisseurs du monde entier¹⁹¹. À cet égard, les clients ont précisé qu'ils s'approvisionnent en blé et en blé tendre au Portugal auprès de fournisseurs allemands, anglais, polonais, estoniens, lithuaniens, lettons, roumains, tchèques, suédois, hongrois, espagnols, etc.¹⁹².
- (266) **Troisièmement**, la totalité des participants au test de marché considère que les importations de blé au Portugal représentent une part significative des volumes de blé vendus au Portugal¹⁹³.
- (267) **Quatrièmement**, la majorité des participants au test de marché considère que des fournisseurs de blé étrangers pourraient facilement entrer sur le marché de la commercialisation de blé au Portugal¹⁹⁴.
- (268) Dans le cas présent toutefois, la question de savoir si le marché de la commercialisation de céréales est de dimension nationale, européenne (EEE) ou mondiale peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché considérée. Aux fins de la présente décision, à titre conservatoire, la Commission analysera donc les effets de l'opération sur des marchés nationaux pour la commercialisation de céréales.

4.5.3. Analyse concurrentielle

- (269) Le seul marché horizontalement affecté en lien avec la commercialisation de céréales correspond à la commercialisation de blé au Portugal. Le tableau ci-dessous fournit les parts de marché des parties et de leurs concurrents, en volumes et en valeurs, pour la commercialisation de blé au Portugal :

Tableau 22 – Commercialisation de blé au Portugal (2019-2020)

Portugal – Blé 2019/2020	Parts de marché (Vol.)	Parts de marché (Val.)
InVivo	[10-20]%	[10-20]%
Soufflet	[10-20]%	[10-20]%
Nouvelle entité	[30-40]%	[30-40]%
Lecureur	[10-20]%	[10-20]%
COFCO	[10-20]%	[10-20]%
Bunge	[0-5]%	[0-5]%

Source : Annexe 73 au Formulaire de notification.

¹⁹⁰ Réponse à la question A.2.3 du Q8 – Commercialisation de céréales.

¹⁹¹ Réponse à la question A.3.4 du Q8 – Commercialisation de céréales.

¹⁹² Réponse à la question A.3.5 du Q8 – Commercialisation de céréales.

¹⁹³ Réponse à la questions B.3.3 et B.4.4 du Q8 – Commercialisation de céréales.

¹⁹⁴ Réponse à la question B.4.2 du Q8 – Commercialisation de céréales.

(270) En complément, le tableau ci-dessous fournit les parts de marché des parties et de leurs concurrents, en volumes et en valeurs, sur le segment de la commercialisation de blé tendre au Portugal :

Tableau 23 – Commercialisation de blé tendre au Portugal (2019-2020)

Portugal – Blé à farine 2019/2020	Parts de marché (Vol.)	Parts de marché (Val.)
InVivo	[20-30]%	[10-20]%
Soufflet	[20-30]%	[20-30]%
Nouvelle entité	[40-50]%	[40-50]%
Lecureur	[10-20]%	[10-20]%
COFCO	[10-20]%	[10-20]%
Bunge	[0-5]%	[0-5]%

Source : Annexe 73 au Formulaire de notification.

(271) Comme indiqué ci-dessus, la part de marché combinée des parties pour la commercialisation de blé au Portugal reste relativement faible ([30-40]%). Cette part de marché est toutefois plus élevée pour le blé tendre ([40-50]%). Cependant, plusieurs éléments indiquent que les parties resteront soumises à une forte pression concurrentielle.

(272) **Premièrement**, les clients conserveront de nombreux fournisseurs alternatifs crédibles pour s’approvisionner en blé ou en blé tendre au Portugal, notamment Lecureur ([10-20]%) et COFCO ([10-20]%). C’est ce que les participants à l’enquête de marché ont confirmé en mentionnant également parmi les concurrents significatifs des parties : Bunge, Cargill, ADM, Louis Dreyfus, Baywa, L’Entente¹⁹⁵. Par ailleurs, une vaste majorité des participants au test de marché ont confirmé qu’In Vivo et Soufflet ne sont pas des fournisseurs incontournables de blé ou de blé tendre au Portugal¹⁹⁶.

(273) **Deuxièmement**, les résultats de l’enquête de marché de la Commission suggèrent qu’il est relativement facile pour les clients des parties de changer de fournisseur dans la mesure où les contrats des clients ne contiennent généralement pas de clause d’exclusivité¹⁹⁷, de rabais sur les volumes¹⁹⁸ et sont d’une durée relativement courte¹⁹⁹.

(274) **Troisièmement**, les parties resteront soumises à la pression concurrentielle des fournisseurs actifs dans d’autres États membres étant donné que les barrières à l’entrée pour la commercialisation de blé au Portugal semblent faibles. C’est ce que confirment les participants au test de marché²⁰⁰ et les entrées récentes de Lecureur, Acembex et Agrial sur le marché portugais²⁰¹.

¹⁹⁵ Réponse à la question C.6.1 du Q8 – Commercialisation de céréales.

¹⁹⁶ Réponse à la questions C.2 et C.3 du Q8 – Commercialisation de céréales.

¹⁹⁷ Réponse à la question C.6.4 du Q8 – Commercialisation de céréales.

¹⁹⁸ Réponse à la question C.6.5 du Q8 – Commercialisation de céréales.

¹⁹⁹ Cette durée varie entre 1 et 3 mois pour la plupart des participants au test de marché. Un client a toutefois indiqué s’approvisionner via des contrats de long terme d’une durée de 18 mois (Réponse à la question C.6.3 du Q8 – Commercialisation de céréales).

²⁰⁰ Réponse à la question C.7.1 du Q8 – Commercialisation de céréales.

²⁰¹ Réponse à la question C.5 et C.5.1 du Q8 – Commercialisation de céréales.

(275) Par conséquent, la Commission considère que l'opération n'entraînera pas d'effets horizontaux unilatéraux en lien avec la commercialisation de blé au Portugal et ne soulève pas de préoccupations de concurrence à cet égard.

4.6. Malterie

4.6.1. Activités des parties

(276) Malteries Soufflet, filiale du groupe Soufflet, est le premier malteur d'Europe en termes de capacité de production annuelle ([...]) et le troisième dans le monde ([...]). En Europe, Soufflet a [15-25] sites de production, à savoir en France, Allemagne, République tchèque, Roumanie, Pologne et Bulgarie.

(277) InVivo n'est actuellement pas active dans la production et la commercialisation de malt et l'opération lui permettrait donc d'entrer sur ce marché et de bénéficier de la croissance des ventes de bière dans le monde.²⁰²

(278) Par contre, deux des coopératives membres d'InVivo, Axérial et Vivescia, ont des filiales françaises (Boortmalt et Malteurop respectivement) qui figurent parmi les trois premiers malteurs au niveau européen (capacités annuelles de 1,7 millions et 1,4 millions de tonnes respectivement) et parmi les cinq premiers au niveau mondial (3 millions et 2,2 millions de tonnes respectivement). Malteurop a 12 sites de production en Europe, notamment en Espagne, Portugal, France, Allemagne et en Pologne. Boortmalt, qui est également représentée au conseil d'administration d'InVivo par l'intermédiaire d'Axérial, a 11 sites européens de production, notamment en Belgique, Irlande, Croatie, Pays Bas, Allemagne, France, Hongrie et Espagne.

(279) Le malt est produit à partir d'orge brassicole, qui est vendue par des acteurs commercialisant de l'orge en garantissant la variété (destinée au brassage), contrairement à l'orge fourragère, qui est vendue par des acteurs commercialisant de l'orge sans garantie de la variété (destinée à l'alimentation animale).

(280) Soufflet est intégrée en amont grâce à ses activités de collecte d'orge brassicole. [Organisation de l'approvisionnement de Soufflet].

(281) En revanche, InVivo ne vend pas d'orge à destination de la brasserie, contrairement à ses membres Axérial et Vivescia. Il n'existe donc pas de lien vertical entre les activités d'InVivo en amont et les activités de Soufflet en aval.

4.6.2. Marchés pertinents

4.6.2.1. Marché de produits

(282) Le malt est l'ingrédient principal utilisé dans la production de la bière et du whisky, et un facteur majeur contribuant à la saveur et la couleur de la boisson. Le malt est produit en transformant de l'orge brassicole dans un processus qui comprend trois étapes principales consécutives : la première est celle du trempage des grains d'orge; la seconde concerne la germination et la troisième implique le séchage final

²⁰² Selon certaines prédictions les ventes mondiales de bière devraient croître de 9,13% par an entre 2021 et 2025 : <https://www.statista.com/outlook/cmo/alcoholic-drinks/beer/worldwide>.

par traitement thermique, avec une étape facultative de torréfaction du malt si l'on veut obtenir des propriétés organoleptiques différentes.

(A) Pratique décisionnelle

(283) La Commission a par le passé analysé le marché de la production et commercialisation de malt (marché du malt) sur la base d'un marché unique, reprenant aussi bien la production des malteurs indépendants que la production captive des malteries intégrées.²⁰³ Une distinction entre malt de brasserie et malt de distillerie a été envisagée, sans que la Commission n'ait tranché la question. L'autorité française de la concurrence a adopté une approche similaire en la matière.²⁰⁴

(B) Analyse de la Commission

(284) La partie notifiante affirme que le marché de produits en cause est celui du malt. Les parties considèrent qu'il n'est pas approprié de diviser le marché du malt entre malt de brasserie et malt de distillerie, ou entre malte d'orge de printemps et malt d'orge d'hiver. Même si de telles subdivisions étaient faites, la part de marché de Soufflet ne serait pas significativement plus élevée.

(285) En ce qui concerne la distinction entre malt de brasserie et malt de distillerie, l'enquête de marché indique qu'il existe une substituabilité de l'offre. Les producteurs de malt ayant répondu à la question indiquent qu'ils vendent les deux types de malt et un producteur explique que les coûts et investissements pour passer d'un segment à l'autre sont limités.²⁰⁵

(286) Pour ce qui est de la distinction entre malt d'orge de printemps et malt d'orge d'hiver, l'enquête de marché indique qu'il existe une substituabilité aussi bien de la demande que de l'offre. La majorité des clients répond qu'il est possible d'acheter du malt d'orge de printemps au lieu de malt d'orge d'hiver et inversement.²⁰⁶ Les producteurs de malt ayant répondu à la question indiquent qu'ils vendent les deux types de malt et un producteur explique que les coûts et investissements pour passer d'un segment à l'autre sont limités.²⁰⁷

(287) La Commission considère, au regard des résultats de l'enquête de marché, qu'il n'y a pas lieu de remettre en cause la pratique décisionnelle de la Commission et que le marché dans le cadre de la présente décision est donc celui de la production et de la commercialisation de malt.

²⁰³ Décision de la Commission IV/M.1372 - Hugh Baird / Scottish & Newcastle du 18 décembre 1998, paragraphes 7 et 9.

²⁰⁴ Décision n° 10-DCC-84 du 16 août 2010 de l'Autorité française de la concurrence, paragraphe 35.

²⁰⁵ Réponses à la question B.A.1. et B.A.2. du Q5a – Production et commercialisation de malt.

²⁰⁶ Réponses à la question B.A.3. du Q5a – Production et commercialisation de malt.

²⁰⁷ Réponses à la question B.A.1. et B.A.2. du Q5a – Production et commercialisation de malt.

4.6.2.2. Marchés géographiques

(A) Pratique décisionnelle

(288) D'un point de vue géographique, la Commission a envisagé, sans trancher, un marché de dimension nationale, européenne ou mondiale.²⁰⁸ L'approche de l'autorité française de la concurrence a été similaire.²⁰⁹

(B) Analyse de la Commission

(289) La partie notifiante considère qu'il s'agit d'un marché de dimension au moins européenne, voire mondiale, en indiquant que les exportations de malt représentent une part importante de la production européenne de malt.

(290) Une majorité de participants de marché en France et en Roumanie répondant à l'enquête de marché²¹⁰ indique que le malt peut être acheté dans le monde entier. Un concurrent explique qu'il « [...] a une présence mondiale et les capacités de vendre du malt dans le monde entier, à l'export ou via des distributeurs ».²¹¹, tandis qu'un autre concurrent précise: « Nous exportons déjà du malt vers différents continents. La possibilité de fournir du malt à l'étranger dépend de l'attractivité de l'offre ce qui est généralement un mélange de type de produits, qualité, prix et frais de transport ».²¹² Une majorité de répondants en Pologne²¹³ indique que les achats de malt se font au niveau européen ou mondial, tandis que les résultats pour les Pays-Bas sont non concluants.

(291) L'enquête de la Commission indique que malt est un produit qui peut être transporté sur de longues distances sans perte substantielle de qualité. En effet, une part importante de la production européenne de malt (au moins 40%) est exportée dans le monde entier, comme illustré par la Figure 3. Selon les parties, pour les livraisons internationales, le malt est généralement transporté par navire (en vrac ou conteneur) ou par un transport ferroviaire.

²⁰⁸ Décision de la Commission IV/M.1372 - Hugh Baird / Scottish & Newcastle du 18 décembre 1998, paragraphe 8.

²⁰⁹ Décision n° 10-DCC-84 du 16 août 2010 de l'Autorité française de la concurrence, paragraphe 35.

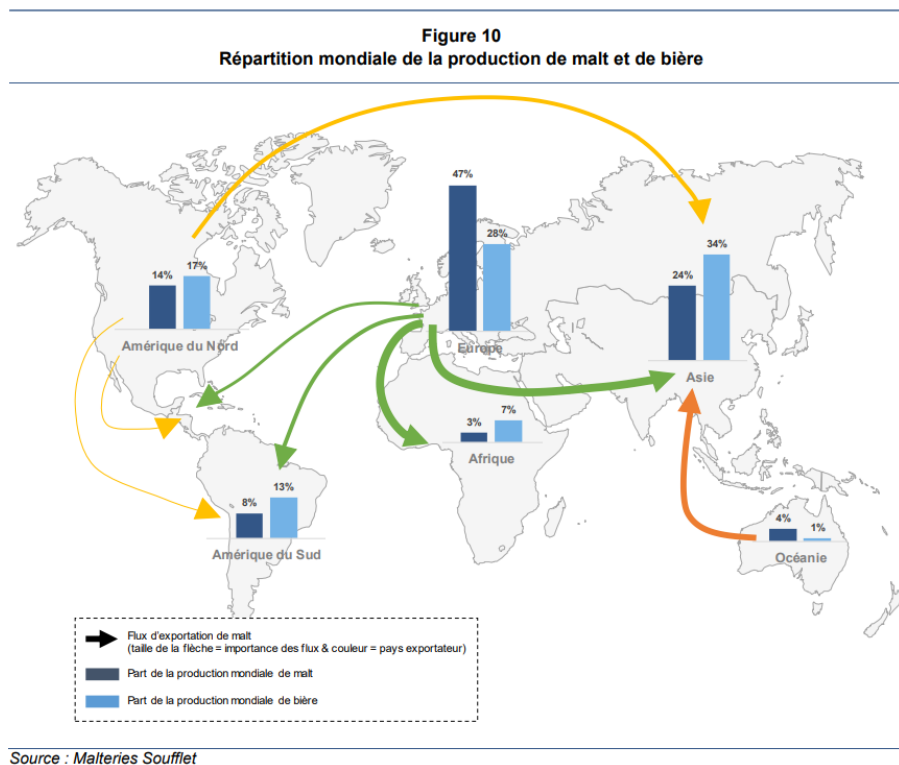
²¹⁰ Réponses à la question B.B.1. et B.B.2. du Q5a et Q5e – Production et commercialisation de malt.

²¹¹ Réponses à la question B.B.2.1. du Q5a – Production et commercialisation de malt.

²¹² Réponses à la question B.B.2.1. du Q5c – Production et commercialisation de malt.

²¹³ Réponses à la question B.B.1. et B.B.2. du Q5c – Production et commercialisation de malt.

Figure 3 – Flux mondiaux des exportations de malt²¹⁴



- (292) Un client explique que « *Techniquement, le malt et l'orge peuvent être transportés sur de longues distances, mais le transport sur de longues distances est limité par les coûts de transport et de logistique. [...] Considérant que la transformation de l'orge en malt induit une perte de 25% du produit, le malt peut être transporté de manière rentable sur de plus longues distances que l'orge.* »²¹⁵
- (293) En France néanmoins, en raison de la capacité de production élevée, dont 80% est vendue à l'export, les clients semblent s'approvisionner auprès de sites de production nationales. Certains ont indiqué que l'importation augmenterait considérablement leurs coûts totaux du malt. En revanche, tous les clients répondant à la question considèrent des fournisseurs hors de France comme des alternatives pour leurs brasseries en France en cas d'augmentation des prix du malt des fournisseurs français.²¹⁶
- (294) En tout état de cause, aux fins de la présente décision, la définition exacte du marché géographique peut être laissée ouverte, l'opération ne soulevant pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur sous toute définition du marché géographique plausible, à savoir de dimension nationale,

²¹⁴ Document en ligne 'Offre publique d'achat simplifiée visant les actions de la société Malteries Franco-Belges initiée par Malteries soufflet, filiale de groupe soufflet -note d'information en réponse établie par Malteries Franco-Belges', p. 21, dernièrement consulté le 11 novembre 2021 à l'adresse <https://souffletprdmedias.blob.core.windows.net/malteriesfrancobelges/20181220%20-%20MFB%20-%20Note%20en%20reponse%20-%20VDEF%20avec%20visa.PDF>.

²¹⁵ Compte rendu d'une conférence téléphonique avec un client du 26 octobre 2021.

²¹⁶ Réponses à la question B.B.3. du Q5a – Production et commercialisation de malt.

européenne ou mondiale. L'analyse concurrentielle de l'opération sera menée sur une base nationale, qui est la plus étroite.

4.6.3. *Analyse concurrentielle*

- (295) Comme expliqué au paragraphe (18), l'opération ne donne lieu à aucun chevauchement entre les activités des parties ni à aucune réduction du nombre d'acteurs présents sur les marchés du malt, dans la mesure où InVivo et ses coopératives sont des entités distinctes du point de vue du droit de la concurrence. Cependant, compte tenu des liens particuliers entre InVivo et ses coopératives membres, la Commission a usé de son pouvoir discrétionnaire d'enquêter sur les marchés du malt et de les analyser dans le cadre d'une analyse d'effets coordonnés horizontaux.
- (296) La Commission a analysé si l'opération rendra une éventuelle coordination préexistante plus facile, plus stable ou plus efficace ou rendra la coordination beaucoup plus probable sur les différents marchés géographiques du malt ou Soufflet et au moins une des coopératives InVivo est présente, à savoir en France, Pologne, Pays-Bas et Roumanie.

4.6.3.1. Sur la capacité à se coordonner

(A) Sur le nombre d'acteurs

- (297) Selon les parties, sur le marché européen du malt, qu'elles considèrent comme le marché pertinent, il existe un grand nombre d'acteurs (supérieur à 30). Elles estiment qu'une coordination entre ces divers acteurs est exclue du fait des caractéristiques du marché et que l'opération n'aura aucun effet à cet égard.²¹⁷
- (298) La Commission note qu'au niveau mondial comme au niveau de l'EEE, Soufflet, Malteurop et Boortmalt figurent parmi les cinq premiers malteurs sur un marché reprenant la production captive et sont les trois premiers malteurs sur le marché libre reprenant uniquement la production des malteurs indépendants.
- (299) Malteurop et/ou Boortmalt sont les seuls concurrents de Soufflet en France et figurent parmi ses trois principaux concurrents en Pologne, en Roumanie et aux Pays-Bas, aussi bien sur le marché libre que sur un marché reprenant la production captive. Leurs parts de marchés combinées sur un marché reprenant la production captive sont de [30-40]-[40-50]% en Pologne, [80-90]-[90-100]% en France, [80-90]-[90-100]% en Roumanie et [70-80]-[80-90]% aux Pays-Bas.
- (300) Le tableau ci-dessous présente une synthèse des parts de marché de Soufflet et de ses principaux concurrents sur les marchés sur lesquels au moins une des coopératives InVivo est présente.

²¹⁷ Formulaire de notification, paragraphe 905.

Tableau 24 – Production et commercialisation de malt - Parts de marché (2020, en volume)

	Soufflet Part de marché	Concurrent n° 1	Concurrent n° 2	Concurrent n° 3	Part de marché combinée Soufflet/Boortmalt/Malteurop
Pologne	[20-30]%	Viking Malt	Crisp Malt	Malteurop	[30-40]-[40-50]%
		[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	
France	[50-60]-[60-70]%	Malteurop	Boortmalt	Importation	[80-90]-[90-100]%
		20-30%	10-20%	0-5%	
Roumanie	[70-80]%	Boortmalt	Stamag	Malterie Albert	[80-90]-[90-100]%
		[10-20]%	[5-10]%	[0-5]%	
Pays-Bas	[20-30]%	Boortmalt	Holland Malt	Malteurop	[70-80]-[80-90]%
		30-40%	[20-30]%	[10-20]%	
EEE	[10-20]-[20-30]%	Boortmalt	Malteurop	Viking Malt	[30-40]-[40-50]%
		[10-20]%	5-10%	5-10%	
Monde	[5-10]-[10-20]%	Boortmalt	ABInbev	Malteurop	[20-30]-[30-40]%
		[10-20]%	[10-20]%	5-10%	

Source: Soufflet.

(301) Sur la base des éléments présentés ci-dessus, la Commission considère qu'en France, Roumanie, Pologne et aux Pays-Bas, à part Soufflet, Boortmalt et Malteurop, un nombre limité d'acteurs sont actifs. Dans chacun de ces pays, le marché de la production et de la commercialisation du malt est concentré, les trois premiers producteurs de malt représentant au moins 60 % du marché, et au moins [90-100]% en France. Les marchés aux niveaux européens et mondiaux sont moins concentrés, car les trois premiers producteurs de malt n'y représentent pas plus de 50%.

(B) Sur les caractéristiques du fonctionnement du marché facilitant la coordination

(302) Selon les parties, l'opération ne permettra pas aux acteurs du marché d'adopter une ligne d'action commune au sens des lignes directrices de la Commission sur les concentrations horizontales, étant donné que :²¹⁸

(a) Les produits sur ces marchés sont hétérogènes et très différenciés : il existe de très nombreux types de malt, répondant à de nombreuses utilisations différentes pour la production de bière. Ainsi, Soufflet, sur son site artisan-brasseur.com, répertorie un total de 41 types de malts différents proposés aux brasseries artisanales, sans inclure les malts préparés pour les brasseries industrielles, qui imposent un cahier des charges, créant encore plus de diversité et d'hétérogénéité.

(b) Les clients peuvent être plus ou moins intégrés verticalement. Par exemple, ABInbev, principal groupe brassicole mondial, est le principal producteur de malt au monde. Heineken dispose également d'importantes capacités de production, alors qu'il s'agit d'un client important de Soufflet. Ainsi, des

²¹⁸ Formulaire de notification, paragraphes 906-909.

investissements des brasseurs en termes de capacité de production de malt peuvent entraîner une disruption importante au niveau de la demande. À contrario, les malteurs ne peuvent pas aisément devenir brasseurs, le marché de la bière étant un marché de marques en contact direct avec le consommateur.

- (303) La Commission considère que certaines caractéristiques du marché permettent de parvenir relativement facilement à une compréhension commune des termes de la coordination. Les marchés de la production de malt en particulier ont été décrits comme étant sujets à des comportements anticoncurrentiels. Une étude de l'autorité néerlandaise de la concurrence²¹⁹ a montré que parmi 500 secteurs, le secteur du malt aux Pays-Bas était parmi les plus sujets aux pratiques collusoires sur la base de paramètres tels que l'indice Herfindahl-Hirschman (HHI), le nombre d'entreprises, la croissance du marché, le taux de roulement de la clientèle, le niveau de R&D et le taux de survie. Bien que cette étude soit limitée aux Pays-Bas, plusieurs des paramètres considérés, tels que la croissance du marché, le taux de roulement de la clientèle, ou le niveau de R&D, semblent caractériser les marchés du malt en général et semblent donc aussi être valables pour les autres marchés nationaux analysés.
- (304) Les lignes directrices sur les concentrations horizontales identifient un certain nombre de facteurs qui facilitent la tâche de concurrents de parvenir à des termes de coordination, à savoir un environnement économique stable, un petit nombre de concurrents, un produit homogène, l'inélasticité de la demande, une symétrie relative des concurrents, la propriété croisée et une grande transparence du marché.²²⁰
- (305) L'enquête de la Commission indique que l'offre et la demande sur les marchés du malt ont été stables au cours des dernières années. Une majorité de personnes interrogées indique que l'offre et la demande sont restées à des niveaux similaires au cours des trois années précédant les restrictions de Covid, et une majorité ne s'attend pas à un nouvel entrant au cours des trois prochaines années.²²¹
- (306) Pour ce qui est des barrières à l'entrée ou à l'expansion, une majorité de personnes interrogées considère que celles-ci sont élevées, en raison des investissements importants nécessaires pour renforcer les capacités, des coûts d'exploitation élevés et du besoin d'un savoir-faire spécifique.²²²
- (307) Un document de MFB, filiale de Malteries Soufflet, datant de 2018, explique au sujet de possibles nouveaux entrants sur les marchés du malt que « *La présence de barrières à l'entrée notamment en termes d'investissements en immobilisations corporelles laisse peu de place pour de nouveaux entrants sur ce marché. En effet, le secteur est largement dominé par trois leaders mondiaux (hors malteurs intégrés aux brasseurs) : le Groupe Soufflet, Malteurop et Cargill [repris par Boortmalt depuis]. Il paraît difficile pour un concurrent de fournir une capacité de*

²¹⁹ Document en ligne 'The Economic Detection Instrument of the Netherlands Competition Authority. The Competition Index'. Lilian Petit. No 6, January 2012, last accessed on 11 November 2021 at https://www.acm.nl/sites/default/files/old_publication/bijlagen/7157_284100_E25_webversie200112.pdf.

²²⁰ Lignes directrices sur les concentrations horizontales, para 45.

²²¹ Réponses à la question A.1, A.2 et C.11 du Q5a, Q5b, Q5c, Q5e – Production et commercialisation de malt.

²²² Réponses à la question C.9 du Q5a, Q5b, Q5c, Q5e – Production et commercialisation de malt.

production et une implantation géographique similaire, nécessaire pour répondre aux exigences des grands brasseurs mondiaux. La nécessité de maîtriser le savoir-faire du maltage et de disposer d'une main d'œuvre expérimentée pour le mener constitue une autre barrière à l'entrée."²²³

- (308) Comme déjà indiqué, les marchés du malt reprenant la production captive dans les pays sujets à l'enquête de la Commission présentent un taux de concentration élevé, vu que les trois leaders représentent au moins [90-100]% du marché en France et au moins 60% en Pologne, aux Pays-Bas et en Roumanie. Par contre, les taux de concentration aux niveaux européens ou mondiaux sont nettement moins élevés, les trois leaders n'atteignant pas les 50% du marché. Par conséquent, une définition du marché au-delà du niveau national étant plausible, un nombre important de concurrents sont actifs sur les marchés du malt pertinents. Un document de Soufflet concernant l'observation concurrentielle datant de 2018²²⁴ analyse 11 malteurs concurrents et liste les capacités mondiales de production de malt de 44 concurrents (malteurs commerciaux et brasseurs intégrés).
- (309) L'enquête de la Commission indique que le malt est un produit peu différencié. Une majorité de concurrents et de clients répondant au test de marché considèrerait le malt comme un produit généralement homogène vendu à des prix similaires.²²⁵ En effet, en ce qui concerne les principaux types de malt tels que le malt pilsen, les cahiers des charges émis par les brasseurs semblent être très similaires. Un brasseur explique que *“sauf la catégorie malt de spécialité (malt torréfié, malt de blé, malt munich et autres) c'est une très petite partie du malt total produit (moins de 5%), le malt pilsen a des spécifications similaires parmi toutes les brasseries.* »²²⁶
- (310) Les principaux producteurs de malt en France présentent une certaine symétrie, notamment en termes de leurs activités à travers leur intégration verticale : aussi bien Soufflet, Vivescia qu'Axéreal sont verticalement intégrés en amont grâce à leurs activités de collecte d'orge brassicole. Une majorité de concurrents et de clients répondant au test de marché considèrerait que les concurrents sur le marché du malt en France et aux Pays-Bas étaient similaires en termes de parts de marché, de niveaux de capacités et de degrés d'intégration verticale, et de structures des coûts.²²⁷
- (311) Contrairement à la France, sur les marchés du malt en Pologne, Roumanie, et aux Pays-Bas, au moins un des trois principaux concurrents est un acteur régional qui ne figure pas parmi les 10 premiers malteurs au niveau mondial²²⁸, par exemple Crisp Malt en Pologne, Stamag en Roumanie et Holland Malt aux Pays-Bas. Sur la question de la similitude entre concurrents sur le marché du malt, une majorité de

²²³ Document en ligne 'Offre publique d'achat simplifiée visant les actions de la société Malteries Franco-Belges initiée par Malteries soufflet, filiale de groupe soufflet -note d'information en réponse établie par Malteries Franco-Belges', p. 21, dernièrement consulté le 11 novembre 2021 à l'adresse <https://souffletprdmedias.blob.core.windows.net/malteriesfrancobelges/20181220%20-%20MFB%20-%20Note%20en%20reponse%20-%20VDEF%20avec%20visa.PDF>.

²²⁴ Document interne de Soufflet 'Malterie Étude Concurrentielle' fourni comme annexe à la question 14b de la RFI 13.

²²⁵ Réponses à la question C.8 du Q5a, Q5b, Q5c, Q5e – Production et commercialisation de malt.

²²⁶ Réponse à la question C.8.1 du Q5a.

²²⁷ Réponses à la question A.4 du Q5a, Q5b, – Production et commercialisation de malt.

²²⁸ Sur la base du document 'Malterie Étude Concurrentielle', fourni comme Annexe à la réponse à la question 14b du RFI 13.

répondants en Roumanie indiquait que ceux-ci n'étaient pas ou étaient peu similaires, tandis que les résultats pour la Pologne étaient non concluants.²²⁹

- (312) En termes de participations croisées, Boortmalt et Malteurop, les principaux concurrents de Soufflet après l'opération, deviendront actionnaires de Soufflet via les participations de leurs coopératives-mères dans InVivo, bien que relativement limitées (inférieur à 10 %). L'opération donne aussi lieu à un mandat commun pour Boortmalt vu que sa coopérative-mère Axéreal est représentée au conseil d'administration d'InVivo.
- (313) En ce qui concerne un changement de fournisseur, une majorité des personnes répondant à la question indique que cela est possible mais difficile, principalement en raison du manque de capacité de réserve.²³⁰ Les clients peuvent également se heurter à certains obstacles car ils se procurent généralement la majeure partie de leurs besoins en malt par le biais de contrats à long terme, et seulement une proportion limitée par des achats au comptant. Un brasseur a également expliqué que le changement de fournisseur de malt nécessite un processus de validation, qui prend un certain temps.²³¹
- (314) Un document de MFB, filiale de Malteries Soufflet, datant de 2018, explique au sujet des contrats avec les grands brasseurs que « *Le risque de perte de contrats demeure tempéré par les relations fortes qui peuvent exister entre malteurs et brasseurs : lorsqu'un Long-Term Agreement (LTA) est signé avec un important brasseur international, une logistique lourde est mise en place du côté de MFB mais également du côté du brasseur. Ainsi, le coût de changement très important pour un brasseur pérennise et stabilise la relation avec la malterie dans le temps.* »²³²
- (315) La Commission considère, sur la base des éléments de preuve présentés ci-dessus, que plusieurs caractéristiques des marchés du malt faisant l'objet de l'enquête semblent les rendre favorables à la coordination. En tout état de cause, la Commission n'a pas à conclure si les marchés faisant l'objet d'une enquête sont propices à la coordination en raison de l'absence d'effets spécifiques à la concentration, décrits à la section 4.6.3.2.

(C) Sur l'existence d'une coordination actuelle

- (316) Malgré la présence de certaines caractéristiques qui pourraient rendre les marchés du malt propices à la collusion, l'enquête de la Commission n'a pas révélé d'indications de coordination existantes sur les marchés pertinents. Dans le test de marché aucun répondant n'a indiqué qu'il avait déjà observé un comportement coordonné entre Boortmalt et Malteurop et aucun exemple de coordination actuelle n'a été signalé.

²²⁹ Réponses à la question A.4 du Q5c, Q5e, – Production et commercialisation de malt.

²³⁰ Réponses à la question C.1 du Q5a – Production et commercialisation de malt.

²³¹ Réponse à la question C.1.1 du Q5a – Production et commercialisation de malt.

²³² Document en ligne 'Offre publique d'achat simplifiée visant les actions de la société Malteries Franco-Belges initiée par Malteries soufflet, filiale de groupe soufflet -note d'information en réponse établie par Malteries Franco-Belges', p. 21, dernièrement consulté le 11 novembre 2021 à l'adresse <https://souffletprdm medias.blob.core.windows.net/malteriesfrancobelges/20181220%20-%20MFB%20-%20Note%20en%20reponse%20-%20VDEF%20avec%20visa.PDF>.

- (317) Dans les documents de Soufflet fournis par les parties non plus, aucune référence à l'existence d'une coordination actuelle n'a été trouvée. Au contraire, un document d'analyse concurrentielle datant de 2018²³³ indique que Soufflet considère Boortmalt et Malteurop comme des rivaux directs, notamment pour des clients tels que Heineken, et identifie des actions que Soufflet pourrait mener à l'encontre de ces concurrents.
- (318) Sur la base de son enquête, la Commission n'a pas pu identifier d'éléments de preuve indiquant l'existence d'une coordination actuelle sur les marchés du malt, bien qu'il ne puisse être exclu qu'il existe un certain degré de coordination sur les marchés du malt sous enquête. En tout état de cause, la Commission n'a pas à conclure s'il y a coordination actuelle sur ces marchés en raison de l'absence d'effets spécifiques à la concentration, comme décrit à la section 4.6.3.2.

4.6.3.2. Sur le renforcement de la coordination du fait de l'opération

- (319) Les changements qu'une opération de concentration entraîne peuvent augmenter la probabilité d'une coordination de plusieurs façons. En plus de faciliter l'atteinte d'une compréhension commune sur les modalités de coordination, une fusion peut faciliter la détection d'écarts, limiter la capacité et les incitations de certains acteurs du marché à s'écarter et permettre des représailles, renforçant ainsi la coordination.
- (320) La Commission a examiné si l'acquisition de Soufflet par InVivo rendrait toute coordination actuelle ou potentielle sur les marchés du malt sous enquête plus facile, plus stable ou plus efficace pour les concurrents qui pourraient éventuellement coordonner leur comportement sur le marché avant l'opération.
- (321) De manière générale, les parties affirment qu'il n'existe pas de liens de contrôle entre InVivo et les coopératives adhérentes (ni dans un sens, ni dans l'autre) et la présence de certaines coopératives adhérentes dans certains organes de gestion d'InVivo n'est pas de nature à fournir aux coopératives ou à InVivo des informations de marché. La seule présence de coopératives dans l'union de coopératives InVivo ou leur participation à certains organes de gestion – qui est inhérente au modèle coopératif agricole – ne saurait impliquer l'existence de risques d'effets coordonnés.²³⁴
- (322) Pour rappel, l'opération n'engendre pas d'effets horizontaux vu que InVivo n'est pas du tout active dans la malterie, seules ses coopératives membres, qui sont des entreprises distinctes, étant actives dans la malterie. Un lien structurel existe uniquement du fait que la coopérative membre d'InVivo Axéreal, qui contrôle le malteur Boortmalt, a un représentant au CA d'InVivo (contrairement à la coopérative Vivescia, qui contrôle Malteurop, un autre concurrent malteur). La présence du représentant d'Axéreal au CA d'InVivo ne semble pas changer fondamentalement l'opportunité de partage d'informations, considérant par exemple la transparence actuelle des prix et de la capacité du malt. Le conseil d'administration d'InVivo n'aborde les questions relatives aux activités commerciales d'InVivo que de façon éloignée, la gestion opérationnelle d'InVivo et de ses filiales étant confiée au comité exécutif d'InVivo, qui est composé de

²³³ Document interne de Soufflet '*Malterie Étude Concurrentielle*' fourni comme annexe à la question 14b de la RFI 13.

²³⁴ Formulaire de notification, paragraphe 878.

professionnels qui ne sont pas des représentants de coopératives. En cas de risque de conflit entre les intérêts d'InVivo et ceux des coopératives, le règlement intérieur d'InVivo prévoit un principe de non-participation aux débats et aux votes par la ou les coopératives concernées.²³⁵

- (323) Il existe des relations commerciales entre InVivo et ces deux coopératives, mais selon les données fournies par les parties, aucune d'entre elles n'est pertinente pour la filière orge/malt. Selon les parties, [les silos d'InVivo ne sont pas destinés à des activités concernant la filière orge/malte].²³⁶
- (324) L'enquête de la Commission n'a pas révélé d'éléments de preuves dans les documents d'InVivo concernant l'opération pour conclure qu'une opportunité de renforcement ou de création de coordination sur les marchés du malt a été un facteur important dans la décision d'InVivo d'acquérir Soufflet.
- (325) Dans l'ensemble, la Commission considère qu'il n'y a pas d'indications pour conclure que l'opération rendrait une coordination éventuelle plus facile, plus stable ou plus efficace.
- (326) La question peut également se poser si les concurrents qui ne coordonnaient pas auparavant leur comportement concurrentiel sur les différents marchés du malt sont nettement plus susceptibles de se coordonner à la suite de l'opération.
- (327) Vu que l'opération ne modifie pas la structure du marché et crée uniquement un lien structurel du fait de la présence de Axéreal au CA d'InVivo, il est peu probable qu'elle modifiera de manière significative la capacité ou les incitations des concurrents à s'engager dans la coordination à cause de l'opération.
- (328) Il est également peu probable que l'opération facilite considérablement l'atteinte des conditions de coordination, notamment en raison de la présence d'un nombre de concurrents plus important au-delà de la France. Au niveau européen, il existe d'autres malteurs commerciaux importants, tels que United Malt, Avangard Malz ou Viking Malt. Comme indiqué au paragraphe (293), les acheteurs de malt en France considèrent des fournisseurs hors de France comme des alternatives en cas d'augmentation des prix du malt des fournisseurs français.
- (329) L'opération n'apparaît pas susceptible d'avoir un effet significatif sur la transparence du marché et, par conséquent, la surveillance des écarts potentiels par rapport à la coordination, étant donné que l'opération ne facilitera pas fondamentalement l'accès des concurrents aux sources d'informations pertinentes ou ne facilitera pas autrement la transparence du marché.
- (330) Par conséquent, les concurrents qui ne se coordonnaient pas auparavant ne seraient pas beaucoup plus susceptibles de s'engager dans une coordination à la suite de l'opération et, par conséquent, l'opération est peu susceptible d'entraver de manière significative une concurrence effective en raison de la création d'effets coordonnés sur les différents marchés géographiques du malt en France, en Pologne, en Roumanie et aux Pays-Bas.

²³⁵ Voir Règlement intérieur de l'Union InVivo, Annexe 75 du formulaire de notification

²³⁶ Réponses aux questions 11 et 12 du RFI 12 ; Annexe 157 du formulaire de notification.

4.6.3.3. Sur le caractère durable de la coordination

(A) Surveillance de comportements déviants

- (331) S'agissant de la surveillance des comportements déviants, selon les parties²³⁷, le marché du malt est peu transparent : le nombre d'entreprises présent est important et les contrats sont négociés bilatéralement et de manière confidentielle, avec une multitude de brasseurs de tailles et pratiques très différentes. Il n'existe pas d'opportunités spécifiques d'échanges d'informations entre les acteurs de la malterie et l'opération n'apporte strictement aucun changement sur ce plan. Enfin, la seule présence d'une coopérative au capital de InVivo, ni même sa présence au conseil d'administration InVivo ne donne accès à aucune information de nature confidentielle ou sensible sur le plan du droit de la concurrence. Les informations communiquées dans le cadre du conseil d'administration de InVivo sont très agrégées et le mécanisme de gestion des conflits d'intérêts et des informations sensibles au sein du conseil d'administration de InVivo exclut le risque d'échanges d'informations. Aucune information concernant une coopérative membre d'InVivo n'est discutée au sein de ce dernier.
- (332) En ce qui concerne la possibilité de surveiller les écarts par rapport à la coordination, la Commission considère qu'il semble y avoir un certain degré de transparence sur les marchés sous enquête et que les concurrents semblent bien connaître les capacités de chacun, les coûts et volumes de production, les parts de marché ainsi que les clients. Un document de Soufflet concernant l'observation concurrentielle datant de 2018²³⁸ identifie des données telles que les capacités de production par zone géographique et la rentabilité de 11 concurrents, avec des analyses SWOT pour Malteurop, Boortmalt, Cargill (repris par Boortmalt depuis), et GrainCorp, notamment concernant des clients-clés pour lesquels Soufflet est un concurrent direct.
- (333) En ce qui concerne les prix du malt, l'enquête de la Commission indique qu'une certaine transparence semble exister sur le marché. Lorsque les brasseurs concluent des contrats avec les producteurs de malt, un prix fixe ou un mécanisme de prix variable est convenu, qui repose en grande partie (environ les deux tiers²³⁹) sur le prix de l'orge brassicole. Celui-ci est établi à partir d'une cotation publique du prix de l'orge, principalement sur le marché du FOB Creil. Ce marché de référence est un marché de gré à gré sur lequel le prix fluctue en permanence en fonction de l'offre et de la demande. À ce prix de l'orge une redevance de maltage est ajoutée, qui comprend tout ce qui est nécessaire pour transformer l'orge en malt, à l'exclusion des frais de transport.²⁴⁰

²³⁷ Formulaire de notification, paragraphes 910-912.

²³⁸ Document interne de Soufflet 'Malterie Étude Concurrentielle' fourni comme annexe à la question 14b de la RFI 13.

²³⁹ Document en ligne '*Offre publique d'achat simplifiée visant les actions de la société Malteries Franco-Belges initiée par Malteries soufflet, filiale de groupe soufflet -note d'information en réponse établie par Malteries Franco-Belges*', p. 20, dernièrement consulté le 11 novembre 2021 à l'adresse <https://souffletprdmedias.blob.core.windows.net/malteriesfrancobelges/20181220%20-%20MFB%20-%20Note%20en%20reponse%20-%20VDEF%20avec%20visa.PDF>.

²⁴⁰ Compte rendu d'une conférence téléphonique avec un client du 27 octobre 2021.

- (334) Un client répondant au test de marché explique que « *les composantes du prix du malt sont très bien connues de tous les acteurs du marché. Même s'ils ne connaissent pas exactement les prix des concurrents, ils connaissent la fourchette de prix qu'ils peuvent offrir.* »²⁴¹
- (335) La Commission considère, sur la base des éléments présentés ci-dessus, qu'un certain degré de transparence existe sur le marché, qui pourrait permettre la mise en œuvre d'une surveillance d'éventuels comportements déviants de la coordination. En tout état de cause, la Commission n'a pas à conclure si ce degré de transparence est suffisant en raison de l'absence d'effets spécifiques à la concentration, décrits à la section 4.6.3.2.
- (B) Mécanismes de dissuasion
- (336) S'agissant des mécanismes de dissuasion, selon les parties,²⁴² il n'existe pas de possibilités de dissuasion contre d'hypothétiques écarts de coordination. Au regard de la confidentialité marquant les négociations de prix avec les nombreux clients dans ce secteur, il est en effet impossible de surveiller efficacement les déviations, et éventuellement mettre en place de telles mesures. Au vu du manque de transparence du marché, il sera difficile de savoir si une mesure de dissuasion a eu l'effet attendu. Il existerait des commandes importantes dans le cadre de contrats annuels fixant les conditions commerciales de la vente du malt pour l'année suivante, étant précisé que la période de négociation de ces contrats varie en fonction des conditions du marché des céréales.
- (337) La possibilité de représailles est importante pour la stabilité de la coordination. La coordination n'est durable que si les conséquences de la déviation sont suffisamment sévères pour convaincre les entreprises coordinatrices qu'il est dans leur intérêt d'adhérer aux termes de coordination. C'est donc la menace de représailles futures qui peut rendre la coordination durable. Cependant, cette menace n'est crédible que si, en cas de déviation par l'une des entreprises, est détectée, il y a une certitude suffisante que des mécanismes de dissuasion seront déclenchés.²⁴³ Les représailles ne doivent pas nécessairement avoir lieu sur le même marché que l'écart. Si les entreprises coordinatrices ont des interactions commerciales sur d'autres marchés, celles-ci peuvent offrir divers mécanismes de représailles. Vu l'intégration verticale des principaux acteurs, le marché de la malterie semble présenter la caractéristique de contacts multi-marchés.
- (338) Or, le test de marché indique qu'il est difficile de mettre en place des mécanismes de représailles dans les marchés du malt. Un client explique qu'« *Il serait très difficile de créer une telle dissuasion. Les fournisseurs de malt dans le monde fonctionne[nt] déjà à pleine capacité ou presque, ce qui rendrait des représailles d'augmentation de la production compliquées.* »²⁴⁴
- (339) La Commission considère, sur la base des éléments présentés ci-dessus, que certains aspects du marché du malt pourraient rendre la mise en œuvre de mécanismes de dissuasion difficiles. En tout état de cause, la Commission n'a pas à

²⁴¹ Réponse à la question C.6.1 du Q5a – Production et commercialisation de malt.

²⁴² Formulaire de notification, paragraphes 913-914.

²⁴³ Lignes directrices sur les concentrations horizontales, paragraphe 52.

²⁴⁴ Réponse à la question D.A.1.3. du Q5a – Production et commercialisation de malt.

conclure sur ce point en raison de l'absence d'effets spécifiques à la concentration, décrits à la section 4.6.3.2.

(C) Réactions des tiers

- (340) Pour que la coordination soit réussie, les actions des entreprises non coordinatrices et des concurrents potentiels, ainsi que les clients, ne devraient pas être en mesure de compromettre le résultat attendu de la coordination.²⁴⁵
- (341) Selon les parties,²⁴⁶ il existe un nombre important de concurrents, effectifs ou potentiels, en dehors de Soufflet et des coopératives membres d'InVivo actives dans le secteur du malt. Les principaux acteurs au niveau mondial sont :
- (a) United Malt, société australienne, spin-off du groupe GrainCorp. United Malt dispose de capacités de production importantes de 1.250 kilotonnes, réparties entre l'Europe (env. 250.000 tonnes au Royaume-Uni), l'Amérique du Nord (750.000 tonnes) et l'Australie (250.000 tonnes).
 - (b) Supertime, acteur chinois du malt, disposant d'une capacité de production d'environ 300.000 tonnes. Environ 50% de ses ventes sont faites à l'international.
 - (c) COFCO, acteur chinois du malt, disposant d'une capacité de production de 660.000 tonnes, actif essentiellement en Chine et dans l'Asie du Sud Est.
 - (d) Avangard Malz est un acteur allemand du malt, disposant d'une capacité de production de 371.000 tonnes.
 - (e) Viking Malt est un acteur finlandais disposant d'une capacité de production de 610.000 tonnes. Viking Malt se présente comme le leader mondial des malts de spécialité.
- (342) En outre, les parties soulignent que Soufflet ferait face à des concurrents locaux, pouvant mettre à mal toute tentative de coordination :
- (a) En Allemagne : 21 sociétés dont Avangard, Bamberg, Ireks ou encore Weyermann ;
 - (b) En Pologne : Crisp Malt ;
 - (c) En République tchèque : Ceskomoravska et Moravamalt ;
 - (d) En Roumanie : Stamag et Malterie Albert ;
 - (e) Aux Pays-Bas : Holland Malt.
- (343) En ce qui concerne la menace à la coordination de la part des concurrents, [un concurrent], qui ne siège pas au conseil d'administration d'InVivo, est un plaignant actif concernant le risque de coordination découlant de l'opération, notamment du

²⁴⁵ Lignes directrices sur les concentrations horizontales, paragraphe 56.

²⁴⁶ Formulaire de notification, paragraphes 915-917.

fait des mandats croisés entre Axéreal, Boortmalt et InVivo.²⁴⁷ Il semble donc peu probable que celui-ci participerait à une coordination éventuelle dans les pays où il est concurrent de Soufflet, à savoir en France, aux Pays-Bas ou en Pologne.

- (344) De surcroît, en Pologne, Roumanie et aux Pays-Bas, des concurrents autres que Vivescia/Malteurop et Axéreal/Boortmalt figurent parmi les rivaux principaux de Soufflet : Viking Malt et Crisp Malt en Pologne, Stamag et Malterie Albert en Roumanie et Holland Malt aux Pays-Bas.
- (345) En tout état de cause, la coordination des capacités et des investissements aurait des conséquences au-delà du niveau national, où d'autres concurrents sont actifs. Au niveau européen, il existe d'autres malteurs commerciaux importants, tels que United Malt, Avangard Malz ou Viking Malt.
- (346) Pour ce qui est de la menace sur la coordination de la part des clients, les grands groupes brassicoles représentent une part importante du marché du malt et disposent de ce fait d'une certaine puissance compensatrice de client. En plus, certains ont des capacités de production internes grâce à leur intégration verticale (par exemple Heineken et AB-Inbev).
- (347) Un acheteur important peut, en concentrant une grande partie de ses besoins auprès d'un seul fournisseur ou en proposant des contrats à long terme, déstabiliser la coordination en incitant avec succès l'une des firmes coordinatrices à s'écarter de la coordination afin d'augmenter sensiblement ses ventes.²⁴⁸ En effet, si un acheteur représente une part importante de la demande du marché et propose d'acheter à un prix inférieur au prix du marché collusoire mais toujours supérieur au coût marginal de l'offre, les entreprises seront fortement incitées à accepter l'offre de l'acheteur. Par conséquent, en général, les acheteurs forts peuvent utiliser leur pouvoir d'achat pour stimuler la concurrence entre les concurrents principaux et ainsi déstabiliser toute coordination potentielle.²⁴⁹
- (348) Un document de MFB, filiale de Soufflet, explique que la concentration de la clientèle comporte certains risques: *“Reflète du marché de la bière, le portefeuille client de la société est assez concentré, les 5 premiers clients de MFB représentant plus de 50% des ventes en moyenne chaque année. Cette concentration du marché de la bière sur quelques grands acteurs mondiaux implique certains risques pour MFB : des risques tarifaires lors des renégociations de contrats, une pression sur les délais de paiement, et des risques de pertes de contrat. Les délais de paiement peuvent en particulier être très longs dans certains contrats et peser sur le BFR. »*²⁵⁰
- (349) La Commission considère, sur la base des éléments présentés ci-dessus, que des entreprises non coordinatrices, des concurrents potentiels, ainsi que des clients pourraient mener des actions qui pourraient mettre en cause les résultats d'une

²⁴⁷ Réponse à la question D.A.1 du Q5a – Production et commercialisation de malt.

²⁴⁸ Lignes directrices sur les concentrations horizontales, paragraphe 57.

²⁴⁹ Affaire COMP/M.3333, décision de la Commission du 3 octobre 2007, par. 146.

²⁵⁰ Document en ligne ‘Offre publique d'achat simplifiée visant les actions de la société Malteries Franco-Belges initiée par Malteries soufflet, filiale de groupe soufflet -note d'information en réponse établie par Malteries Franco-Belges’, p. 21, dernièrement consulté le 11 novembre 2021 à l'adresse <https://souffletprdm medias.blob.core.windows.net/malteriesfrancobelges/20181220%20-%20MFB%20-%20Note%20en%20reponse%20-%20VDEF%20avec%20visa.PDF>.

coordination éventuelle. En tout état de cause, la Commission n'a pas à conclure si ces réactions d'entreprises non coordinatrices, de concurrents potentiels, ainsi que de clients seraient suffisants pour compromettre les résultats d'une éventuelle coordination en raison de l'absence d'effets spécifiques à la concentration, décrits à la section 4.6.3.2.

4.6.3.4. Conclusion

- (350) Si certaines caractéristiques des marchés du malt les rendent favorables à la coordination, dans l'ensemble, la Commission considère qu'il est peu probable que l'opération rende la coordination plus facile, plus stable ou plus efficace à un degré qui pourrait être considéré comme faisant obstacle de manière significative à une concurrence effective sur les divers marchés géographiques pour le malt en France, aux Pays-Bas, en Pologne ou en Roumanie.
- (351) Sur la base des éléments ci-dessus, la Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur en ce qui concerne les marchés du malt en France, Pologne, Roumanie ou aux Pays-Bas en raison d'effets coordonnés.

4.7. Services de stockage dans les terminaux portuaires et fluviaux

4.7.1. Activités des parties

- (352) InVivo et Soufflet exploitent chacune des silos qui servent à stocker ou entreposer des céréales. Parmi ces silos, il est possible de distinguer :
- Les silos primaires qui sont des silos d'expédition situés sur les grands axes de transport ;
 - Les silos secondaires qui sont des silos de collecte ou de stockage temporaire ;
 - Les silos tertiaires qui sont des plateformes de collecte situées à proximité des agriculteurs qui viennent y déposer leurs céréales.
- (353) Soufflet dispose de silos primaires, secondaires et tertiaires. Les silos primaires de Soufflet servent à l'exportation de ses céréales tandis que ses silos secondaires et tertiaires sont exploités dans le cadre de ses activités de collecte.
- (354) Soufflet utilise ses silos primaires quasi-exclusivement pour ses propres besoins²⁵¹. Ces silos incluent des silos maritimes et des silos fluviaux. Les silos maritimes de Soufflet sont situés aux ports de La Rochelle (La Pallice) et Rouen.
- (355) À l'inverse, InVivo n'est pas directement active sur les marchés de la collecte de céréales et ne dispose donc pas de silos secondaires ou tertiaires²⁵². Les silos d'InVivo sont des silos primaires²⁵³ situés dans des zones portuaires²⁵⁴ et

²⁵¹ Réponse aux questions 26(c) et (d) de la demande de renseignements de pré-notification de la Commission n° 7.

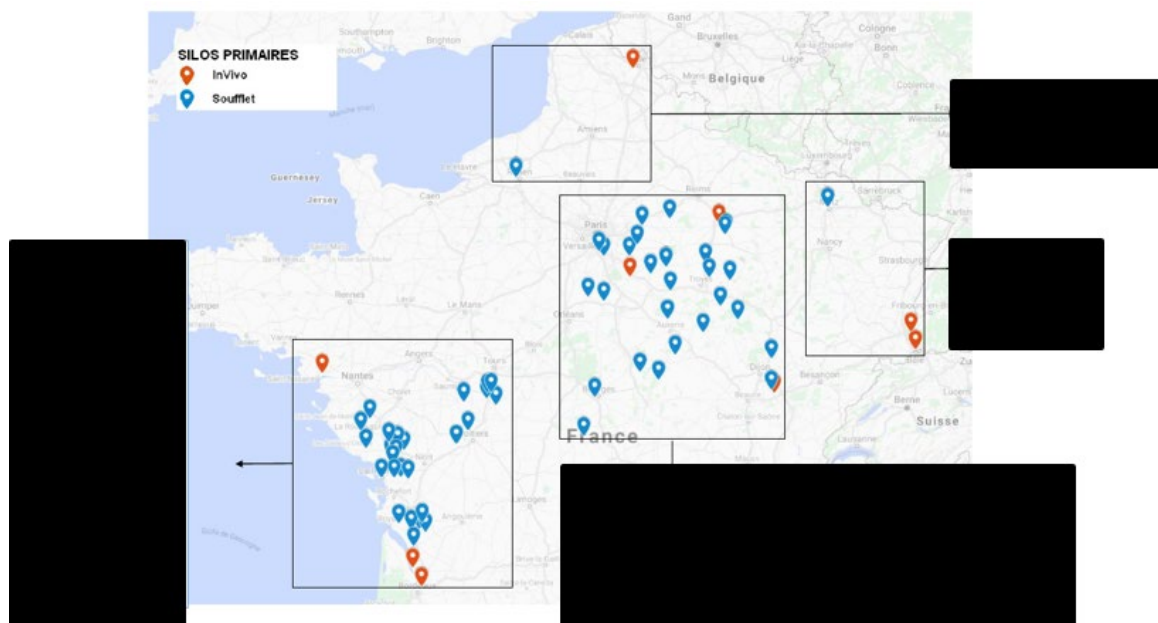
²⁵² Les coopératives adhérentes d'InVivo sont toutefois actives sur le marché de la collecte de céréales et disposent de silos secondaires et tertiaires.

²⁵³ Formulaire de notification, paragraphe 379.

²⁵⁴ Bassens, Blaye et Nantes-Montoir.

fluviales²⁵⁵. Ces silos servent principalement pour la commercialisation de produits agricoles et notamment leur exportation en dehors de la France, à destination d'autres États membres ou d'États tiers²⁵⁶. Les volumes qui transitent par ces silos incluent les céréales de tiers et des céréales achetées par InVivo dans le cadre de ses activités d'exportation²⁵⁷. Enfin, les coopératives adhérentes d'InVivo sont propriétaires de certaines capacités privatives au sein de ces silos.

- (356) La carte ci-dessous indique les emplacements des silos primaires de chacune des parties :



Source : Annexe 102 au Formulaire de notification.

4.7.2. Marchés pertinents

4.7.2.1. Marchés de services

- (357) Les céréales commercialisées en France ou exportées peuvent être expédiées par voie terrestre (ferroviaire ou routière), maritime ou fluviale. Les céréales exportées par voie maritime ou fluviale doivent être stockées dans des silos spécifiques, situés dans les zones portuaires, en vue de leur chargement et expédition à bord des bateaux.

- (358) Dans ses précédentes décisions, la Commission a subdivisé le marché des services offerts dans les terminaux portuaires (manutention et entreposage du fret) selon les trois principales catégories de fret : (i) marchandises en colis (en particulier les marchandises conteneurisées), (ii) marchandises en vrac sec et (iii) marchandises en vrac liquide²⁵⁸.

²⁵⁵ Metz, Ottmarsheim, Huingue, La Grande Paroisse, Sainte Usage, Santes, Châlons-en-Champagne.

²⁵⁶ Réponse à la question 5 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 12.

²⁵⁷ Réponse à la question 25 de la demande de renseignements de pré-notification de la Commission n° 7.

²⁵⁸ Décision M.9853 – *HGK / Imperial Shipping Group* du 29 juin 2020, paragraphe 32; décision M.3848 – *Sea-Invest / EMO-EKOM* du 18 août 2006, paragraphe 11.

- (359) En outre, la Commission a envisagé une sous-segmentation entre les services de terminal pour le vrac sec selon le type de marchandise manutentionnée : grand vrac (charbon, minerai de fer, etc.), vrac agricole (céréales, semences, etc.) et autres vracs secs²⁵⁹.
- (360) Enfin, la Commission a envisagé une sous-segmentation en fonction des flux de trafic, pour distinguer le trafic vers l'arrière-pays et le trafic de transbordement²⁶⁰. Dans ses décisions les plus récentes, la Commission a toutefois considéré que cette distinction n'était pas pertinente pour les terminaux de ports fluviaux²⁶¹.
- (361) S'agissant plus particulièrement des services de stockage de céréales, l'Autorité française de la concurrence considère que les silos portuaires ne sont pas substituables aux silos non portuaires puisque les céréales qui ont vocation à être expédiées par voie maritime doivent nécessairement transiter par ces terminaux portuaires pour être chargées à bord des bateaux, compte tenu de leur situation géographique et des prestations afférentes nécessaires au transbordement des céréales²⁶². Par conséquent, l'Autorité de la concurrence a défini un marché des services de stockage portuaire de céréales²⁶³. Dans ses précédentes décisions, l'Autorité de la concurrence s'est concentrée uniquement sur les services de stockage portuaire de céréales dans des ports maritimes, et non fluviaux.
- (362) Dans le cas présent, l'enquête de marché n'a pas fait ressortir d'élément remettant en cause la pertinence des précédents de la Commission et de l'Autorité française de la concurrence.²⁶⁴
- (363) Par ailleurs, un participant à l'enquête de marché a indiqué que les services de stockage de céréales dans des silos fluviaux ne seraient pas substituables à des services de stockage de céréales dans des silos maritimes²⁶⁵. Selon ce participant: *« il y a lieu de distinguer la situation des ports fluviaux de celle des ports maritimes. Si les ports maritimes peuvent desservir une variété de destinations, les ports fluviaux sont souvent le seul moyen de desservir certaines destinations à des coûts compétitifs. Les ports fluviaux situés sur la Moselle ne sont absolument pas concurrents des ports maritimes et desservent des destinations très spécifiques »*²⁶⁶.
- (364) Cependant, une sous-segmentation entre silos fluviaux et maritimes peut être laissée ouverte étant donné que l'opération ne soulève pas de préoccupations de concurrence, quelle que soit la définition du marché considérée.

²⁵⁹ Décision M.9853 – *HGK / Imperial Shipping Group* du 29 juin 2020, para. 32; décision M.3848 – *Sea-Invest / EMO-EKOM* du 18 août 2006, para. 11 ; décision M.3884 – *ADM Poland / Cefetra / BTZ*, du 14 octobre 2005, paras. 11 and 13.

²⁶⁰ Décision M.9853 – *HGK / Imperial Shipping Group* du 29 juin 2020, para. 32 ; décision M.3848 – *Sea-Invest / EMO-EKOM* du 18 août 2006, para. 11.

²⁶¹ Décision M.9853 – *HGK / Imperial Shipping Group* du 29 juin 2020, para. 35.

²⁶² Décision n° 10-DCC-130 du 7 octobre 2010 relative à la prise de contrôle exclusif d'actifs du groupe Sodistock SA par la société CAF Grains, filiale du groupe InVivo, para. 16.

²⁶³ Décision n° 10-DCC-130 du 7 octobre 2010 relative à la prise de contrôle exclusif d'actifs du groupe Sodistock SA par la société CAF Grains, filiale du groupe InVivo, para. 18.

²⁶⁴ Réponse aux questions de la section B.A.7.1 du Q6 – Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage de céréales.

²⁶⁵ Réponse à la question B.A.7.1 du Q6 – Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage de céréales.

²⁶⁶ Réponse à la question B.A.7.1 du Q6 – Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage de céréales.

(365) Dans le cas présent, la Commission analysera donc les effets de l'opération sur le marché des services de stockage portuaire de céréales, sur un marché comprenant l'ensemble des silos maritimes et fluviaux, puis en distinguant les silos maritimes, d'une part, et les silos fluviaux, d'autre part.

4.7.2.2. Marchés géographiques

(366) Sur le plan géographique, la Commission a pu définir un marché de la région continentale nord-ouest, comprenant les terminaux allant de Rouen à Amsterdam, avec une pression concurrentielle principalement concentrée entre Anvers et Rotterdam, et avec des capacités additionnelles au Havre.²⁶⁷

(367) Par ailleurs, l'Autorité française de la concurrence a constaté que les céréales stockées dans les silos portuaires proviennent principalement des zones économiques de production situées à proximité (« hinterland »). Tout en laissant la définition du marché ouverte, l'Autorité française de la concurrence a donc envisagé de définir des marchés locaux pour le stockage portuaire de céréales.²⁶⁸

(368) À titre d'exemple, l'Autorité française a conduit son analyse sur un marché géographique des services portuaires de stockage comprenant les ports de Bordeaux-Basses, Blaye, Sables-d'Olonne, La Pallice, La Rochelle, Tonnay-Charente, Bayonne, Port-la-Nouvelle et Sète.²⁶⁹

(369) Dans le cas présent, les parties estiment qu'il existe (i) un marché de l'hinterland allant de Nantes à Bilbao sur la façade Atlantique et de Fos-sur-Mer à Barcelone sur la façade Méditerranée, (ii) un marché comprenant les ports de Rouen, de Caen et du Havre, desservant l'hinterland de la Normandie et du bassin parisien.²⁷⁰

(370) Au cours de l'enquête de marché, la majorité des participants ont indiqué ne pouvoir recourir à des services de logistique portuaire que dans certains ports en France²⁷¹. À cet égard, la liste des ports français considérés comme substituables varie en fonction des participants au test de marché²⁷². Certains participants considèrent par exemple que les seuls ports qu'ils sont susceptibles d'utiliser sont ceux de Dunkerque et Rouen tandis que d'autres considèrent que Rouen est substituable aux ports de Bordeaux, La Pallice et Nantes-Montoir²⁷³.

(371) La proximité géographique du port par rapport au bassin de production des céréales est importante car cela impacte le coût de la logistique d'acheminement des marchandises. C'est ce que confire un client, selon lequel : « *chaque port à son Hinterland qui se caractérise par l'adéquation entre coût du transport terrestre, la disponibilité des marchandises en espèces et volumes exportables et donc l'accès à*

²⁶⁷ Décision COMP/JV.55 du 3 juillet 2001, Hutchinson / RCPM / ECT, § 38.

²⁶⁸ Décision n° 10-DCC-130 de l'Autorité française de la concurrence, du 7 octobre 2010, §20 à 24.

²⁶⁹ Décision n° 10-DCC-130 de l'Autorité française de la concurrence, du 7 octobre 2010, §23.

²⁷⁰ Formulaire de notification, §463

²⁷¹ Réponse à la question B.B.1 du Q6 – Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage de céréales.

²⁷² Réponses à la question B.B.1.1 du Q6 – Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage de céréales.

²⁷³ Réponses à la question B.B.1.1 du Q6 – Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage de céréales.

la mer. La concurrence entre hinterland des différents ports e[s]t de ce fait assez marginale »²⁷⁴.

- (372) Par ailleurs, la majorité des participants ont indiqué que les ports maritimes de la façade atlantique ne sont pas en concurrence avec les ports maritimes de la façade méditerranée car (i) les bassins de production sont différents, (ii) les ports de la mer Méditerranée sont trop petits pour concurrencer les ports de l'Atlantique²⁷⁵.
- (373) L'ensemble de ces éléments suggèrent que le marché des services portuaires de stockage de céréales est de dimension locale. En tout état de cause, la définition exacte du marché géographique pour les services portuaires de stockage de céréales peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de préoccupations de concurrence quelle que soit la dimension géographique du marché considéré. Aux fins de cette décision, la Commission analysera donc les effets de l'opération au niveau de chaque port ainsi qu'à un niveau géographique plus large, local ou national.

4.7.3. Analyse concurrentielle

- (374) Le tableau ci-dessous fournit les parts de marché des parties et de leurs concurrents en capacité, au niveau national, sur un marché des services portuaires de stockage de céréales en France (sans distinction entre silos maritimes et fluviaux) :

Tableau 25 – Stockage portuaire de céréales – Silos maritimes et fluviaux – Capacités libres totales - France (2020)

Stockage portuaire de céréales (2020)	Capacités totales Parts de marché (%)
InVivo	[10-20]%
Soufflet	[10-20]%
Nouvelle entité	[20-30]%
Senalia	[10-15]%
UCA Frouard	[5-10]%
UNEAL	[5-10]%
Négociants Sur le Rhin :	[5-10]%
SICA Nord Céréales	[5-10]%

Source : Annexe 175 au Formulaire de notification.

- (375) Sur ce marché, la part de marché combinée des parties au niveau national reste limitée ([20-30]%). Par ailleurs, la nouvelle entité continuera à faire face à des concurrents significatifs tels que Senalia ([10-15]%), UCA Frouard ([5-10]%), UNEAL ([5-10]%), Les Négociants Sur le Rhin ([5-10]%) et SICA Nord Céréales ([5-10]%).

²⁷⁴ Réponse d'un client à la question B.B.2.1 du Q6 – Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage de céréales.

²⁷⁵ Réponses à la question B.B.3 du Q6 – Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage de céréales.

(376) Lorsqu'il n'est tenu compte que des capacités libres effectivement accessibles aux tiers, le tableau ci-dessous fournit des estimations de parts de marché équivalentes :

Tableau 26 – Stockage portuaire de céréales – Silos maritimes et fluviaux – Capacités libres accessibles aux tiers - France (2019/2020)

Stockage portuaire de céréales (2020)	Capacités accessibles aux tiers Parts de marché (%)
InVivo	[30-40]%
Soufflet	[0-5]%
<i>Nouvelle entité</i>	[30-40]%
Senalia :	[20-30]%
SICA Nord Céréales :	[5-10]%
SICA Atlantique :	[5-10]%

Source : Annexe 175 au Formulaire de notification.

(377) Par conséquent, l'opération n'est pas de nature à entraîner des préoccupations de concurrence sur un marché national du stockage portuaire de céréales incluant les silos maritimes et fluviaux. La Commission analyse donc séparément chacun de ces sous-segments ci-dessous.

4.7.3.1. Terminaux maritimes

(A) Analyse des effets horizontaux non-coordonnés

(378) InVivo et Soufflet disposent chacune de silos maritimes. Soufflet exploite toutefois ses silos maritimes à des fins principalement internes. Ce n'est qu'à titre exceptionnel, de manière temporaire et accessoirement à une prestation principale de chargement dans un navire²⁷⁶, que les silos de Soufflet peuvent servir à stocker la marchandise de tiers²⁷⁷.

(379) En l'espèce, les activités précises des parties sont les suivantes :

- S'agissant de Soufflet, elle dispose de deux silos portuaires, à partir desquels elle procède au chargement et déchargement de navires : un au port de Rouen et un autre au port de La Pallice (La Rochelle).
- S'agissant d'InVivo, elle dispose de silos portuaires situés aux ports de Bordeaux et de Nantes.

(380) Il n'y a pas de chevauchements d'activités si les ports sont considérés individuellement. En effet, le groupe InVivo ne preste pas de services logistiques dans les ports de la Pallice et/ou de Rouen (où Soufflet est présente) et Soufflet ne preste pas de services logistiques dans les ports de Bordeaux et de Nantes (où InVivo est présente).

²⁷⁶ A l'inverse, les prestataires de services de logistique et de stockage en terminaux portuaires maritimes fournissent des services logistiques (magasinage, manutention) et des services de travail de grain (séchage, calibrage, désinsectisation, nettoyage, pesage, ensachage).

²⁷⁷ Réponse à la question 1 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 14.

(381) Sachant que la Commission a laissé la définition du marché géographique ouverte, il convient d'analyser les effets horizontaux sur (i) le marché national²⁷⁸, (ii) la façade atlantique²⁷⁹ et (iii) sur un marché plus restreint comprenant les ports situés entre Bordeaux et Saint-Nazaire.

(382) Le tableau ci-dessous fournit les parts de marché (i) en capacité totale et (ii) en volume stockés pour compte de tiers, des parties et de leurs concurrents au niveau national²⁸⁰ sur le marché des services de stockage portuaire de céréales en silos maritimes :

Tableau 27 – Services de stockage portuaire de céréales en silos maritimes - Parts de marché des parties et des concurrents en France (2019/2020)

Stockage portuaire de céréales – Silos maritimes	Capacité ('000 tonnes)	Parts de marché (%)	Volumes stockés pour compte de tiers (kt)	Parts de marché (%)
InVivo	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Soufflet	[...]	[10-20]%	[...]	[0-5]%
<i>Nouvelle entité</i>	<i>[...]</i>	<i>[20-30]%</i>	<i>[...]</i>	<i>[10-20]%</i>
SICA Nord Céréales	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
SICA Atlantique	[...]	[5-10]%	[...]	[20-30]%
Senalia	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
Simarex	[...]	[5-10]%	[...]	N/A
Idea	[...]	[5-10]%	[...]	[0-5]%
Maisica	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
Silos du Sud	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
Groupe BZ (Beuzelin)	[...]	[0-5]%	[...]	N/A
Centre Grains	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
SEPT	[...]	[0-5]%	[...]	[5-10]%
Agrial	[...]	[0-5]%	[...]	N/A
CAVAC	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
Taille du marché	[...]	100%	[...]	100

Source : Réponse à la question 2 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 14 et Annexe 175 du formulaire de notification.

(383) Le tableau ci-dessous fournit les parts de marché (i) en capacité totale et (ii) en volume stockés pour compte de tiers des parties et de leurs concurrents sur la façade atlantique sur le marché des services de stockage portuaire de céréales en silos maritimes en France:

²⁷⁸ Le marché national des silos de stockage maritimes inclut la façade méditerranéenne et la façade atlantique.

²⁷⁹ Il n'y a pas lieu d'analyser les effets de l'opération sur les ports de la façade méditerranéenne car les parties n'y sont pas présentes.

²⁸⁰ Le niveau national fait référence à l'ensemble des ports situés sur la façade atlantique et les ports situés sur la façade méditerranéenne.

Tableau 28 – Services de stockage portuaire de céréales en silos maritimes - Parts de marché des parties et des concurrents présents sur la façade atlantique (2019/2020)

Stockage portuaire de céréales – Silos maritimes	Capacité ('000 tonnes)	Parts de marché (%)	Volumes stockés pour compte de tiers (kt)	Parts de marché (%)
InVivo	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Soufflet	[...]	[10-20]%	[...]	[0-5]%
Nouvelle entité	[...]	[20-30]	[...]	[10-20]%
SICA Nord Céréales	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
SICA Atlantique	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
Senalia	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
Simarex	[...]	[5-10]%	[...]	N/A
Idea	[...]	[5-10]%	[...]	[0-5]%
Maisica	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
Groupe BZ (Beuzelin)	[...]	[0-5]%	[...]	N/A
Agrial	[...]	[0-5]%	[...]	N/A
CAVAC	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%
Taille du marché	[...]	100%	[...]	100

Source : Réponse à la question 2 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 14 et Annexe 175 du formulaire de notification.

(384) Le tableau ci-dessous fournit les parts de marché (i) en capacité totale et (ii) en volume stockés pour compte de tiers des parties et de leurs concurrents sur la zone comprenant les ports situés entre Bordeaux et Saint-Nazaire sur le marché des services de stockage portuaire de céréales en silos maritimes en France:

Tableau 29 - Services de stockage portuaire de céréales en silos maritimes - Parts de marché des parties et des concurrents présents dans zone comprenant les ports de Bordeaux à Saint-Nazaire (2019/2020)

Stockage portuaire de céréales – Silos maritimes (Bordeaux – Saint Nazaire) (2020)	Capacité ('000 tonnes)	Parts de marché (%)	Volumes stockés pour compte de tiers (kt)	Parts de marché (%)
InVivo	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
Soufflet	[...]	[20-30]%	[...]	[0-5]%
Nouvelle entité	[...]	[60-70]%	[...]	[20-30]%
SICA Atlantique	[...]	[20-30]%	[...]	[60-70]%
Idea	[...]	[10-20]%	[...]	[0-5]%
Agrial	[...]	[0-5]%	[...]	N/A
CAVAC	[...]	[0-5]%	[...]	[5-10]%
Taille du marché	[...]	100%	[...]	100

Source : Réponse à la question 2 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 14 et Annexe 175 du formulaire de notification.

(385) Au niveau national, la part de marché des parties pour le stockage portuaire de céréales en silos maritimes restera limitée ([20-30]%). D'autres opérateurs resteront actifs sur ce marché, avec des capacités suffisantes pour entreposer des volumes significatifs de céréales. C'est le cas de SICA Nord Céréales, Senalia, SICA Atlantique et Simarex.

- (386) Sur la façade atlantique, la part de marché des parties pour le stockage portuaire de céréales en silos maritime restera également limitée ([20-30]%). D'autres opérateurs resteront actifs sur ce marché, avec des capacités suffisantes pour entreposer des volumes significatifs de céréales. C'est le cas de SICA Nord Céréales, Senalia, SICA Atlantique et Simarex.
- (387) Sur la zone comprenant les ports situés entre Bordeaux et Saint Nazaire, en revanche, la part de marché des parties pour le stockage portuaire de céréales en silos maritime sera importante ([60-70]%). Cependant, en terme de volumes stockés pour le compte de tiers, la part de marché de l'entité combinée se limite à [20-30]%. D'autres opérateurs sont actifs sur ce marché, avec des capacités suffisantes pour entreposer des volumes significatifs de céréales. À titre d'exemple, dans le port de la Pallice²⁸¹ :
- (a) Dipra/Hermouet dispose d'une capacité de 15 000 tonnes, dont 10% sont réservés au stockage pour compte de tiers,
 - (b) SICA Atlantique (union de coopérative), en comptant l'ensemble des coopératives membres présentes sur le port de la Pallice et active sur le marché de stockage de céréales en silos maritimes, dispose d'une capacité de stockage de 270 000 tonnes, uniquement destinés au stockage pour compte de tiers. En 2019/2020, SICA Atlantique a traité 62,1% des volumes stockés pour compte de tiers dans la zone comprenant les ports situés entre Bordeaux et Saint Nazaire. À titre d'exemple, plusieurs clients de services de stockage portuaires en silos maritimes tels que Océalia, Terrena et Viterra France ont précisé avoir respectivement stocké 450 000 tonnes, 120 000 tonnes et environ 550 000 tonnes de vrac agricole dans les silos de SICA Atlantique sur le port de la Pallice (la Rochelle)²⁸².
- (388) Quelle que soit la définition de marché géographique retenue, les effets horizontaux de l'opération sur le marché des services de stockage en silos maritimes seront limités pour les raisons suivantes.
- (389) **Premièrement**, au vu des résultats du test de marché, il existe une possibilité pour les clients d'InVivo, des coopératives d'InVivo ou de Soufflet de changer de fournisseurs de services de stockage portuaire de stockage si les parties et les coopératives membres d'InVivo augmentent substantiellement leurs prix. 72% des répondants estiment qu'ils leur seraient possible de modifier l'organisation du transport de leur vrac agricole dont 31% répondant qu'une telle modification serait facile. À titre d'exemple, la Coopérative agricole Ile de France Sud considère qu'il est possible de « *se tourner vers les autres opérateurs privés comme Beuzelin* » tandis que Sobtran estime qu'« *il y a toujours des solutions alternatives* ».²⁸³
- (390) Les résultats du test de marché confirment également que les répondants considèrent Senalia, SICA Atlantique, Socomac, Beuzelin, Lecureur et Simarex comme des alternatives crédibles aux services des parties à l'opération en matière

²⁸¹ Réponse(s) aux questions B.A.2. et B.A.3 du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

²⁸² Réponse(s) aux questions B.A.4 et B.A.4.1 du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

²⁸³ Réponses à la question C.1 du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

de stockage portuaire maritime.²⁸⁴ Dans leurs réponses aux questions relatives à l'impact de l'opération, les répondants ont répété à plusieurs reprises que SICA Atlantique « *reste indépendant* », Simarex a également précisé que « *un certain nombre d'acteurs sont membres ou associés des Union Senalia et SICA Atlantique* » et que « *les alternatives [à Senalia et SICA Atlantique] existent* ».

- (391) À titre d'exemple, Senalia et SICA Atlantique sont des unions de coopératives présentes dans les ports de Rouen et de la Pallice (la Rochelle) respectivement. Ces deux entités sont des coopératives membres d'InVivo, cependant InVivo est un actionnaire minoritaire dans chacune de ces deux unions de coopératives qui sont composées de nombreux acteurs (tant des coopératives que des négociants).
- (a) Senalia, est une union de coopératives présente dans le port de Rouen. La société dispose de 95 associés dont 11 sont membres d'InVivo. Chaque associé dispose d'une voix à l'assemblée générale (principe « un homme-une voix »)²⁸⁵. InVivo est un actionnaire très minoritaire et détient [5-10]% du capital de Senalia Union²⁸⁶. InVivo n'a aucun pouvoir de gestion ou d'influence sur la gestion de Senalia.
- (b) SICA Atlantique est une union de coopératives présente dans le port de la Pallice (La Rochelle). La société compte 20 actionnaires et InVivo n'est qu'un actionnaire très minoritaire car elle détient seulement [0-5]% de son capital, sans aucun pouvoir de gestion ou d'influence sur sa gestion²⁸⁷.
- (392) Les répondants au test de marché perçoivent SICA Atlantique et Senalia comme des acteurs indépendants et alternatifs sur le marché des services de stockage de céréales en silos portuaires maritimes. De ce fait, l'impact de l'opération sur (i) les prix de stockage, (ii) la capacité de stockage disponible pour les tiers, (iii) leur entreprise, et sur (iv) les choix de ports pour le stockage de céréales sera limité grâce à la présence de ces acteurs alternatifs.²⁸⁸
- (393) **Deuxièmement**, les parties ne sont pas des concurrents proches sur le marché des services de stockage portuaire en silos maritimes dans la mesure où Soufflet exploite ses silos à des fins majoritairement internes tandis que les services de stockage portuaire maritime d'InVivo sont essentiellement offerts aux tiers. Ceci est également confirmé par les résultats de l'enquête de marché²⁸⁹.
- (394) À titre d'exemple, sur le silo de la Pallice (la Rochelle) les volumes alloués par Soufflet à des tiers sont limités à moins de 38 kilotonnes par an. FranceAgriMer estime que 17 millions de tonnes de céréales ont été embarquées dans des ports français, dont 6 038 kilotonnes depuis les ports de La Pallice, Bordeaux, Nantes, Fos-sur-Mer et Bayonne²⁹⁰. La part de marché de Soufflet sur le marché national est donc inférieure à [0-5]%. En 2019/2020, le volume de Soufflet est encore

²⁸⁴ Réponses à la question C.8 du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

²⁸⁵ Formulaire de notification, Annexe 107.

²⁸⁶ Formulaire de notification, Annexe 106.

²⁸⁷ Formulaire de notification, Annexe 108.

²⁸⁸ Réponses aux questions D.1 à D.8 du Q6 – Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

²⁸⁹ Réponses à la question C.2 du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

²⁹⁰ FranceAgriMer, Céréales Fiche filière, janvier 2020, disponible ici : <https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/63217/document/FICHE>.

inférieur à ce chiffre, puisqu'il est de seulement 12 kilotonnes, soit une part de marché de [0-5] %.

(395) **Troisièmement**, sachant que Soufflet utilise majoritairement ses silos maritimes pour stocker ses propres activités d'export et marginalement pour le compte de tiers, il n'est pas perçu comme un acteur exerçant une forte pression concurrentielle sur les autres fournisseurs de services logistique et de stockage.²⁹¹ L'opération ne permet donc pas d'écarter un concurrent significatif sur le marché des services de stockage portuaires maritimes.

(A.i) *Conclusion sur les effets horizontaux non coordonnés sur le marché des services portuaires de stockage en silos maritimes*

(396) La Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de préoccupations sérieuses de concurrence sur un marché national du stockage portuaire de céréales en silos maritimes et ce quelle que soit la définition de marché géographique retenue.

(B) Analyse de la Commission au titre des effets horizontaux coordonnés

(B.i) *Sur la capacité à se coordonner*

(B.i.a) Sur le nombre d'acteurs

(397) Les craintes soulevées par les plaignants sont liées notamment au fait que certaines coopératives membres d'InVivo sont actives ou présentes au capital d'acteurs concurrents d'InVivo et Soufflet pour les services de stockage portuaire maritime en France.

(398) InVivo est actionnaire minoritaire non contrôlant des sociétés suivantes :

Tableau 30 – Participation d'InVivo au capital de ses coopératives membres actives sur le marché des services de stockage portuaire de céréales en silos maritimes

Fournisseurs de services de stockage portuaire de céréales	Ports	Présence au capital %
Senalia Union	Rouen	[5-10]%
SICA Atlantique	La Pallice (la Rochelle)	[0-5]%
SICA Nord Céréales	Dunkerque	[0-5]%
Silos du Sud	Port la Nouvelle	[30-40]%

Source : Formulaire de notification, paragraphes 383 à 407.

²⁹¹ Réponses à la question C.2. du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

(399) Soufflet est actionnaire minoritaire non contrôlant des sociétés suivantes :

Tableau 31 – Participation de Soufflet au capital des coopératives membres d’InVivo actives sur le marché des services de stockage portuaire de céréales en silos maritimes

Fournisseurs de services de stockage portuaire de céréales	Ports	Présence au capital %
SICA Atlantique	La Pallice (la Rochelle)	[0-5]%
SICA Nord Céréales	Dunkerque	[0-5]%
Silos du Sud	Port la Nouvelle	[0-5]%
SICA du Silo Portuaire de Bordeaux	Bordeaux	[0-5]%
SICA Senalia	Rouen	[0-5]%

Source : Formulaire de notification, paragraphes 383 à 455.

(400) De plus, pour chacun des fournisseurs de services de stockage portuaires maritime listés dans les tableaux, un certain nombre d’associés sont également membres d’InVivo.

(401) De manière générale, les parties affirment qu’il n’existe pas de lien de contrôle entre InVivo et les coopératives adhérentes (ni dans un sens, ni dans l’autre) et la présence de certaines coopératives adhérentes dans certains organes de gestion d’InVivo n’est pas de nature à fournir aux coopératives ou à InVivo des informations sensibles. La seule présence de coopératives dans l’union de coopératives InVivo ou leur participation à certains organes de gestion – qui est inhérente au modèle coopératif agricole – ne sauraient impliquer l’existence de risques d’effets coordonnés.

(402) Dans ce contexte, au cours de l’enquête de marché, de potentiels effets coordonnés ont été identifiés comme risque après l’opération dans deux ports.

(403) Le port de Rouen, qui compte quatre opérateurs de silos, et où Senalia (une des coopératives membres d’InVivo) et Soufflet représentent une part importante de l’utilisation des silos du port. Les parties ont communiqué les parts de marché suivantes:

Tableau 32 – Port de Rouen: Parts de marchés en capacités réparties entre les concurrents (en volume) (2020)

<i>Senalia (coopérative membre d’InVivo)</i>	[45-55]%
<i>Soufflet</i>	[25-30]%
<i>Simarex</i>	[10-15]%
<i>Beuzelin (négociant)</i>	[5-15]%

Source : Réponse à la question 15.a de la demande de renseignements de prénotification de la Commission n°11.

(404) Le port de la Pallice (la Rochelle), où SICA Atlantique et Soufflet représentent [90-100 %] des silos du port. Les parties ont communiqué les parts de marché suivantes:

Tableau 33 – Port de la Pallice (la Rochelle) : Parts de marches en capacités réparties entre les concurrents (en volume) (2020)

<i>SICA Atlantique (coopérative membre d'InVivo)</i>	[50-60]%
<i>Soufflet</i>	[40-50]%

Source : Réponse à la question 15.a de la demande de renseignements de prénotification de la Commission n°11.

- (405) Ainsi, si l'analyse concurrentielle se concentre uniquement sur les ports dans lesquels des risques de coordination ont été soulevés, dans les ports de Rouen et la Pallice (la Rochelle) il existe déjà un nombre d'acteurs importants car SICA Atlantique compte de nombreux actionnaires et Senalia est une union de coopératives²⁹².
- (406) Si l'analyse des effets coordonnés s'étend à un marché géographique plus large comprenant (i) le territoire national (façade atlantique et méditerranéenne), (ii) la façade atlantique uniquement ou (iii) la zone comprenant les ports situés entre Bordeaux et Saint Nazaire, le nombre d'acteurs alternatifs est encore plus important.
- (407) En effet, il pourrait y avoir d'autres ports substituables dans lesquels des services logistiques et de stockage portuaires maritimes sont proposés, ce qui limiterait davantage les risques de coordination. À titre d'exemple, les ports de Dunkerque, Nantes-Montoir, Bordeaux, Tonny-Charente et des Sables d'Olonne ont été mentionnés comme des alternatives aux ports de la Pallice et Rouen.²⁹³
- (408) Les parts de marché en chiffres d'affaires pour les services de stockage aux tiers des principaux acteurs des terminaux portuaires en France sont les suivantes: SICA Atlantique (la Pallice, membre d'InVivo) ([40-50]%), InVivo ([10-20]%), Maisica ([10-20]%), Les tellines ([5-10]%), Silos du Sud (InVivo détient [30-40]% de ses parts) ([0-5]%) et Soufflet ([0-5]%).
- (409) De plus, du fait des nombreuses alternatives restantes suite à l'opération, la vaste majorité des participants à l'enquête de marché estime que l'opération n'aura pas d'impact sur les prix de stockage en silos maritimes ; la majorité des participants estime que l'opération n'aura pas d'impact sur les alternatives de stockage en silo portuaire disponibles et 61% estiment que l'opération n'aura pas d'impact sur la capacité de stockage en silos maritimes disponibles pour les tiers²⁹⁴.

²⁹² Pour rappel, Senalia, présente dans le port de Rouen compte 95 actionnaires tandis que SICA Atlantique, présente dans le port de la Pallice (La Rochelle) en compte 20.

²⁹³ Réponse(s) à la question B.B.1.1 du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

²⁹⁴ Réponses à la question D.1 du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

(B.i.b) Sur les caractéristiques du fonctionnement du marché facilitant la coordination

- (410) S'agissant de la transparence, au vu des résultats de l'enquête de marché, certains prestataires de stockage de vrac agricole tels que SICA la Pallice disposent de conditions tarifaires publiques. En revanche, certains autres prestataires tels que Soufflet Socomac n'affichent pas leurs conditions tarifaires. Plusieurs participants, estiment que les conditions tarifaires sont accessibles sur demande des clients existants ou potentiels. Certains répondants estiment également que quand le prestataire de services de stockage de vrac agricole doit remplir une obligation de service public dans le cadre de son contrat d'occupation du domaine public, les tarifs sont déposés dans le port en question.²⁹⁵
- (411) Les répondants à l'enquête de marché précisent également que les capacités totales de stockage au sein de chaque silo peuvent être facilement connues car elles sont généralement mentionnées dans le périmètre dudit silo pour des raisons de sécurité industrielle.
- (412) En revanche, les autres prestataires de services de stockage et les clients ne peuvent pas savoir quelle proportion du silo est accessible aux tiers. Les répondants précisent qu'uniquement le prestataire de service de stockage a connaissance du taux d'occupation de son/ses silos à tout moment. En effet, même en prenant en compte une rotation rapide des marchandises stockées au sein des silos, seul le prestataire de service a l'obligation de connaître l'identité du client dépositaire et de savoir quels volumes de marchandises sont stockés pour ledit client. Simarex précise que « *La concurrence existe entre sites portuaires, les capacités de stockage sont éphémères dans les sites, il est impossible que la collectivité portuaire ait connaissance des capacités disponibles de chaque établissement. De surcroît, tous les sites portuaires ne "travaillent" pas tous les mêmes produits* »²⁹⁶
- (413) De plus, les concurrents de Soufflet et InVivo en matière de services de stockage portuaire en silos répondent aux besoins d'un large panel de clients très variés. En effet, les clients peuvent être (i) des coopératives nationales qui desservent un ou plusieurs arrière-pays (hinterland) ou (ii) des opérateurs de trading internationaux. Du fait de cette variété de clients, les prestataires de services logistique portuaire et de stockage proposent des services différenciés car les négociations contractuelles sont spécifiques à chaque client en fonction du volume stocké et transité et de la qualité de la marchandise. Simarex, concurrent des parties, précise « *il est courant que les traders aient des demandes spécifiques des destinataires, (exemple : spécificités qualitatives) qui génèrent donc des accords particuliers.* »²⁹⁷
- (414) Enfin, au vu de l'hétérogénéité de la clientèle en matière de services logistiques et de stockage en silos maritimes²⁹⁸, les fournisseurs de ces services de logistique portuaires et de stockage ne sont pas tous intéressés de la même manière aux résultats économiques des opérateurs portuaires. Le seul intérêt commun serait d'avoir un tarif de transit portuaire le plus bas possible pour capter le plus de valeur

²⁹⁵ Réponse à la question C.4 du Q6- Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

²⁹⁶ Réponse aux questions C.6 et C.7 du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

²⁹⁷ Réponses à la question C.5 du Q.6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

²⁹⁸ Pour rappel, les clients des services de logistiques et de stockage en silos maritimes sont (i) des coopératives agricoles ou (ii) des opérateurs de trading internationaux.

possible entre le prix des céréales sur le marché international et leur prix de collecte.²⁹⁹

- (415) Compte tenu de ce qui précède, la Commission considère que le marché de services de stockage portuaire maritime pour les céréales n'apparaît pas suffisamment transparent et homogène pour permettre une coordination des comportements.

(B.i.c) Sur l'existence d'une coordination actuelle

- (416) Les résultats du test de marché montrent que les répondants – concurrents et clients – perçoivent les coopératives membres d'InVivo susmentionnées comme des acteurs indépendants du marché auxquels ils pourraient faire appel en tant qu'alternative si l'entité combinée venait à augmenter significativement les prix de ses prestations de stockage en silos portuaires³⁰⁰.
- (417) De plus, les répondants n'ont jamais observé de forme de coordination entre les fournisseurs de services de logistique et de stockage portuaire liées aux coopératives d'InVivo et les fournisseurs de services de logistique portuaire détenues par InVivo.³⁰¹
- (418) Au vu de ce qui précède, la Commission considère que l'enquête n'a pas révélé d'éléments de preuve indiquant l'existence d'une coordination actuelle sur le marché des services de stockage portuaire en silos maritimes.

(B.ii) Sur le renforcement de la coordination du fait de l'opération

- (419) Une concentration peut créer un risque d'effets coordonnés si elle modifie les incitations à se coordonner de telle manière qu'une coordination préexistante devienne plus facile à tenir où en permettant pour la première fois aux entreprises d'entrer en collusion tacite.³⁰²
- (420) Pour rappel, la Commission a écarté toute possibilité d'effets horizontaux dans son analyse du marché de services portuaires de stockage en silos maritimes. Ainsi, les risques de coordination sur ces marchés ont été analysés uniquement du fait des liens capitalistiques et des représentations croisées entre les parties et les coopératives membres d'InVivo.
- (421) Par ailleurs, Soufflet n'apparaît pas comme étant un acteur jouant un rôle significatif en matière de prestations de services logistiques portuaires et de stockage. En effet, les capacités de Soufflet sont quasi-intégralement autoconsommées, de sorte que Soufflet n'est pas réellement un acteur du marché de services logistique portuaire et de stockage pour le vrac agricole. Ceci est confirmé par les résultats de l'enquête de marché³⁰³.

²⁹⁹ Réponse à la question 4 de la demande de renseignement de prénotification de la Commission n°8.

³⁰⁰ Réponses à la question C.8 du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

³⁰¹ Réponses à la question D.4 du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

³⁰² Décision M. 9728 – Altice/Allianz/OMERS/Covage du 27 novembre 2020, paragraphe 532.

³⁰³ Réponses à la question C.2 du Q.6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

(422) Ainsi, la Commission considère que l'opération n'est pas de nature à rendre la coordination plus facile, plus stable ou plus efficace à un degré qui pourrait être considéré comme faisant obstacle de manière significative à une concurrence effective sur le marché des services de stockage en silos portuaire maritimes, et ce quelle que soit la définition de marché géographique retenue.

(B.iii) Sur le caractère durable de la coordination

(B.iii.a) Surveillance des comportements déviants

(423) Ainsi qu'indiqué dans la section B.i.b, le marché des services de logistiques portuaire et de stockage n'apparaît pas suffisamment transparent pour donner aux nombreux acteurs la visibilité nécessaire pour connaître à la fois les tarifs et les capacités de stockage disponibles de leurs concurrents. De plus, les prestataires de services de logistique portuaire et de stockage fournissent des services différenciés, via des négociations contractuelles individuelles, en fonction de la taille de leurs clients, de la qualité de la marchandise et du volume stocké et transité. À titre d'exemple, Simarex a précisé « *il est courant que les traders aient des demandes spécifiques des destinataires (exemple : spécificités qualitatives) qui génèrent donc des accords particuliers.* »³⁰⁴. Pour finir, l'intéressement économique des prestataires de services de logistique portuaire et de stockage est très hétérogène³⁰⁵.

(424) Dès lors, la Commission considère que le degré de transparence sur le marché des services logistique portuaire et de stockage n'est pas suffisant pour permettre la surveillance d'éventuels comportements déviants à une coordination potentielle.

(B.iii.b) Mécanisme de dissuasion

(425) La coordination ne peut être durable que si les conséquences qu'entraînent les éventuels écarts sont suffisamment sévères pour convaincre les entreprises participant à cette coordination qu'il y va de leur intérêt d'en respecter les modalités.

(426) Les mécanismes de dissuasion sont exclus en l'absence de transparence du marché. Comme il a été expliqué plus haut, il semble improbable que l'entité combinée et les coopératives membres d'InVivo soient en mesure de mettre en place une surveillance des comportements ou un mécanisme de dissuasion compte tenu du nombre de fournisseurs de services logistique portuaire et de stockage en silos maritimes et de l'hétérogénéité des clients et prestations fournies.

(B.iii.c) Réaction des tiers

(427) Au vu des résultats du test de marché, la majorité des clients d'InVivo, des coopératives d'InVivo ou de Soufflet considèrent que si l'entité combinée et les coopératives d'InVivo augmentent substantiellement leurs prix, il leur sera possible de modifier l'organisation du transport de leur vrac agricole.³⁰⁶ En effet, les clients considèrent que plusieurs ports disposant de silos portuaires pour stockage et

³⁰⁴ Réponses à la question C.5 du Q6 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

³⁰⁵ Réponse à la question 4 de la demande de renseignement de prénotification de la Commission n°8.

³⁰⁶ Réponses à la question C.1 du Q7 - Q.7 - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

commercialisation de céréales sont des alternatives aux ports de Rouen et la Pallice.³⁰⁷ Par exemple :

- (a) Ports alternatifs au port de Rouen : le Havre, Dunkerque, Caen
- (b) Ports alternatifs au port de La Pallice (la Rochelle) : Bordeaux, Nantes, Les Sables d'Olonne, Bayonne.

(428) Quant aux clients finaux des silos, il s'agit aussi bien de coopératives françaises desservant divers hinterland que de traders nationaux et internationaux tels Glencore, Bunge, ADM, Cargill qui semblent relativement puissants et divers pour maintenir la concurrence entre les ports et les silos. Du fait de leur envergure, les traders nationaux et internationaux disposeraient donc d'une certaine marge de manœuvre face à une éventuelle stratégie de coordination entre l'entité combinée et les coopératives membres d'InVivo.

(B.iv) Conclusion

(429) Ainsi, l'enquête de la Commission a révélé (i) le grand nombre d'acteurs présents sur le marché des services de stockage portuaire en silos maritimes présents dans les zones géographiques analysés (ii) les caractéristiques du marché non propices à la coordination, (iii) l'absence de coordination actuelle et (iv) l'absence d'incitation à se coordonner de manière durable après l'opération. Les conditions nécessaires pour caractériser des effets coordonnés sur le marché des services de stockage portuaire en silos maritimes ne sont donc pas réunies.

(430) Sur la base des éléments ci-dessus, la Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa comptabilité avec le marché intérieur en ce qui concerne le marché des services de stockage offerts dans les terminaux portuaires maritimes.

4.7.3.2. Terminaux fluviaux

(A) Effets horizontaux

(431) InVivo et Soufflet disposent chacune de silos fluviaux pour le stockage de céréales en France. Soufflet exploite toutefois ses silos à des fins exclusivement internes et les tiers n'ont donc pas accès aux silos de Soufflet³⁰⁸. Par conséquent, ce n'est que si les capacités internes des parties sont prises en compte que l'opération donne lieu à un chevauchement d'activités.

(432) Dans ce contexte, le tableau ci-dessous fournit les parts de marché en capacité des parties et de leurs concurrents au niveau national sur le marché des services de stockage portuaire de céréales en silos fluviaux :

³⁰⁷ Réponses à la question B.B.8 du Q7 - - Services offerts dans les terminaux portuaires et stockage.

³⁰⁸ Réponse à la question 1 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 14.

Tableau 34 – Stockage portuaires de céréales –Silos fluviaux (2020)

Stockage portuaire de céréales – Silos <u>fluviaux</u>	Parts de marché (%)
France (2020)	
InVivo	[10-20]%
Soufflet	[10-20]%
<i>Nouvelle entité</i>	[20-30]%
UCA Frouard	[5-10]%
Les négociants sur le Rhin	[5-10]%
UNEAL	[5-10]%
Senalia / Scael	[0-5]%
Semmap	[0-5]%
Taille du marché	100%

Source : estimations des parties.³⁰⁹

- (433) Au niveau national, la part de marché des parties pour le stockage portuaire de céréales en silos fluviaux restera limitée ([20-30]%). D'autres opérateurs resteront actifs sur ce marché, avec des capacités suffisantes pour entreposer des volumes significatifs de céréales. C'est le cas d'UCA Frouard, des Négociants sur le Rhin et UNEAL.
- (434) Par ailleurs, les parties ne sont pas des concurrents proches sur ce marché dans la mesure où Soufflet exploite ses silos fluviaux à des fins exclusivement internes tandis qu'InVivo offre aux tiers un accès à ses silos fluviaux.
- (435) La Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de préoccupation sérieuse de concurrence sur un marché national du stockage portuaire de céréales en silos fluviaux.
- (436) Au niveau local, les activités des parties se chevauchent uniquement dans le port de Metz. Dans ce port, les deux parties disposent de silos fluviaux. Le tableau ci-dessous fournit les parts de marché en capacité des parties et de leurs principaux concurrents sur le marché des services de stockage de céréales dans les silos portuaires de Metz :

³⁰⁹ Réponse à la question 9 de la demande de renseignements de pré-notification de la Commission n° 5 et à la question 1 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 14.

Tableau 35 – Stockage portuaires de céréales –Silos fluviaux - Metz (2020)

Stockage portuaire de céréales – Silos fluviaux Metz (2020)	Capacité ³¹⁰ (‘000 tonnes)	Parts de marché (%)
InVivo	[...]	[10-20]%
Soufflet	[...]	[10-20]%
Nouvelle entité	[...]	[30-40]%
Lorca	[...]	[30-40]%
EMC2	[...]	[20-30]%
CMS	[...]	[5-10]%
Vivescia	[...]	[0-5]%
CAL	[...]	[0-5]%
110 Bourgogne	[...]	[0-5]%
Cérésia	[...]	[0-5]%
Taille du marché	[...]	100%

Source : estimations des parties.³¹¹

(437) Comme indiqué ci-dessus, plusieurs silos concurrents resteront présents sur le port de Metz, notamment les silos de Lorca ([30-40]%), EMC2 ([20-30]%) et CMS ([5-10]%).

(438) En tout état de cause, les parties ne sont pas des concurrents proches sur le port de Metz vu que Soufflet exploite ses silos à des fins exclusivement internes tandis qu’InVivo offre aux tiers un accès à ses silos.

(439) La Commission considère donc que l’opération ne soulève pas de préoccupation sérieuse de concurrence sur des marchés locaux du stockage portuaire de céréales en silos fluviaux. En conclusion, la Commission considère que l’opération n’entraînera pas d’effets horizontaux unilatéraux sur le marché des services de stockage portuaire de céréales dans des silos fluviaux.

(B) Effets verticaux

(440) La Commission considère qu’en principe les prestations de services portuaires n’apparaissent pas comme étant des intrants importants pour les activités de commercialisation et de transformation de céréales (telle que la malterie) au sens de la note de bas de page 10 de la Communication de la Commission relative à une procédure simplifiée³¹² et du paragraphe 34 des Lignes directrices non-horizontales, dans la mesure où : (i) le coût de ces services représente une part relativement faible des coûts de l’activité en aval (les coûts principaux correspondant aux coûts de matières premières et de transport), (ii) il ne s’agit pas

³¹⁰ Les capacités privatives dont les coopératives membres d’InVivo disposent au sein du silo d’InVivo ont été attribuées aux coopératives membres d’InVivo.

³¹¹ Réponse à la question 3(b) de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 17.

³¹² Communication de la Commission relative à une procédure simplifiée du traitement de certaines opérations de concentration en application du règlement (CE) n°139/2004 du Conseil (2013/C 366/04).

d'un composant par nature critique ou indispensable sachant que ces activités peuvent en principe être réalisées sans passer par des canaux fluviaux et (iii) ces services n'ont pas d'impact sur la différenciation des produits en aval.

- (441) Au cours de l'enquête de marché, un acteur a cependant exprimé des préoccupations de concurrence considérant que deux silos fluviaux d'InVivo situés à Metz et Saint-Usage pourraient constituer des intrants importants du fait de leur position géographique stratégique au regard des activités spécifiques en aval de cet acteur en matière de commercialisation de céréales à l'export et de malterie. Dans ce contexte, par souci de complétude, la Commission analyse en détail ci-dessous les risques que la nouvelle entité restreigne l'accès à ces silos fluviaux au détriment des concurrents qui utilisent ces silos pour la commercialisation de céréales et/ou la production de malt, en concurrence avec Soufflet et/ou InVivo.

(B.i) Silos du port de Metz

- (442) Comme expliqué ci-dessus, Soufflet exploite son silo fluvial à Metz exclusivement pour ses besoins propres. Les tiers ont donc seulement accès au silo fluvial d'InVivo dans le port de Metz. Le tableau ci-dessous indique les différents types de céréales entreposés dans le silo d'InVivo à Metz :

Tableau 36 – Céréales entreposés dans le silo fluvial d'InVivo à Metz

Marchandise	Volume (kt)
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]

Source : réponse à la question 6 de la demande de renseignements de phase 1 n° 16 de la Commission.

- (443) À cet égard, l'opération donne lieu à des liens verticaux entre les activités des parties dans la mesure où certains tiers qui utilisent le silo d'InVivo sont en concurrence avec InVivo et/ou Soufflet sur :
- Le marché de la malterie : un concurrent de Soufflet sur le marché de la malterie entrepose des volumes d'orge brassicole dans le silo d'InVivo à Metz pour l'approvisionnement d'une de ses malteries située à proximité ; et
 - Les marchés de la commercialisation de céréales : certains concurrents d'InVivo et Soufflet sur les marchés de la commercialisation de céréales entreposent des céréales dans le silo d'InVivo à Metz avant de les commercialiser, principalement à l'export à destination de l'Allemagne, par voie fluviale.

(444) Dans le cadre de l'enquête de marché, [...] a fait valoir que le silo d'InVivo présenterait une importance stratégique pour l'approvisionnement [...] et pour l'exportation, notamment vers l'Allemagne, des céréales que [...] collectent dans la région ([...])³¹³.

(445) Le tableau ci-dessous synthétise les parts de marché des parties sur chacun de ces marchés :

Tableau 37 – Liens verticaux entre le silo fluvial d'InVivo à Metz et les marchés de la malterie et de la commercialisation de céréales – Parts de marché des parties (2020)

2019-2020	Amont	Aval		
	Stockage portuaire pour compte de tiers (Metz)	Malterie (France)	Céréales ³¹⁴ (France)	Céréales ³¹⁵ (Allemagne)
Parts de marché combinées	[60-70]%	[60-70]%	Blé : [5-10] % Orge : [5-10] % Maïs : [5-10] %	Blé : [0-5] % Orge : [0-5] % Colza : [0-5] %

Source : réponse à la question 6 de la demande de renseignements de phase 1 n° 16 de la Commission, Formulaire de notification et Annexe 73 au Formulaire de notification.

(446) Pour chacun de ces liens verticaux, la Commission a analysé si la nouvelle entité aura la capacité et l'incitation d'évincer ses concurrents en aval en restreignant leur accès aux silos d'InVivo.

(B.i.a) Capacité

(447) Dans le cadre de l'enquête de la Commission, [...] a fait valoir que la nouvelle entité serait en mesure de restreindre son accès au silo fluvial d'InVivo qui lui sert pour l'approvisionnement [...] et pour l'exportation de céréales. Les résultats de l'enquête de marché indiquent toutefois que la nouvelle entité n'aura pas la capacité d'évincer ses concurrents en restreignant leur accès au silo d'InVivo à Metz.

(448) **Premièrement**, lorsqu'il est tenu compte de l'ensemble des silos fluviaux situés à proximité du port de Metz, la part de marché combinée des parties demeure limitée ([20-30]%). Pour ce qui concerne les concurrents qui disposent de silos portuaires, des capacités suffisantes resteront disponibles pour le stockage portuaire de céréales à Metz. Les autres concurrents auront par ailleurs la possibilité d'accéder aux capacités du silo portuaire de CMS à Metz d'une capacité de 40 000 tonnes accessible aux tiers³¹⁶.

(449) **Deuxièmement**, certains des clients qui utilisent les silos d'InVivo sont par ailleurs des coopératives d'InVivo qui bénéficient de capacités privatives au sein du silo. Ces clients peuvent disposer de leurs capacités privatives dans le silo d'InVivo comme ils le souhaitent, notamment pour y entreposer de l'orge brassicole ou d'autres types de céréales.

³¹³ Compte-rendu d'une conférence téléphonique en date du 3 novembre 2021 avec un client.

³¹⁴ En volumes.

³¹⁵ En volumes.

³¹⁶ Réponse à la question 3 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 13.

- (450) C'est le cas notamment de [...] qui utilise le silo pour l'approvisionnement en orge brassicole de sa filiale [...]. En tant que coopérative membre d'InVivo, [...] dispose de capacités privatives à l'intérieur du silo, à hauteur de [...] tonnes³¹⁷.
- (451) À cet égard, les données transmises par les parties indiquent que [...] a fait transiter [...] tonnes d'orge brassicole au travers du silo d'InVivo, dont les parties estiment que [...] tonnes ont transité au travers des capacités privatives de [...] ³¹⁸. Or, les informations transmises par [...] dans le cadre de l'enquête de marché confirment que ces volumes seraient supérieurs aux volumes totaux d'orge brassicole dont a besoin [...] à Metz pour sa production³¹⁹.
- (452) Au vu des données transmises par les parties et les participants au test de marché, les capacités privatives de [...] dans le silo d'InVivo à Metz lui permettraient donc de couvrir ses besoins d'approvisionnement en orge brassicole pour sa malterie de Metz.
- (453) **Troisièmement**, le stockage de céréales dans les silos fluviaux du port de Metz ne semble pas constituer un intrant important dans la mesure où les clients d'InVivo conserveront la possibilité d'entreposer leurs céréales dans d'autres types de silos situés à proximité de voies routières ou ferrées.
- (454) À titre d'illustration, les trois autres malteries de [...] en France s'approvisionnent par camions³²⁰. De même, comme indiqué ci-dessous, les malteries de Soufflet [détails sur les modalités d'approvisionnement des malteries Soufflet]:

Tableau 38 – Mode de transport utilisés pour l'approvisionnement en orge brassicole des malteries de Soufflet en France

[...]

Source : réponse à la question 6 de la demande de renseignements de phase 1 n° 16 de la Commission.

- (455) S'agissant notamment de la malterie de Soufflet située dans la région Grand-Est (Strasbourg), celle-ci s'approvisionne presque exclusivement par d'autres modes de transport que la voie fluviale. Il s'agirait donc d'une alternative crédible et économiquement viable pour l'approvisionnement de malteries situées dans cette région.
- (456) **Quatrièmement**, sur la base des données transmises par [...], bien qu'un approvisionnement par voie routière entraînerait un surcoût des frais de transport, ce surcoût apparaît néanmoins relativement faible au regard des coûts totaux

³¹⁷ Compte-rendu d'une conférence téléphonique en date du 3 novembre 2021 avec un client.

³¹⁸ Réponse à la question 6 de la demande de renseignements de phase 1 n° 13 de la Commission. Par ailleurs, les parties ont indiqué qu'en 2019/2020, InVivo a facturé à [...] des prestations de stockage au-delà de ses capacités privatives à hauteur de [...] euros correspondant à [...] tonnes de céréales, y compris de l'orge brassicole mais également l'ensemble des autres types de céréales que [...] entrepose dans le silo d'InVivo à Metz (réponse à la question 4 de la demande de renseignements de phase 1 n° 13 de la Commission). Au vu des faibles volumes d'autres céréales que [...] entrepose dans le silo d'InVivo à Metz, [...] ne devrait pas avoir de difficultés à entreposer ces volumes de céréales dans d'autres silos fluviaux situés au port de Metz, notamment celui de CMS qui est accessible aux tiers avec une capacité de 40 000 tonnes.

³¹⁹ Compte-rendu d'une conférence téléphonique en date du 3 novembre 2021 avec un client, paragraphe 5.

³²⁰ Compte-rendu d'une conférence téléphonique en date du 3 novembre 2021 avec un client.

d'achat de matière première (l'orge) et de production de [...] à Metz³²¹. Cela semble confirmer que le silo d'InVivo ne constituerait pas un intrant important pour l'activité de malterie de [...].

- (457) **Cinquièmement**, lorsqu'il est tenu compte des coûts associés au transport par camion des céréales jusqu'aux silos fluviaux, le transport de céréales par voie fluviale n'est pas nécessairement plus compétitif que le transport par camion. À titre d'exemple, les estimations fournies par les parties indiquent que pour le transport d'une tonne d'orge brassicole par camion entre Reims et Rotterdam, le coût serait d'environ 25 € par tonne comparé à un coût total de 27 € par tonne pour un transport fluvial qui tient compte des charges associées au transport par route de l'orge de Reims vers le silo fluvial à Metz (12 € par tonne), des charges associées au stockage de l'orge dans le silo fluvial de Metz (3 € par tonne) puis du transport par voie fluviale jusqu'à Rotterdam (12 € par tonne)³²².
- (458) **Sixièmement**, les données transmises par les parties indiquent qu'en 2019/2020, les services facturés par InVivo à [...] pour l'utilisation de son silo fluvial se sont élevés à [...], ce qui relativise l'importance du silo d'InVivo parmi les coûts de production de la malterie de Metz de [...].
- (459) Au vu de ces éléments, la Commission considère que la nouvelle entité n'aura pas la capacité d'évincer ses concurrents en aval en restreignant leur accès au silo fluvial d'InVivo à Metz.

(B.i.b) Incitation

- (460) En outre, plusieurs éléments suggèrent que la nouvelle entité aurait un intérêt limité à restreindre l'accès de ses concurrents au silo fluvial d'InVivo.
- (461) **Premièrement**, la plupart des coûts supportés par les parties pour l'exploitation de leurs silos fluviaux à Metz sont des coûts fixes qui les incitent à maximiser l'utilisation de leurs silos. À cet égard, InVivo a indiqué que les coûts fixes d'InVivo Logistique et Stockage représentent entre 70% et 80% de ses coûts d'exploitations³²³. Or Soufflet a récemment augmenté ses capacités de stockage à Metz.
- (462) En cas de restriction de l'accès des tiers aux silos d'InVivo, la nouvelle entité serait donc contrainte de trouver d'autres clients pour compenser les pertes de volumes associées et maximiser l'utilisation de ses silos afin d'amortir les coûts fixes associés. Cela réduirait d'autant l'incitation de la nouvelle entité à restreindre l'accès de ses concurrents aux silos d'InVivo.

³²¹ Compte-rendu d'une conférence téléphonique en date du 3 novembre 2021 avec un client, paragraphe 8.

³²² Réponse à la question 3 de la demande de renseignements de phase 1 n° 13 de la Commission. Ces estimations sont cohérentes avec les estimations de coûts fournies par [...] pour ce qui concerne les charges associées au stockage en silo et le transport par voie fluvial (compte-rendu d'une conférence téléphonique en date du 3 novembre 2021 avec un client, paragraphe 8).

³²³ Réponse à la question 9 de la demande de renseignements de phase 1 n° 12 de la Commission.

- (463) **Deuxièmement**, la malterie de [...] à Metz ne correspond qu'à une seule des [...] malteries de [...] en France qui représente [...] % de sa production française de malt et [...] % de sa production mondiale. Par ailleurs, selon les estimations de parts de marché des parties, la part de marché de [...] en aval s'élève à 20-30%³²⁴.
- (464) Par conséquent, une restriction de l'approvisionnement en orge brassicole de [...] à Metz n'entraînerait pas de report significatif de la demande en aval vers Soufflet, ce qui limite encore l'incitation de la nouvelle entité à restreindre l'approvisionnement en orge brassicole de ce concurrent.
- (465) **Troisièmement**, au vu des éléments reçus dans le cadre de l'enquête de marché, il semble que la plupart des concurrents de la nouvelle entité sur les marchés aval de la commercialisation de céréales utilisent le silo fluvial d'InVivo à Metz pour l'exportation de blé, d'orge et de colza en Allemagne. Or les parts de marché combinées des parties pour la commercialisation de blé, d'orge et de colza en Allemagne s'élèvent respectivement à [0-5]%, [0-5]% et [0-5] %.
- (466) Par conséquent, l'incitation de la nouvelle entité à restreindre l'accès de ces concurrents au silo fluvial d'InVivo sera nécessairement limitée dans la mesure où la base de ventes sur laquelle pourrait être appliquée une plus grande marge bénéficiaire est relativement faible³²⁵.

(B.i.c) Impact

- (467) En tout état de cause, toute stratégie visant à restreindre l'accès des concurrents de la nouvelle entité aux silos d'InVivo semble dépourvue d'impact significatif sur le marché.
- (468) **Premièrement**, comme expliqué ci-dessus, les concurrents de la nouvelle entité continueront de bénéficier de silos fluviaux alternatifs à Metz. C'est le cas des concurrents en aval qui disposent de leurs propres silos et des autres concurrents qui ne disposent pas de silo fluvial à Metz mais pourront accéder aux capacités disponibles du silo de CMS à Metz (40 000 tonnes)³²⁶.
- (469) **Deuxièmement**, certains concurrents de la nouvelle entité pourront utiliser d'autres silos fluviaux situés aux alentours de Metz. C'est le cas de [...] qui dispose de capacités privatives dans les silos de [...] situés sur la Moselle et qui lui permettent de continuer à exporter des céréales par voie fluviale³²⁷.
- (470) **Troisièmement**, les concurrents de la nouvelle entité conserveront la possibilité de s'approvisionner en orge brassicole ou de commercialiser des céréales via d'autres modes de transport que la voie fluviale.
- (471) **Quatrièmement**, s'agissant des concurrents sur le marché de la malterie, [...] utilise le silo d'InVivo [...]. Il ne s'agit donc que [...], dont la production ne représente que [...] % de la production de [...] et dont la part de marché en aval s'élève à [30-40]%. À supposer même que la nouvelle entité ait la capacité et l'incitation de restreindre les approvisionnements en orge brassicole de ce

³²⁴ Formulaire CO, Annexe 73.

³²⁵ Lignes directrices non-horizontales, paragraphe 43.

³²⁶ Réponse à la question 4 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 16.

³²⁷ Réponse à la question 3 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 13.

concurrent, une telle stratégie aurait donc un effet limité dans la mesure où elle n'affecterait qu'une partie résiduelle du marché ([5-10]%).

(B.i.d) Conclusion concernant le port de Metz

(472) Au vu de ces éléments, la Commission considère que la nouvelle entité n'aura ni la capacité, ni l'incitation d'évincer ses concurrents sur les marchés de la malterie et de la commercialisation de céréales en restreignant leur accès au silo fluvial d'InVivo à Metz. En tout état de cause, une telle stratégie aurait un impact limité sur les marchés aval de sorte que l'opération n'entraîne pas de préoccupation de concurrence à cet égard. Par conséquent, l'opération n'entraîne pas de doute sérieux en lien avec les silos fluviaux des parties dans le port de Metz.

(B.ii) Silos du port de Saint-Usage

(473) Seule InVivo dispose d'un silo de stockage portuaire à Saint-Usage. Plusieurs clients utilisent ce silo pour commercialiser des céréales en concurrence avec InVivo et/ou Soufflet. L'opération entraîne donc un lien vertical entre (i) les activités d'InVivo en amont pour le stockage portuaire de céréale dans son silo fluvial de Saint-Usage et (ii) les activités des parties en aval pour la commercialisation de céréales.

(474) À cet égard, le tableau ci-dessous synthétise les différents types de céréales entreposés dans le silo d'InVivo à Saint-Usage :

Tableau 39 – Céréales entreposés dans le silo fluvial d'InVivo à Saint-Usage

Marchandise	Volumes (kt)
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]
[...]	[...]

Source : Réponse à la question 12 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 16.

(475) Dans le cadre de l'enquête de marché, [...] a fait valoir que le silo d'InVivo présenterait une importance stratégique car il s'agirait du seul accès lui permettant d'exporter des céréales vers l'Italie, notamment du blé³²⁸.

(476) Dans ce contexte, le tableau ci-dessous fournit les parts de marché des parties sur chacun de ces marchés :

³²⁸ Compte-rendu d'une conférence téléphonique en date du 3 novembre 2021 avec un client, paragraphe 31.

Tableau 40 – Liens verticaux entre le silo fluvial d’InVivo à Saint-Usage et le marché de la commercialisation de céréales – Parts de marché des parties (2020)

2020	Amont	Aval	
	Stockage portuaire pour compte de tiers (Saint Usage)	Céréales ³²⁹ (France)	Céréales ³³⁰ (Italie)
Parts de marché combinées	100%	Blé : [5-10] % Orge : [5-10] % Maïs : [5-10] %	Blé : [0-5] % Orge : [0-5] %

Source : Formulaire de notification et Annexe 73 au Formulaire de notification.

(477) La Commission a analysé ce lien pour déterminer si la nouvelle entité aurait la capacité et l’incitation de restreindre l’accès de ses concurrents au silo d’InVivo.

(B.ii.a) Capacité

(478) Plusieurs éléments reçus dans le cadre de l’enquête de marché indiquent que la nouvelle entité n’aura pas la capacité de restreindre l’accès au silo fluvial d’InVivo à Saint-Usage.

(479) **Premièrement**, les clients qui utilisent le silo d’InVivo à Saint-Usage bénéficient de capacités privatives : [...].

(480) **Deuxièmement**, le stockage de céréales dans les silos fluviaux du port de Saint-Usage ne semble pas constituer un intrant important pour la commercialisation de céréales dans la mesure où les clients d’InVivo conserveront la possibilité d’entreposer leurs céréales dans d’autres types de silos situés à proximité de voies routières ou ferrées.

(481) À cet égard, la partie notifiante a mentionné l’ensemble des silos suivants qui sont situés à proximité du silo d’InVivo à Saint-Usage³³¹ :

- Silo de Cérévia à Pagny-sur-Saône d’une capacité d’environ 50 000 tonnes ;
- Silo d’Interval et Giroux à Gray-sur-Saône d’une capacité d’environ 100 000 tonnes ;
- Silo d’Interval à Chemin d’une capacité d’environ 50 000 tonnes ;
- Silo de Bourgogne du Sud à Chalon-sur-Saône d’une capacité d’environ 70 000 tonnes ;
- Silo de Bourgogne du Sud à Verdun-sur-le-Doubs d’une capacité d’environ 120 000 tonnes ;
- Silo de Bourgogne du Sud à Beaune d’une capacité d’environ 40 000 tonnes ;
- Silo de Bresson à Saulon-la-Chapelle d’une capacité d’environ 50 000 tonnes ;

³²⁹ En volumes.

³³⁰ En volumes.

³³¹ Réponse à la question 6 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 20.

- Silo de Dijon Céréales à Venarey-les-Laumes d'une capacité d'environ 50 000 tonnes ;
- Silo de Dijon Céréales à Darcey d'une capacité d'environ 60 000 tonnes ;
- Silo de Dijon Céréales à Is-sur-Tille d'une capacité d'environ 40 000 tonnes ;
- Silo de Dijon Céréales à Mirebeau d'une capacité d'environ 50 000 tonnes.

(482) Parmi ces silos, ceux de Cérévia à Pagny-sur-Saône et de Bourgogne du Sud à Chalon-sur-Saône sont ouverts aux tiers.

(483) L'existence de solutions alternatives est d'ailleurs confirmée par les données transmises par les parties selon lesquelles Soufflet n'utilise aucun silo fluvial à proximité de Saint-Usage pour l'exportation de céréales à destination de l'Italie³³².

(484) Par conséquent, la Commission considère que l'entité n'aura pas la capacité d'évincer ses concurrents en aval sur le marché de la commercialisation de céréales en restreignant leur accès au silo d'InVivo à Saint-Usage.

(B.ii.b) Incitation

(485) Plusieurs éléments suggèrent par ailleurs que la nouvelle entité n'aura pas d'incitation à restreindre l'accès de ses concurrents au silo fluvial d'InVivo à Saint-Usage.

(486) **Premièrement**, comme indiqué ci-dessus, la plupart des concurrents de la nouvelle entité sur les marchés aval de la commercialisation de céréales utilisent le silo fluvial d'InVivo à Saint-Usage pour l'exportation de blé en Italie. Or la part de marché combinée des parties pour la commercialisation de blé en Italie s'élève à seulement [0-5]%³³³.

(487) Par conséquent, l'incitation de la nouvelle entité à restreindre l'accès de ces concurrents au silo fluvial d'InVivo sera nécessairement limitée dans la mesure où la base de ventes sur laquelle pourrait être appliquée une plus grande marge bénéficiaire est relativement faible³³⁴.

(488) **Deuxièmement**, InVivo est déjà verticalement intégrée et l'incrément apporté par l'opération sur le marché de la commercialisation de blé en Italie est *de minimis* ([0-5]%)³³⁵. L'opération ne modifiera donc pas significativement le degré d'intégration verticale d'InVivo.

(B.ii.c) Impact

(489) Enfin, toute stratégie visant à restreindre l'accès des concurrents de la nouvelle entité au silo fluvial d'InVivo à Saint-Usage serait dépourvue d'impact significatif

³³² Réponse à la question 14 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 16.

³³³ Formulaire de notification, tableau 18. De même, les parties estiment que la part de marché de [...] pour la commercialisation de blé en Italie est d'environ [0-5]% (réponse à la question 4 de la demande de renseignements de phase 1 de la Commission n° 20).

³³⁴ Lignes directrices non-horizontales, paragraphe 43.

³³⁵ Formulaire de notification, tableau 18.

dans la mesure où les concurrents de la nouvelle entité pourraient toujours commercialiser leurs céréales par d'autres moyens de transport comme la route.

(B.ii.d) Conclusion concernant le port de Saint-Usage

- (490) Au vu de ce qui précède, la Commission considère que la nouvelle entité n'aura ni la capacité, ni l'incitation d'évincer ses concurrents sur les marchés de la commercialisation de céréales en restreignant leur accès au silo fluvial d'InVivo à Saint-Usage. En tout état de cause, une telle stratégie aurait un impact limité sur les marchés de la commercialisation de céréales. Par conséquent, l'opération n'entraîne pas de doute sérieux en lien avec les silos fluviaux d'InVivo dans le port de Saint-Usage.

4.8. Meunerie

4.8.1. Activités des parties

- (491) InVivo n'est pas active sur les marchés de la production et commercialisation de farine (marché de la meunerie).
- (492) Neuf coopératives membres d'InVivo sont actives sur le marché de la meunerie, en particulier Vivescia (à travers sa filiale Grands Moulins de Paris, « GMP ») et Axéreal (à travers sa filiale Axiane meunerie). Comme indiqué ci-dessus, Axéreal est présente au CA d'InVivo.
- (493) Soufflet produit et commercialise de la farine, notamment en France, à travers sa filiale Moulins Soufflet.

4.8.2. Marchés pertinents

4.8.2.1. Marchés de produit

(A) Pratique décisionnelle

- (494) La Commission a par le passé analysé le marché de la production et commercialisation de farine (marché de la meunerie) sur la base d'un marché unique, en notant que la farine était vendue pour différentes applications industrielles et à différents clients³³⁶.
- (495) Elle relève que l'opération est de nature à emporter certains effets sur la concurrence sur le marché français uniquement, dans la mesure où l'opération concerne des marchés définis au niveau national.
- (496) À cet égard, la Commission note que l'autorité française de la concurrence a envisagé de segmenter le marché de la meunerie entre, d'une part, la production de farine biologique, et d'autre part, la production de farine traditionnelle, avec des sous-segmentations supplémentaires possibles selon les débouchés de la farine : commercialisation aux boulangeries artisanales, aux boulangeries traditionnelles,

³³⁶ Décision M.6891 – Agrofert / Lieken, paragraphes 10-13 et 28.

aux grandes et moyennes surfaces et aux industries utilisatrices (par exemple les biscuiteries).³³⁷

(B) Analyse de la Commission

- (497) En ce qui concerne une segmentation entre la production et commercialisation de farine biologique d'une part, et de farine traditionnelle d'autre part, ces deux types de farine ne sont pas entièrement substituables d'un point de vue de la demande. En effet, une majorité des participants à l'enquête de marché ont indiqué qu'ils ne pourraient pas se départir de l'utilisation de farine biologique en cas d'augmentation de 10% du prix³³⁸. Cependant, du point de vue de l'offre, la Commission note qu'une large majorité des producteurs et fabricants de farine ont indiqué produire les deux types de farine³³⁹.
- (498) De même, en ce qui concerne une segmentation en fonction du débouché, d'un point de vue de la demande, la nature et les besoins de la clientèle diffèrent en fonction du débouché. Cependant, d'un point de vue de l'offre, la Commission note qu'une large majorité des producteurs et fabricants de farine ont indiqué être actifs aussi bien sur la vente aux boulangeries traditionnelles qu'aux boulangeries artisanales, aux grandes et moyennes surfaces et aux industries utilisatrices³⁴⁰.
- (499) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue.

4.8.2.2. Marchés géographiques

(A) Pratique décisionnelle

- (500) La pratique décisionnelle de la Commission et de l'autorité française de la concurrence a considéré par le passé que les marchés de la meunerie étaient de dimension nationale³⁴¹.

(B) Analyse de la Commission

- (501) La Commission note que les résultats de l'enquête de marché sont mitigés quant à la dimension géographique des marchés de la meunerie en France.
- (502) En effet, les résultats de l'enquête de marché concernant la question de savoir si les clients se fournissent en farine nationalement ou au niveau mondial sont partagés³⁴².
- (503) Cependant, certains éléments indiquent qu'une dimension géographique nationale pourrait être pertinente. Ainsi, plusieurs clients ont indiqué qu'en cas d'augmentation des prix de la farine de leurs fournisseurs français, ils ne considéreraient pas de fournisseurs hors France comme des alternatives pour leurs

³³⁷ Décision M.11-DCC-77 de l'autorité française de la concurrence du 16 mai 2011, paragraphe 20.

³³⁸ Réponses à la question B.A.3. du Q10 – meunerie.

³³⁹ Réponses à la question B.A.1. du Q10 – meunerie.

³⁴⁰ Réponses à la question B.A.1. du Q10 – meunerie.

³⁴¹ Décision M.6891 – Agrofert / Lieken, paragraphes 14-17 et 28.

³⁴² Réponses à la question B.B.1. du Q10 – meunerie.

activités en France³⁴³. Les clients qui envisageraient cette alternative ont fait part de certaines réserves : « *en cas d'augmentation de prix nous pourrions envisager des fournisseurs alternatifs. Cela nous prendrait cependant du temps de changer de fournisseur.* »³⁴⁴, « *si la compétitivité hors France permet réellement d'avoir de meilleur prix transport inclus* »³⁴⁵, « *dépend de la technicité de la farine – a priori non* »³⁴⁶.

(504) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue.

4.8.3. Analyse concurrentielle

(505) À l'issue de l'opération, les principaux concurrents de Soufflet sur le marché de la meunerie en France, GMP et Axiane meunerie, deviendront actionnaires de Soufflet à travers InVivo, Axiane meunerie étant par ailleurs représenté au conseil d'administration d'InVivo.

(506) Par ailleurs, la Commission note que l'autorité française de la concurrence a déjà par le passé sanctionné un cartel dans le secteur de la farine³⁴⁷.

(507) Cependant, pour les raisons développées ci-après, la Commission considère que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa comptabilité avec le marché intérieur en ce qui concerne les marchés de la farine en France.

4.8.3.1. Sur la capacité à se coordonner

(A) Sur le nombre d'acteurs

(508) Au niveau français, Soufflet fait partie des trois principaux acteurs du marché de la meunerie, avec Grands Moulins de Paris et Axiane meunerie.

Tableau 41 – Parts de marché de Soufflet et de ses principaux concurrents sur les marchés de la production et commercialisation de farine en France (2020)

Type de produit	Soufflet	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3	Concurrent 4
<i>Farine biologique (blé tendre)</i> ³⁴⁸	[0-5]%	Suire	Decollogne	Dupuy-Couturier	Autres
		[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[50-60]%
<i>Farine traditionnelle (blé tendre)</i> ³⁴⁹	[10-20]%	GMP	Axiane	Advens	Autres
		[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[40-50]%

³⁴³ Réponses à la question B.B.3. du Q10 – meunerie.

³⁴⁴ Réponse à la question B.B.3. du Q10 – meunerie.

³⁴⁵ Réponse à la question B.B.3. du Q10 – meunerie.

³⁴⁶ Réponse à la question B.B.3. du Q10 – meunerie.

³⁴⁷ Décision 12-D-19 de l'autorité française de la concurrence en date du 13 mars 2012.

³⁴⁸ Soufflet ne commercialise de la farine de blé dur et de maïs qu'en quantités négligeables.

³⁴⁹ Soufflet ne commercialise de la farine de blé dur et de maïs qu'en quantités négligeables.

Type de produit	Soufflet	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3	Concurrent 4
<i>Farine traditionnelle – Boulangeries artisanales</i>	[10-20]%	GMP	Axiane	Nicot	Autres
		[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%	[70-80]%
<i>Farine traditionnelle – Boulangeries industrielles</i>	[20-30]%	GMP	Advens	Axiane	Autres
		[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<i>Farine traditionnelle – Grandes et moyennes surfaces</i>	[0-5]%	Axiane	GMP	Advens	Autres
		[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[40-50]%
<i>Farine traditionnelle – Industries utilisatrices (biscuiteries etc.)</i>	[20-30]%	GMP	Axiane	Evelia	Autres
		[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[40-50]%

Source : Estimations Soufflet et ANMF Etat8.

(509) Comme illustré dans le tableau ci-dessus, les marchés de la meunerie ne sont pas caractérisés par une forte concentration dans la mesure où ils comptent quatre acteurs non-négligeables, et un grand nombre de plus petits acteurs.

(B) Sur les caractéristiques du marché favorisant la coordination

(510) La Commission note que l'autorité française de la concurrence a déjà par le passé sanctionné un cartel dans le secteur de la farine.

(511) Cependant, la Commission note également que l'enquête de marché a fait ressortir des éléments venant nuancer la présence sur les marchés de la meunerie en France de caractéristiques favorisant la coordination.

(512) En effet, le marché de la meunerie en France semble être caractérisé, dans une certaine mesure, par l'existence de plusieurs types de produits différents, et l'existence de plusieurs catégories de clients. Comme expliqué ci-dessus aux paragraphes (497) à (499), il existe plusieurs types de farine (notamment farine biologique et farine traditionnelle). Par ailleurs, la farine est commercialisée auprès de clients très différents, des industries utilisatrices (telles que les biscuiteries) aux grandes et moyennes surfaces en passant par les boulangeries (industrielles et artisanales).

(513) Certains éléments de l'enquête de marché vont également dans ce sens. En effet, une large majorité des participants de marché interrogés ont indiqué que la farine est un produit différencié, vendu à des prix très différents en fonction par exemple de la qualité³⁵⁰. Comme expliqué par un concurrent des parties : « *Les prix de farine peuvent être très différents en fonction des segments de marché et des*

³⁵⁰ Réponses à la question C.8 du Q10 – meunerie.

applications. »³⁵¹. Selon un autre concurrent, la farine est : « *variable selon qualité des blés, adjonction d'additifs, filière...* »³⁵².

- (514) Par ailleurs, il ressort de l'enquête de marché que les positionnements et stratégies des différents acteurs sur ces produits et auprès de ces clients pourraient ne pas être entièrement symétriques, comme l'illustrent les parts de marché de Soufflet et de ses principaux concurrents. Par exemple, Soufflet dispose d'une part de marché plus importante sur la production et commercialisation de farine traditionnelle à destination des industries utilisatrices, et une part de marché beaucoup plus faible pour ce qui est de la production et commercialisation de farine traditionnelle aux grandes et moyennes surfaces. A l'inverse, Axiane est plus forte sur la production et commercialisation de farine traditionnelle aux grandes et moyennes surfaces et dispose d'une part de marché beaucoup plus faible en ce qui concerne la production et commercialisation de farine traditionnelle à destination des industries utilisatrices. Pour ce qui est de GMP, elle dispose d'une position beaucoup plus forte en ce qui concerne la production et commercialisation de farine traditionnelle aux boulangeries industrielles, qu'en ce qui concerne la production et commercialisation de farine traditionnelle aux boulangeries artisanales.
- (515) Ces éléments semblent confirmés par l'enquête de marché. En effet, une majorité des participants ont indiqué que les concurrents sur le marché de la meunerie en France étaient peu ou pas similaires, en particulier en termes de parts de marché, de niveaux de capacité et de degrés d'intégration verticale, et de structure de coûts³⁵³.
- (516) Les éléments qui précèdent pourraient donc rendre plus difficiles, sans pour autant pouvoir à eux seuls l'empêcher, les modalités d'une stratégie de coordination sur les marchés de la meunerie en France.

(C) Sur l'existence d'une coordination actuelle

- (517) L'enquête de la Commission n'a pas révélé d'indications de coordination existantes sur les marchés pertinents.
- (518) Au contraire, certains participants de marché ont indiqué qu'une telle coordination n'avait pas lieu à l'heure actuelle sur ces marchés. Selon un concurrent interrogé : « *Il n'existe pas de coordination connue entre Axiane et GMP* »³⁵⁴. Un concurrent indique de manière similaire que : « *Le fait que GMP et Axiane soient déjà membre d'InVivo n'a jamais eu la moindre conséquence sur notre business avec eux. Rien ne nous amène à penser que ce serait différent dans le cas présent.* »³⁵⁵.

4.8.3.2. Sur le renforcement de la coordination du fait de l'opération

- (519) Une concentration peut créer un risque d'effets coordonnés si elle modifie les incitations à se coordonner de telle manière qu'une coordination préexistante

³⁵¹ Réponse à la question C.8.1. du Q10 – meunerie.

³⁵² Réponse à la question C.8.1. du Q10 – meunerie.

³⁵³ Réponses à la question A.4. du Q10 – meunerie.

³⁵⁴ Réponse à la question D.1. du Q10 – meunerie.

³⁵⁵ Réponse à la question D.2 du Q10 – meunerie.

devienne plus facile à tenir où en permettant pour la première fois aux entreprises d'entrer en collusion tacite.³⁵⁶

- (520) La Commission considère que l'opération n'est pas en mesure, au cas d'espèce, de modifier les incitations des acteurs présents sur le marché de la meunerie en France à se coordonner.
- (521) **Premièrement**, afin de déterminer le degré d'incitation à se coordonner, la pratique décisionnelle de la Commission retient que la diminution du nombre d'entreprises présentes sur le marché peut, en soi, constituer un facteur de facilitation.³⁵⁷
- (522) À cet égard, la Commission note qu'au cas d'espèce, seule Soufflet est active sur le marché de la meunerie en France. InVivo n'étant pas elle-même active sur ces marchés, le nombre d'acteurs présents sur ces marchés restera inchangé à l'issue de l'opération. Ainsi qu'indiqué par les concurrents des parties : « *le niveau de concurrent restera le même* »³⁵⁸, et : « *les clients ont déjà l'embaras du choix et aucune de ces sociétés ne domine son marché* »³⁵⁹. Un client explique également que : « *Soufflet a vocation à rester une entreprise de meunerie indépendante d'Axiane et GMP, avec une culture d'entreprise et un historique forts.* »³⁶⁰.
- (523) Une majorité des participants interrogés a également indiqué que l'opération aurait un effet neutre sur leur entreprise³⁶¹, ainsi que sur l'intensité de la concurrence³⁶², les prix³⁶³ et le choix³⁶⁴.
- (524) **Deuxièmement**, les résultats de l'enquête de marché ont révélé que la majorité des acteurs présents sur le marché considèrent que l'opération ne sera pas de nature à créer un risque de coordination entre les activités de meunerie des coopératives membres d'InVivo et Soufflet³⁶⁵.
- (525) La Commission considère donc, au vu de ce qui précède, que les éléments ne sont pas réunis pour que les coopératives membres d'InVivo et Soufflet aient la capacité à se coordonner après l'opération.

³⁵⁶ Commission européenne, Affaire M.7758, Hutchison 3G Italy/Wind/JV, 7 juin 2017, paragraphe 962.

³⁵⁷ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, paragraphe 42.

³⁵⁸ Réponse à la question D.2 du Q10 – meunerie.

³⁵⁹ Réponse à la question D.3.1. du Q10 – meunerie.

³⁶⁰ Réponse à la question D.3.1. du Q10 – meunerie.

³⁶¹ Réponses à la question D.2 du Q10 – meunerie.

³⁶² Réponses à la question D.3 du Q10 – meunerie.

³⁶³ Réponses à la question D.4. du Q10 – meunerie.

³⁶⁴ Réponses à la question D.5. du Q10 – meunerie.

³⁶⁵ Réponses à la question D.1. du Q10 – meunerie.

4.8.3.3. Sur le caractère durable de la coordination

(A) Surveillance des comportements déviants

- (526) Les lignes directrices sur les concentrations horizontales précisent que plus un marché est transparent, plus la coordination est possible dans la mesure où ce facteur limite la menace crédible de représailles suffisantes et en temps utile³⁶⁶.
- (527) Or, le marché de la meunerie en France n'est pas caractérisé par une grande transparence.
- (528) En effet, une large majorité des participants de marché ayant exprimé une opinion ont indiqué que les fournisseurs de farine en France n'étaient pas au courant des prix appliqués par leurs rivaux³⁶⁷.
- (529) Par ailleurs, les participants de marché relèvent que le marché est très concurrentiel et caractérisé par de grandes écarts entre les prix pratiqués. D'après un client : « *chaque année quelques fournisseurs participent à un appel d'offre pour des volumes de farine. Les offres sont assez différentes d'un fournisseur à l'autre.* »³⁶⁸. D'autres clients partagent le même avis : « *lors de notre dernier appel d'offre on constate des écarts de prix significatif dans le cas du premier tour de discussion.* »³⁶⁹, et « *C'est un marché très concurrentiel* »³⁷⁰.
- (530) Ces points demeurent également valides en ce qui concerne en particulier les coopératives membres d'InVivo. Une majorité de participants de marché a en effet également indiqué qu'en général, les coopératives fournisseurs de farine membres d'InVivo, notamment GMP et Axiane meunerie, ne suivent pas les changements de l'offre commerciale d'autres coopératives fournisseurs de farine membres d'InVivo (en termes de prix, d'activité promotionnelle, de rabais etc.)³⁷¹. Un client précise : « *Ces fournisseurs se concurrence entre eux lors d'appel d'offres* »³⁷². Un client de Soufflet et des coopératives membres d'InVivo présentes sur le marché de la meunerie a par ailleurs expliqué : « *Je travaille depuis de nombreuses années avec Axiane et GMP et rien ne m'a jamais laissé soupçonné qu'ils auraient pu avoir accès à des informations contractuelles. Ils se livrent selon moi une concurrence tout à fait saine sur notre métier.* »³⁷³.
- (531) La Commission considère donc que les marchés français de la meunerie ne sont pas caractérisés par un degré de transparence qui rendrait possible de limiter la menace crédible de représailles rendant possible une stratégie de coordination, et ce y compris en ce qui concerne spécifiquement les coopératives membres d'InVivo actives sur ces marchés.

³⁶⁶ Lignes directrices horizontales, paragraphe 49.

³⁶⁷ Réponses à la question C.6 du Q10 – meunerie.

³⁶⁸ Réponse à la question C.6.1. du Q10 – meunerie, traduction libre de « *Every year few suppliers bid for flour volume. Offers are quite different from each supplier.* »

³⁶⁹ Réponse à la question C.6.1. du Q10 – meunerie.

³⁷⁰ Réponse à la question C.6.1. du Q10 – meunerie.

³⁷¹ Réponses à la question C.6.2. du Q10 – meunerie.

³⁷² Réponses à la question C.6.2. du Q10 – meunerie.

³⁷³ Réponse à la question C.7.1. du Q10 – meunerie.

(B) Mécanismes de dissuasion

- (532) La Commission considère que les parties ne seraient pas en mesure de mettre en place des mécanismes de dissuasion nécessaires au caractère durable d'une stratégie de coordination.
- (533) En effet, plusieurs participants de marché ont indiqué que le marché de la meunerie fonctionnait par appels d'offre. Or, dans le cadre d'un tel mode de fonctionnement, caractérisé par des commandes importantes et irrégulières, il peut s'avérer difficile de mettre en place un mécanisme de dissuasion suffisamment sévère, puisque l'avantage que retire une entreprise déviant du comportement commun au moment opportun peut être important, certain et immédiat alors que le manque à gagner qu'elle supporterait en cas de représailles peut être faible et incertain et ne se concrétiser qu'après un certain laps de temps³⁷⁴.

(C) Réactions des tiers

- (534) La Commission considère que les tiers disposeraient de la possibilité de réagir à toute tentative de coordination sur les marchés de la meunerie en France.
- (535) En effet, une majorité de clients des marchés de la farine ont indiqué, dans le cadre que l'enquête de marché, qu'ils pourraient décider de modifier leur source d'approvisionnement en farine en cas d'augmentation de prix de GMP, Axiane meunerie et/ou Soufflet³⁷⁵. Selon un client : « *Nous avons des fournisseurs alternatifs* »³⁷⁶.

4.8.3.4. Conclusion

- (536) Sur la base des éléments ci-dessus, la Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa comptabilité avec le marché intérieur en ce qui concerne les marchés de la meunerie en France en raison d'effets coordonnés.

4.9. Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux

4.9.1. Activités des parties

- (537) Sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux, il existe trois types de silo³⁷⁷ :
- (a) Silos « primaires » : sites d'expédition les plus équipés en manutention de remise aux normes des marchandises, situés sur les grands axes de transport)
 - (b) Silos « secondaires » : silos de collecte ou de stockage temporaire.
 - (c) Silos « tertiaires » : plateforme de collecte pouvant, parfois, correspondre à une simple surface de bitume située en extérieur. Les marchandises sont

³⁷⁴ Lignes directrices horizontales, paragraphe 53.

³⁷⁵ Réponses à la question C.1 du Q10 – meunerie.

³⁷⁶ Réponse à la question C.1.1. du Q10 – meunerie.

³⁷⁷ Formulaire de notification, §180.

déposées par les agriculteurs sur ces silos tertiaires avant d'être transférées vers des silos secondaires ou primaires.

- (538) Selon l'Autorité française de la concurrence, en France, la collecte de céréales est généralement organisée selon deux niveaux³⁷⁸ :
- (a) En premier lieu, les plateformes de collecte (silos tertiaires), qui ne sont pas en mesure de conserver les récoltes plus de quelques jours, assurent un maillage relativement fin du territoire. Ce maillage fin permet aux organismes collecteurs de maintenir une grande proximité géographique avec les différentes exploitations afin de collecter rapidement les récoltes moissonnées dans un intervalle de temps relativement court.
 - (b) En second lieu, au-dessus de ce réseau de plateforme, figure le réseau moins dense des silos de stockage (silos secondaires). Tout comme les plateformes, ces silos collectent des récoltes issues directement des exploitations, mais ils permettent surtout de stocker de manière pérenne les récoltes collectées dans un premier temps par le réseau de plateformes.
- (539) Les plateformes et les silos constituent donc deux catégories d'infrastructures distinctes, jouant des rôles différents. Néanmoins, au moment des récoltes, elles remplissent la même fonction en ce qu'elles permettent de créer un maillage fin du territoire, dans le but d'optimiser la collecte des récoltes.
- (540) InVivo achète des céréales, des protéagineux et des oléagineux à ses coopératives membres, à des coopératives tierces et à des négociants, mais pas directement aux agriculteurs. Étant donné qu'InVivo n'achète pas directement aux agriculteurs des céréales, des protéagineux et des oléagineux, elle ne possède pas de silos tertiaires (plateformes) ou secondaires (stockage). InVivo dispose uniquement de silos primaires (i.e. sites d'expédition) et en ce sens n'est pas active sur le marché de la collecte³⁷⁹.
- (541) Soufflet est un acteur de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux pour les utiliser en interne pour ses propres besoins (meunerie, malterie) ou pour les revendre en l'état à des tiers sur les marchés de la commercialisation, dans les conditions précédemment décrites. Soufflet achète directement auprès des agriculteurs et est en concurrence avec des coopératives et d'autres négociants. Pour mener à bien ses activités, Soufflet possède des silos primaires, secondaires et tertiaires³⁸⁰. Presque toutes les coopératives d'InVivo sont directement actives sur le marché de la collecte des céréales, des protéagineux et des oléagineux et possèdent des silos secondaires et tertiaires.
- (542) Via un contrat standard³⁸¹, InVivo achète des céréales, oléagineux et protéagineux collectés par des coopératives afin de les revendre dans le cadre de ses activités de commercialisation³⁸². Les coopératives membres d'InVivo ne sont pas

³⁷⁸ Décision de l'Autorité de la concurrence française n° 19-DCC-147 du 24 juillet 2019 relative à la fusion entre les coopératives agricoles d'Aucy et Triskalia, §165 à 167.

³⁷⁹ La seule vocation d'InVivo sur le marché de la collecte est uniquement de commercialiser à l'export des quantités qui lui sont confiées par des coopératives.

³⁸⁰ Voir § 5.3.1.

³⁸¹ Formulaire de notification, Annexe 89.

³⁸² La commercialisation de céréales se situe en aval de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

contractuellement tenues de stocker tout ou partie des récoltes qu'elles collectent dans les silos primaires d'InVivo.

- (543) Par ailleurs, InVivo ne dispose pas de représentant dans les organes de direction de ses coopératives membres ou de leurs filiales actives sur les marchés de la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux³⁸³.
- (544) Plusieurs coopératives non membres d'InVivo et de nombreux négociants agricoles sont également présents sur ce marché.

4.9.2. *Marchés pertinents*

- (545) La collecte de céréales, oléagineux et protéagineux en France se décompose en 4 étapes principales³⁸⁴ :
- (a) La récolte: l'agriculteur procède à la récolte de céréales, oléagineux et protéagineux dans son champ. Cette étape est gérée directement par l'agriculteur ou par une société de mise en commun de moyens agricoles, SICA³⁸⁵ ou CUMA³⁸⁶, formée par plusieurs agriculteurs. Les agriculteurs sont autonomes dans la récolte.
 - (b) La réception: l'agriculteur met à disposition d'un tiers (coopérative ou négociant) les céréales, oléagineux et protéagineux récoltés dans un silo de collecte (silo « secondaire » ou silo « tertiaire »). Les céréales, oléagineux et protéagineux sont pesés. Le responsable de silo prélève un échantillon et réalise des analyses des grains (en fonction des produits) puis enregistre la livraison dans un système informatique. Selon les résultats des analyses de qualité, la marchandise est orientée vers une fosse de réception.
 - (c) La mise en stockage et la conduite des installations: les marchandises sont conduites en cellules de silos secondaires afin d'être stockées. Les cellules peuvent être équipées de thermométrie pour suivre la bonne conservation du grain, oléagineux et protéagineux. Selon leur configuration, les silos sont équipés de divers systèmes (nettoyeur, calibreur, séchoir, système de désinsectisation et ventilation).
 - (d) L'expédition: les marchandises sont extraites des cellules pour être chargées dans le respect des cahiers des charges des clients.
- (546) Pour rappel, Soufflet dispose des trois types de silos. InVivo dispose seulement de silos « primaires ». Cela correspond au fait qu'InVivo n'a qu'une activité très restreinte en matière de commercialisation : sa vocation dans ce domaine est uniquement de commercialiser à l'export des quantités qui lui sont confiées par des coopératives. InVivo ne fait pas de collecte car elle n'est pas en lien avec les agriculteurs – c'est le rôle des coopératives et négociants.

³⁸³ Formulaire de notification, § 967.

³⁸⁴ Formulaire de notification, §179.

³⁸⁵ Société d'intérêt collectif agricole.

³⁸⁶ Coopérative d'utilisation de matériel agricole.

- (547) Il n'existe aucune différence notable de traitement ou d'infrastructure selon le type de céréales, d'oléagineux ou de protéagineux. Les installations sont mixtes et adaptées pour recevoir l'ensemble de ces types de produits. Les circuits de réception, les phases de mises aux normes ainsi que celles d'expédition sont les mêmes pour tous les produits. Les réglages des machines sont, en eux-mêmes, adaptables aux différents produits (par exemple, les grilles de nettoyeurs sont changées en fonction de la graine ou produit travaillé).
- (548) Pour le stockage de certains produits agricoles, il est nécessaire de contrôler la ventilation. C'est notamment le cas pour l'orge brassicole, mais également pour d'autres produits comme le maïs, le tournesol ou le colza³⁸⁷.

4.9.2.1. Marché de produits

- (549) Dans sa pratique décisionnelle, la Commission a distingué plusieurs marchés de produits concernant la chaîne de commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux :
- (a) La collecte : définie comme l'achat direct de récoltes auprès d'agriculteurs ou de coopératives³⁸⁸
 - (b) Le négoce, étape intermédiaire possible de la chaîne de production, quoiqu'elle ne soit pas nécessaire, et définie comme le « commerce de papier » de céréales entre les négociants qui ne donne pas nécessairement lieu à une livraison physique de marchandise ;
 - (c) La commercialisation, définie comme la vente en gros de céréales et protéagineux à des tiers³⁸⁹. La Commission a opéré au sein de cette activité une distinction entre, d'une part, les différentes céréales, et d'autre part, les différents oléagineux³⁹⁰.
- (550) La Commission et l'Autorité française de la concurrence considèrent que le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux constitue un marché unique englobant à la fois les céréales, les oléagineux et les protéagineux dans la mesure où les silos de collecte peuvent indifféremment stocker tous les types de grains³⁹¹. La grande majorité des entreprises collectrices dispose de l'ensemble des infrastructures adaptées à chaque type de grain, ce qui leur permet de stocker des céréales comme des oléagineux ou des protéagineux.

³⁸⁷ Formulaire de notification, § 182 et 183.

³⁸⁸ Décision de l'Autorité de la concurrence française n° 20-DCC-82 du 30 juin 2020 relative à la fusion entre les coopératives agricoles Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances, § 9). En outre, l'Autorité française de la concurrence considère que le marché de la collecte se limite à la collecte « auprès des agriculteurs » (Décision n° 20-DCC-82, § 7).

³⁸⁹ Décision COMP/M.6751 du 6 février 2013, Baywa / Wilhelm Bonhorst/ Bohnhorst Agrarhandel JV, § 28 ; Décision COMP/M.6740 du 19 décembre 2012, Baywa / Cefetra, § 9 et note de bas de page 10.

³⁹⁰ Décision COMP/M.6751, § 37.

³⁹¹ Décision COMP/M.6751, § 30 et 31, Décision IV/M.1362 – BayWa / RWA du 3 juin 1999, § 33 et Décision de l'Autorité de la concurrence française n° 20-DCC-82 du 30 juin 2020 précitée.

(551) L'enquête de marché n'a pas révélé de raisons justifiant la remise en cause de cette définition de marché unique de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.³⁹²

(552) Ainsi, dans le cadre de la présente Décision, la Commission considère que le marché pertinent est celui de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

4.9.2.2. Marché géographique

(553) La Commission n'a pas tranché la définition du marché géographique de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux car une définition nationale ou une définition au niveau de l'EEE paraissaient envisageables.³⁹³

(554) L'autorité de la concurrence française considère que le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux est un marché de dimension locale. Son analyse concurrentielle s'effectue au niveau départemental et dans un rayon plus restreint de 45km autour des silos et plateformes de collecte.³⁹⁴

(555) Les résultats de l'enquête de marché révèlent que la majorité des répondants s'approvisionnent en céréales, oléagineux et protéagineux auprès d'agriculteurs régionaux ou départementaux, tandis que 19% s'approvisionnent auprès d'agriculteurs situés à proximité de leurs silos, à une distance qui varie entre 10 et 50km en fonction du type de silo³⁹⁵. À titre d'exemple, un concurrent a précisé « *Silo primaire : zone de collecte au maximum d'environ 50km. Silo secondaire et tertiaire : zone de collecte de 20 km nécessairement accessible en tracteur pour les agriculteurs* »³⁹⁶.

(556) Aussi, les zones régionales ne sont pas figées et une concurrence peut être livrée d'une zone à l'autre, chaque agriculteur individuel disposant de nombreux choix de silos secondaires et tertiaires destinés à la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux autour de sa propre zone d'activité³⁹⁷.

(557) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue.

4.9.3. Analyse concurrentielle

(558) À titre liminaire, la Commission rappelle qu'InVivo n'est pas active sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux car elle achète ses récoltes uniquement auprès des coopératives membres de l'Union InVivo et d'autres coopératives ou négociants - jamais auprès d'agriculteurs.

³⁹² Réponse(s) aux questions B.A.1 à B.A.2.1 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

³⁹³ Décision COMP/M.6751 du 6 février 2013, Baywa / Wilhelm Bonhorst/ Bohnhorst Agrarhandel JV, § 34 et Décision IV/M.1362 – BayWa / RWA du 3 juin 1999, § 35.

³⁹⁴ Décision de l'Autorité de la concurrence française n° 20-DCC-82 du 30 juin 2020 relative à la fusion entre les coopératives agricoles Coopérative Dauphinoise et Terre d'Alliances, § 11-12.

³⁹⁵ Réponse(s) à la question B.B.1 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

³⁹⁶ Réponse(s) à la question B.B.1.1 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

³⁹⁷ Réponse à la question 4 de la demande de renseignements de prénotification de la Commission n°8.

- (559) Seule Soufflet est actif sur ce marché qui se limite à la collecte de récoltes auprès d'agriculteurs. Ainsi, Soufflet est en concurrence avec les coopératives agricoles (notamment certaines qui sont membres d'InVivo) et les autres négociants.
- (560) La Commission n'a donc pas caractérisé de chevauchement horizontal des activités des parties sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.
- (561) Ainsi, les risques de coordination sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux ont été analysés uniquement suite à plusieurs plaintes liées aux liens capitalistiques et représentations croisées entre les parties et les coopératives membres d'InVivo.
- (562) De manière générale, les parties affirment qu'il n'existe pas de lien de contrôle entre InVivo et les coopératives adhérentes (ni dans un sens, ni dans l'autre) et la présence de certaines coopératives adhérentes dans certains organes de gestion d'InVivo n'est pas de nature à fournir aux coopératives ou à InVivo des informations sensibles. La seule présence de coopératives dans l'union de coopératives InVivo ou leur participation à certains organes de gestion – qui est inhérente au modèle coopératif agricole – ne sauraient impliquer l'existence de risques d'effets coordonnés.
- (563) Par ailleurs, les coopératives membres d'InVivo ne sont pas contractuellement tenues de stocker tout ou partie des récoltes qu'elles collectent dans les silos d'InVivo.
- (564) InVivo n'a aucun moyen, à travers ces échanges avec les coopératives, d'obtenir une visibilité sur les prix payés et les services rendus par les coopératives aux agriculteurs en matière de collecte. Au contraire, les coopératives ont tout intérêt à ne pas communiquer cette information en cours d'année à InVivo pour ne pas se désavantager dans la négociation des prix, ainsi que dans leurs relations de concurrence avec les autres coopératives à qui leurs agriculteurs pourraient adhérer³⁹⁸.
- (565) Presque toutes les coopératives membres d'InVivo (hors coopératives viticoles) sont actives dans le secteur français de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux, de même que presque toutes les coopératives qui ne sont pas membres d'InVivo, ainsi que des négociants. Ce secteur se caractérise par un nombre important d'acteurs³⁹⁹.
- (566) Ainsi, pour les raisons développées ci-après, la Commission considère que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa comptabilité avec le marché intérieur en ce qui concerne les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux en France.

³⁹⁸ Réponse(s) aux questions 27a et 28 de la demande de renseignements de Phase I de la Commission n°7.

³⁹⁹ Réponse à la question 4 de la demande de renseignements de Phase I de la Commission n°8.

4.9.3.1. Sur la capacité à se coordonner

(A) Sur le nombre d'acteurs

- (567) Soufflet est l'un des principaux collecteurs de céréales au niveau national en France. Selon deux concurrents, compte tenu des coopératives influentes au sein d'InVivo, dans certains territoires, tels que le nord et le centre de la France, les agriculteurs disposeront de très peu de collecteurs alternatifs pour leurs céréales autres que InVivo-Soufflet. L'un des concurrents estime que les coopératives Soufflet et InVivo représentent plus de 50 % dans 18 départements⁴⁰⁰.
- (568) La Commission dispose des parts de marché des concurrents non-membres d'InVivo uniquement pour le département de l'Aube. Pour les autres départements, l'analyse tient compte du fait que d'autres coopératives non-membres d'InVivo y sont actives⁴⁰¹.
- (569) Le tableau suivant mentionne les parts de marché de Soufflet et des coopératives membres d'InVivo dans les différents départements français dans lesquels Soufflet dispose d'une part de marché supérieure à 1%.

Tableau 42 – Parts de marchés en capacités réparties entre Soufflet et les coopératives membres d'InVivo (en volume) (2020)

Département	Acteurs	Parts de marchés en volume
Aisne	Soufflet	[0-5]%
	Advitam	[0%-20%]
	Vivescia	[0%-20%]
	Cérésia	[0%-20%]
	Agora	[0%-20%]
Aube	Soufflet	[30-40]%
	Vivescia	[20%-40%]
	Cérésia	[0%-20%]
	Dijon Céréales	[0%-20%]
Charente-Maritime	Soufflet	[10-20]%
	Cavac	[0%-20%]
	Océalia	[40%-60%]
	Terre Atlantique	[0%-20%]
Cher	Soufflet	[10-20]%
	Axéreal	[20%-40%]
Côte d'Or	Soufflet	[5-10]%
	Vivescia	[0%-20%]
	Dijon Céréales	[40%-60%]
	Coopérative Bourgogne du Sud	[0%-20%]
	110 Bourgogne	[0%-20%]
Essonne	Soufflet	[10-20]%
	Axéreal	[20%-40%]

⁴⁰⁰ Compte –rendus de deux conférences téléphoniques en date du 16.06.2021 et du 23.07.2021 avec des concurrents.

⁴⁰¹ Réponse à la question 4 de la demande de renseignements de Phase I de la Commission n°8.

Département	Acteurs	Parts de marchés en volume
Eure	Soufflet	[5-10]%
	NatUp	[20%-40%]
	Agora	[0%-20%]
	Sévepi	[0%-20%]
Eure et Loir	Soufflet	[0-5]%
	Axéréal	[0%-20%]
	NatUp	[0%-20%]
	Scael	[20%-40%]
	Bonneval Beauce et Perche	[0%-20%]
Gironde	Soufflet	[0-5]%
	Euralis	[20%-40%]
	Terre du Sud	[0%-20%]
	Maïsadour	[20%-40%]
	Val de Gascogne	[0%-20%]
Haute Marne	Soufflet	[10-20]%
	Vivescia	[20%-40%]
	EMC2	[0%-20%]
	Dijon Céréales	[20%-40%]
Haute-Saône	Soufflet	[5-10]%
	Dijon Céréales	[0%-20%]
	Cal	[0%-20%]
Hauts-de-Seine	Soufflet	[10-20]%
	NatUp	[0%-20%]
	Scael	[0%-20%]
	Axéréal	[0%-20%]
Indre	Soufflet	[0-5]%
	Agrial	[0%-20%]
	Axéréal	[0%-20%]
	Centre Ouest Céréales	[0%-20%]
Indre et Loire	Soufflet	[5-10]%
	Agrial	[20%-40%]
	Axéréal	[20%-40%]
	Centre Ouest Céréales	[0%-20%]
Loir et Cher	Soufflet	[0-5]%
	Axéréal	[0%-20%]
Loiret	Soufflet	[10-20]%
	Axéréal	[0%-20%]
	Caproga la Meunière	[0%-20%]
	Bonneval Beauce et Perche	[0%-20%]
Marne	Soufflet	[10-20]%
	Vivescia	[40%-60%]
	Cérésia	[20%-40%]

Département	Acteurs	Parts de marchés en volume
Meurthe-et-Moselle	Soufflet	[10-20]%
	EMC2	[0%-20%]
	Lorca	[0%-20%]
	Cal	[40%-60%]
Meuse	Soufflet	[5-10]%
	Vivescia	[20%-40%]
	EMC2	[60%-80%]
	Lorca	[0%-20%]
	Cal	[0%-20%]
Moselle	Soufflet	[0-5]%
	EMC2	[0%-20%]
	Lorca	[60%-80%]
	Cal	[0%-20%]
Nièvre	Soufflet	[20-30]%
	Axéreal	[40%-60%]
	Dijon Céréales	[0%-20%]
Oise	Soufflet	[0-5]%
	Advitam	[20%-40%]
	NatUp	[0%-20%]
	Noriap	[20%-40%]
	Agora	[20%-40%]
	Valfrance	[0%-20%]
Paris	Soufflet	[0-5]%
	NatUp	[0%-20%]
	Valfrance	[0%-20%]
	Agora	[0%-20%]
Pyrénées-Orientales	Soufflet	[5-10]%
	Arterris	[40%-60%]
Savoie	Soufflet	[0-5]%
	Oxyane	[20%-40%]
Seine et Marne	Soufflet	[20-30]%
	Vivescia	[0%-20%]
	Cérésia	[20%-40%]
	Valfrance	[20%-40%]
	Caproga la Meunière	[0%-20%]
	110 Bourgogne	[0%-20%]
Seine Maritime	Soufflet	[0-5]%
	NatUp	[20%-40%]
	Noriap	[0%-20%]
	Sévepi	[0%-20%]

Département	Acteurs	Parts de marchés en volume
Somme	Soufflet	[0-5]%
	Advitam	[0%-20%]
	NatUp	[0%-20%]
	Cérésia	[0%-20%]
	Noriap	[20%-40%]
	Agora	[0%-20%]
Val d'Oise	Soufflet	[0-5]%
	Advitam	[0%-20%]
	NatUp	[0%-20%]
	Agora	[20%-40%]
	Sévepi	[0%-20%]
Val-de-Marne	Soufflet	[5-10]%
	Valfrance	[40%-60%]
	Cérésia	[20%-40%]
	Caproga la Meunière	[0%-20%]
Var	Soufflet	[0-5]%
	Arterris	[40%-60%]
Vendée	Soufflet	[10-20]%
	Agrial	[0%-20%]
	Cavac	[40%-60%]
Vienne	Soufflet	[5-10]%
	Agrial	[0%-20%]
	Terrena	[20%-40%]
	Océalia	[0%-20%]
	Centre Ouest Céréales	[40%-60%]
Yonne	Soufflet	[20-30]%
	Axéreal	[0%-20%]
	Vivescia	[0%-20%]
	Dijon Céréales	[0%-20%]
	Caproga la Meunière	[0%-20%]
	110 Bourgogne	[20%-40%]
Yvelines	Soufflet	[10-20]%
	NatUp	[0%-20%]
	Sévepi	[20%-40%]

Source : Annexe 121 du Formulaire de notification.

- (570) Dans un premier temps, il convient d'évaluer le nombre d'acteurs dans les départements dans lesquels les parts de marché seraient les plus importantes, (i) l'Aube, (ii) la Nièvre, (iii) la Seine et Marne et (iv) l'Yonne.

(A.i) *Aube*

(571) Dans l'Aube, les parts de marché de Soufflet et des coopératives d'InVivo ainsi que celles des 3 principaux concurrents non-membres d'InVivo sont réparties de la manière suivante :

Tableau 43 – Parts de marché en capacités réparties entre Soufflet, les coopératives membres d'InVivo et les principaux concurrents dans l'Aube (2019/2020)

Aube	Soufflet	[30-40]%
	Vivescia (membre d'InVivo)	[20%-40%]
	Cérésia (membre d'InVivo)	[0%-20%]
	Dijon Céréales (membre d'InVivo)	[0%-20%]
	Euphorbe	[0%-20%]
	SCARA	[20%-40%]
	Ygrains	[0%-20%]

Source : Annexe 73 du formulaire de notification.

(572) Comme illustré dans le tableau ci-dessus, le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux dans l'Aube n'est pas caractérisé par une forte concentration dans la mesure où il compte trois acteurs non-négligeables, et quatre plus petits acteurs.

(A.ii) *Nièvre*

(573) Dans la Nièvre, les parts de marché de Soufflet et des coopératives d'InVivo sont réparties de la manière suivante :

Tableau 44 – Parts de marché en capacités réparties entre Soufflet et les coopératives membres d'InVivo dans la Nièvre (2019/2020)

Nièvre	Soufflet	[20-30]%
	Axéréal	[40%-60%]
	Dijon Céréales	[0%-20%]

Source : Annexe 121 du formulaire de notification.

(574) Aux acteurs mentionnés dans ce tableau s'ajoutent quatre coopératives non-membres d'InVivo⁴⁰² : Agri Alternative, Jeudy, Alliance Agricole et Martignon.

(575) Ainsi, le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux dans la Nièvre n'est pas caractérisé par une forte concentration dans la mesure où il compte un acteur non-négligeable, et plusieurs autres acteurs membres et non-membres d'InVivo actifs sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

⁴⁰² Formulaire de notification, Annexe 10.4.

(A.iii) *Seine et Marne*

(576) En Seine et Marne, les parts de marché de Soufflet et des coopératives d'InVivo sont réparties de la manière suivante :

Tableau 45 – Parts de marché en capacités réparties entre Soufflet et les coopératives membres d'InVivo en Seine et Marne (2020)

Seine et Marne	Soufflet	[20-30]%
	Vivescia	[0%-20%]
	Cérésia	[20%-40%]
	Valfrance	[20%-40%]
	Caproga la Meunière	[0%-20%]
	110 Bourgogne	[0%-20%]

Source : Annexe 121 du formulaire de notification.

(577) Aux acteurs mentionnés dans ce tableau s'ajoutent deux coopératives non-membres d'InVivo⁴⁰³ : Ternoveo et Brie Alternative.

(578) Ainsi, le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux en Seine et Marne n'est pas caractérisé par une forte concentration dans la mesure où il compte trois acteurs non-négligeables, et de nombreux autres acteurs membres et non-membres d'InVivo actifs sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

(A.iv) *Yonne*

(579) Dans l'Yonne, les parts de marché de Soufflet et des coopératives d'InVivo sont réparties de la manière suivante :

Tableau 46 – Parts de marché en capacités réparties entre Soufflet et les coopératives membres d'InVivo dans l'Yonne (2020)

Yonne	Soufflet	[20-30]%
	Axéréal	[0%-20%]
	Vivescia	[0%-20%]
	Dijon Céréales	[0%-20%]
	Caproga la Meunière	[0%-20%]
	110 Bourgogne	[20%-40%]

Source : Annexe 121 du formulaire de notification.

(580) Aux acteurs mentionnés dans ce tableau s'ajoutent deux coopératives non-membres d'InVivo⁴⁰⁴ : SAS Ruzé et Agri 89.

(581) Ainsi, le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux en Seine et Marne n'est pas caractérisé par une forte concentration dans la mesure où il compte deux acteurs non-négligeables, et de nombreux autres acteurs membres et non-membres d'InVivo actifs sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

⁴⁰³ Idem.

⁴⁰⁴ Formulaire de notification, Annexe 10.4.

(582) Dans un second temps, il est utile d'analyser le nombre d'acteurs présents dans les départements dans lesquels (A.v) Soufflet dispose d'une part de marché comprise entre 1 et 10% et dans lesquels (A.v.i) Soufflet dispose d'une part de marché comprise entre 10 et 20%.

(A.v) *Dans les départements dans lesquels Soufflet dispose d'une part de marché comprise entre 1 et 10%*

(583) Les départements suivants sont concernés : Aisne, Côte d'Or, Eure, Eure et Loir, Gironde, Haute Saône, Indre, Indre et Loire, Loir et Cher, Meuse, Moselle, Oise, Paris, Savoie, Seine Maritime, Somme, Val d'Oise, Val de Marne et la Vienne.

(584) Dans ces départements, Soufflet est en concurrence avec en moyenne quatre acteurs disposant de parts de marché plus importantes et auxquels s'ajoutent les nombreuses autres coopératives non-membres d'InVivo actives sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

(585) Ainsi, dans les départements dans lesquels Soufflet dispose d'une part de marché comprise entre 1 et 10%, les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux ne sont pas caractérisés par une forte concentration.

(A.vi) *Dans les départements dans lesquels Soufflet dispose d'une part de marché comprise entre 10 et 20%*

(586) Les départements suivants sont concernés : Charente-Maritime, Cher, Essonne, Haute Marne, Hauts de Seine, Loiret, Marne, Meurthe et Moselle, Pyrénées Orientales, Vendée et les Yvelines.

(587) Dans ces départements, Soufflet est en concurrence avec en moyenne trois acteurs auxquels s'ajoutent les nombreuses autres coopératives non-membres d'InVivo actives sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

(588) Ainsi, dans les départements dans lesquels Soufflet dispose d'une part de marché comprise entre 10 et 20%, les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux ne sont pas caractérisés par une forte concentration.

(A.vii) *Conclusion générale sur le nombre d'acteurs*

(589) L'analyse des marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux au niveau départemental, permet de conclure que même dans les départements dans lesquels la part de marché de Soufflet est importante (i.e. Aube, Nièvre, Seine et Marne, Yonne) plusieurs coopératives et unions de coopératives peuvent concurrencer Soufflet dans chaque département français.

(590) Ainsi, les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux ne sont pas caractérisés par une forte concentration dans la mesure où ils comptent de nombreux acteurs non-négligeables dans la plupart des départements, tels que Vivescia, Agrial ou Axérial, et un grand nombre de plus petits acteurs qui peuvent concurrencer l'entité combinée.

(B) Sur les caractéristiques du marché favorisant la coordination

- (591) Selon la pratique décisionnelle de la Commission, la probabilité d'une coordination est plus forte si les concurrents peuvent facilement parvenir à une perception commune de la manière dont doit fonctionner la coordination. Les entreprises qui coordonnent leur comportement doivent avoir une vision similaire de ce qui devrait être considéré comme conforme au comportement commun et des actions qui ne le seraient pas. À cet égard, il convient d'analyser les caractéristiques des marchés en cause. En règle générale, un environnement concurrentiel transparent, stable et peu complexe permet d'atteindre plus facilement une compréhension commune des modalités de la coordination.⁴⁰⁵
- (592) En matière de silos secondaires, les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux sont caractérisés par des barrières à l'entrée du fait des coûts significatifs à engager pour acquérir des silos secondaires. Selon les parties, il existe une surcapacité des silos en France ce qui rend la construction de nouveaux silos peu probable⁴⁰⁶. Certains répondants à l'enquête de marché considèrent que dans certains départements, les niveaux de capacités, niveau d'intégration verticale et de structure des coûts sont similaires pour tous les concurrents.⁴⁰⁷
- (593) Cependant, au vu des résultats de l'enquête, les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux n'apparaissent pas suffisamment transparents pour assurer une éventuelle coordination.
- (594) **Premièrement**, la majorité des répondants estime que les entreprises qui achètent des céréales, oléagineux et protéagineux ne sont pas en mesure de connaître les quantités achetées par les concurrents ni les prix obtenus auprès des agriculteurs. Ces prix sont négociés de gré à gré, en se référant à la cotation du blé au titre des cours européens (Euronext / Matif), mais avec une négociation au meilleur prix, en fonction de la qualité du grain, la situation géographique ainsi que du mode et de la date de livraison demandée. Ainsi, les répondants à l'enquête de marché considèrent qu'il est difficile de connaître à l'avance, les conditions d'approvisionnement négociées avec des agriculteurs.⁴⁰⁸ Tous ces facteurs complexifient la lecture des prix et rendent difficiles les lignes d'actions communes.
- (595) **Deuxièmement**, si les silos secondaires (stockage) sont difficiles à acquérir, la majorité des répondants à l'enquête de marché estime qu'en réponse à une baisse éventuelle des prix d'approvisionnement dans un ou plusieurs départements, les concurrents présents dans les départements limitrophes seront en mesure d'installer des plateformes de collecte (silos tertiaires)⁴⁰⁹.
- (596) **Troisièmement**, le marché (amont) de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux a été positivement impacté par l'entrée récente, sur le marché aval de la commercialisation de céréales, des plateformes d'achat de céréales en ligne et

⁴⁰⁵ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, paragraphes 44-45.

⁴⁰⁶ Formulaire de notification, §1008.

⁴⁰⁷ Réponses aux questions C.5 et C.5.1 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux. Notamment dans les départements du Cher, du Loiret, de la Vienne, Côte d'Or, Nièvre, Indre et Loire.

⁴⁰⁸ Réponse(s) à la question C.7, C.8, C.9 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

⁴⁰⁹ Réponse(s) à la question C.10.1 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

des comparateurs tels que Comparateur agricole, Agrotrade ou Boursagri⁴¹⁰. Ces nouveaux acteurs permettent l'achat de céréales, oléagineux et protéagineux dans l'ensemble des départements français. À terme, la présence de ces acteurs digitaux devrait permettre d'intensifier la concurrence entre coopératives agricoles au niveau national et non plus uniquement au niveau départemental. Les répondants à l'enquête de marché s'attendent à davantage de concurrence sur le marché aval de la commercialisation de céréales grâce à ces acteurs digitaux⁴¹¹.

(C) Sur l'existence d'une coordination actuelle

- (597) L'enquête de la Commission n'a pas révélé d'indications de coordination existante sur les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.
- (598) Les résultats de l'enquête permettent ainsi de confirmer que les répondants qui, pour la grande majorité, ne sont pas membres d'Invivo, considèrent les coopératives membres d'Invivo comme des acteurs indépendants et alternatifs à l'entité combinée sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux. À titre d'exemple, dans les départements dans lesquels Soufflet a une part de marché importante tels que l'Aube, la Seine et Marne, l'Yonne ou encore la Nièvre, Axéreal apparaît comme un concurrent effectif. Il en va de même pour Vivescia qui apparaît comme un concurrent effectif de Soufflet dans les départements de l'Aube et la Seine et Marne⁴¹².
- (599) Au vu de ce qui précède, la Commission considère que l'enquête n'a pas révélé d'éléments de preuve indiquant l'existence d'une coordination actuelle sur les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

4.9.3.2. Sur le renforcement de la coordination du fait de l'opération

- (600) Une concentration peut créer un risque d'effets coordonnés si elle modifie les incitations à se coordonner de telle manière qu'une coordination préexistante devienne plus facile à tenir où en permettant pour la première fois aux entreprises d'entrer en collusion tacite⁴¹³.
- (601) Au vu des résultats de l'enquête de marché, uniquement la moitié des répondants ont considérés qu'un risque de coordination était possible dans certains départements⁴¹⁴.
- (602) La Commission estime que l'opération ne conduira pas à augmenter les incitations de Soufflet et InVivo, via la nouvelle entité, à mettre en œuvre une stratégie de coordination sur le marché national de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

⁴¹⁰ Boursagri est une plateforme d'achat de céréales, oléagineux et protéagineux créée par la coopérative agricole Jeudy, concurrente de Soufflet sur le marché de la collecte notamment dans la Nièvre.

⁴¹¹ Réponse(s) à la question C.11 et C.12 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

⁴¹² Réponse(s) à la question C.4 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

⁴¹³ Commission européenne, Affaire M.7758, Hutchison 3G Italy/Wind/JV, 7 juin 2017, paragraphe 962.

⁴¹⁴ Réponse(s) à la question D.1 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux. : Cher, Loiret, Yonne.

- (603) Afin de déterminer le degré d'incitation à se coordonner, la pratique décisionnelle de la Commission retient que la diminution du nombre d'entreprises présentes sur le marché peut, en soi, constituer un facteur de facilitation.⁴¹⁵
- (604) À cet égard, la Commission note qu'au cas d'espèce, seule Soufflet est active sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux en France⁴¹⁶. InVivo n'étant pas elle-même active sur ces marchés, le nombre d'acteurs présents sur ces marchés restera inchangé à l'issue de l'opération.
- (605) Aussi, suite à l'opération, l'entité combinée restera en concurrence avec en moyenne trois à quatre opérateurs dans chaque département français sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux. À titre d'exemple, dans l'Aube, les répondants à l'enquête de marché estiment que Scara, Vivescia, Axérial et Novagrain sont les principaux concurrents de Soufflet. Dans l'Yonne, Dijon Céréales, 110 Bourgogne Ynovaé et SAS Ruzé ont été mentionnés comme concurrents de Soufflet⁴¹⁷.
- (606) Pour rappel, les résultats de l'enquête de marché ont également révélés que la majorité des répondants peut acheter des céréales auprès d'agriculteurs régionaux ou départementaux⁴¹⁸, ce qui signifie qu'il peut y avoir encore davantage d'acteurs en concurrence si l'on observe le paysage concurrentiel à échelle régionale.
- (607) En conséquence de ce qui précède, la Commission considère que l'opération n'est pas de nature à augmenter les incitations de la nouvelle entité et des coopératives membres d'InVivo à mettre en œuvre une stratégie de coordination sur les marchés de la collecte de céréales en France.

4.9.3.3. Sur le caractère durable de la coordination

(A) Surveillance des comportements déviants

- (608) La coordination ne peut être durable que si les conséquences qu'entraînent les éventuels écarts sont suffisamment sévères pour convaincre les entreprises participant à cette coordination qu'il y va de leur intérêt d'en respecter les modalités.
- (609) Comme expliqué dans la section 4.9.3.2, le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux regroupe un grand nombre d'acteurs présents dans les différents départements français. Les prix d'achat négociés et pratiqués par les coopératives dépendent de plusieurs facteurs (indexation quotidienne sur les prix du marché, mode et date de livraison, situation géographique et qualité du grain), la transparence des conditions d'approvisionnement des acheteurs de céréales n'est donc pas avérée sur le marché de la collecte.
- (610) De plus, les résultats de l'enquête de marché ne permettent pas de déterminer si les représentations croisées entre Soufflet et les coopératives d'InVivo après

⁴¹⁵ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, paragraphe 42.

⁴¹⁶ Formulaire de notification, para.184.

⁴¹⁷ Réponse(s) à la question C.4 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

⁴¹⁸ Réponse(s) à la question B.B.1 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

l'opération pourrait faciliter la coordination des comportements, sachant que 50% des répondants ne se sont pas prononcés⁴¹⁹.

- (611) Pour finir, InVivo ne dispose d'aucune information sur les prix pratiqués par ses coopératives membres à la collecte⁴²⁰.
- (612) Dès lors, la Commission considère que le manque de transparence sur les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux ne permettrait pas la mise en œuvre d'une surveillance d'éventuels comportements déviants entre l'entité combinée et les coopératives membres d'InVivo.

(B) Mécanismes de dissuasion

- (613) L'enquête de marché révèle que les parties ne seraient pas à mesure de mettre en place un mécanisme de dissuasion.
- (614) Pour rappel, les mécanismes de dissuasion sont exclus en l'absence de transparence du marché. Dans ce cas, les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux ne sont pas caractérisés par un grand degré de transparence au vu du nombre d'acteurs présents sur le marché et au vu des conditions de fixation des prix pour la collecte.
- (615) De plus, la majorité des répondants à l'enquête de marché n'ont pas mentionnés de possibles mécanismes de dissuasion que Soufflet et les coopératives d'InVivo pourraient mettre en place⁴²¹.
- (616) La Commission considère donc peu probable que l'entité combinée et les coopératives membres d'InVivo soient en mesure de mettre en place une surveillance des comportements ou un mécanisme de dissuasion sur les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

(C) Réaction des tiers

- (617) La Commission considère que les tiers disposeraient de la possibilité de réagir à toute tentative de coordination sur les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux en France.
- (618) En effet, la majorité des répondants à l'enquête de marché estiment qu'en réponse à une baisse éventuelle des prix d'approvisionnement dans un ou plusieurs départements, les concurrents présents dans les départements limitrophes seront en mesure d'installer des plateformes de collecte (silos tertiaires)⁴²².
- (619) La majorité des répondants au test de marché, tous départements confondus, n'a pas exprimé d'inquiétudes quant à une possible réduction de l'intensité de la concurrence sur le marché de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux⁴²³. En terme de concurrence sur les prix, l'un des négociant actif en Indre et Loire estime que « *notre département est très concurrentiel, et les attaques par les prix*

⁴¹⁹ Réponse(s) à la question D.1 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

⁴²⁰ Réponse à la question 4 de la demande de renseignements de la Commission n°8.

⁴²¹ Réponses à la question D.1.4. du Q7 – Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

⁴²² Réponse(s) à la question C.10.1 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

⁴²³ Réponse(s) à la question D.3 du Q7 - Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

sur la collecte "silos" ne peuvent pas raisonnablement durer bien longtemps. »⁴²⁴. Enfin, la majorité des répondants estiment que l'opération aura un impact neutre sur le choix de céréales. Notamment l'un des participants a mentionné « les agriculteurs sont assez indépendants et ne devraient pas être particulièrement influencés... »⁴²⁵.

- (620) Au vu du large nombre d'acteurs, si les conditions tarifaires proposées par l'entité combinée et les coopératives membres d'InVivo ne sont pas compétitives, les agriculteurs pourront faire le choix de se tourner vers les nombreux autres acteurs qui collectent des céréales, oléagineux et protéagineux dans les différents départements français.

4.9.3.4. Conclusion

- (621) Sur la base des éléments ci-dessus, la Commission considère donc que l'opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa comptabilité avec le marché intérieur en ce qui concerne les marchés de la collecte de céréales, oléagineux et protéagineux en raison d'effets coordonnés.

5. CONCLUSION

- (622) La Commission européenne a décidé, pour les raisons exposées ci-dessus, de ne pas s'opposer à l'opération notifiée et de la déclarer compatible avec le marché intérieur et avec l'accord EEE. La présente décision est prise sur la base de l'article 6, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations et de l'article 57 de l'accord EEE.

Par la Commission

(Signé)

Margrethe VESTAGER

Vice-présidente exécutive

⁴²⁴ Réponse(s) à la question C.6 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.

⁴²⁵ Réponse(s) à la question D.2 à D.5 du Q7– Collecte de céréales, oléagineux et protéagineux.