

C2008-7 / Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 13 mars 2008, aux conseils de la société Aker Seafoods, relative à une concentration dans les secteurs du négoce en poissons et de la commercialisation de plats préparés à partir de produits de la mer.

NOR :ECEC0809160S

Maîtres,

Par dépôt d'un dossier déclaré complet le 8 février 2008, vous avez notifié l'acquisition de la société de tête Aquafinance S.A. et de son unique filiale, la société Viviers de France S.A. (ensemble ci-après dénommé « VdF »), par Aker Seafoods ASA (ci-après « Aker Seafoods »), société de tête* du groupe Aker ASA (ci-après « Aker »). Cette acquisition a été formalisée par un contrat de cession signé le 25 janvier 2008.

1. LES ENTREPRISES CONCERNÉES ET L'OPÉRATION

Aker Seafoods est une filiale du groupe norvégien Aker. Ce groupe est lui-même contrôlé à 66,66% par la société TGS** Holding, holding personnelle au travers de laquelle le fondateur d'Aker, Monsieur Kjell Inge Røkke, effectue tous ses investissements. Le groupe Aker a développé des activités dans les secteurs de l'énergie, de la biotechnologie et de la construction navale. Il est également présent dans le domaine de la pêche par le biais de sa filiale Aker Seafoods, qui possède une flotte de chalutiers ainsi que treize usines de transformation de poisson en Norvège et au Danemark. Aker Seafoods a également une activité de négoce de poissons à chair blanche entiers frais et surgelés, ainsi que de filets de poissons à chair blanche et de saumon frais et surgelés, principalement auprès de la grande distribution en Europe, et notamment en France. Aker Seafoods ne dispose cependant d'aucun comptoir de vente dans ce pays. Enfin, Aker Seafoods commercialise dans les pays scandinaves des plats préparés surgelés à partir de produits de la mer.

Aker a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes de [...] milliards d'euros, dont environ [>50]millions d'euros réalisés en France.

La société Aquafinance S.A. a pour seul but d'être la holding de tête de la société Viviers de France S.A., qu'elle détient à 88,75%, le reste du capital de Viviers de France étant possédé par elle-même. VdF détient des fermes piscicoles produisant truites et turbots, en France au travers de sa filiale à 79% « Ferme Marine de Noirmoutier S.A.S. », et en Espagne au travers de sa filiale à 100% « Viveros de los Pirineos S.A. », une usine de transformation de poisson à Castets (40), ainsi qu'une autre usine à Boulogne-sur-Mer (62) au travers de sa filiale à 95,1% « Viviers Marins S.A.S. ». Ces deux établissements n'opèrent de transformation que pour le compte de VdF, et en aucun cas pour le compte de tiers. Au travers de sa filiale à 100% « Belle-Ile S.A.R.L. », VdF exerce une activité de négoce en poisson auprès de la grande distribution, principalement française. Enfin, VdF commercialise en France des plats préparés frais à partir de produits de la mer.

VdF a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes prévisionnel de [...] millions d'euros, dont [>50] millions d'euros réalisés en France.¹

L'opération notifiée consiste en l'acquisition de [...] % du capital d'Aquafinance S.A. par Aker Seafoods, le reste du capital étant détenu à hauteur de [...] % par les deux entrepreneurs managers d'Aquafinance [...] et [...], et à hauteur de [...] % par les salariés. Au terme du pacte d'actionnaires signé le 25 janvier 2008, Aker Seafoods disposera du pouvoir de décision au sein des organes délibérants d'Aquafinance S.A. En ce qu'elle emporte la prise de contrôle exclusif d'Aquafinance S.A., et conséquemment de VdF, par Aker Seafoods, l'opération notifiée constitue une opération de concentration au sens de l'article L.430-1 du code de commerce. Compte tenu des chiffres d'affaires des entreprises concernées, elle ne revêt pas une dimension communautaire et est soumise aux dispositions des articles L.430-3 et suivants du code de commerce relatif à la concentration économique.

2. LES MARCHÉS CONCERNÉS

Les chevauchements horizontaux entre les activités des parties ne concernent que le négoce de poissons blancs et de saumon, à l'exclusion de l'élevage, de la pêche, l'activité des parties portant sur des espèces différentes, ou de la transformation, les parties ne transformant pas de produits pour le compte de tiers. Par ailleurs, il n'existe pas de chevauchement entre les activités de fabrication et de commercialisation de plats préparés à base de produits de la mer de VdF et d'Aker Seafoods car les sociétés ne vendent pas leurs produits sur le même territoire. Or les autorités ont indiqué à plusieurs reprises que ce marché était de dimension nationale². L'opération présente également des aspects d'intégration verticale qui n'appellent pas cependant de nouvelle définition de marché, puisque les marchés amont et aval concernés par ces effets auront déjà été étudiés pour les besoins de l'analyse horizontale.

2.1. Marchés de produits

2.1.1. 2.1.1. Le saumon

La décision du Ministre de l'économie C2006-47 Pan Fish/Marine Harvest JV du 1^{er} décembre 2006 (BOCCRF du 25 janvier 2007) a défini un marché du saumon distinct de celui des autres produits de la mer en raison de ses caractéristiques physiques et organoleptiques, de son image particulière, à connotation essentiellement festive, ainsi que de son prix relativement élevé. En outre, il a retenu les segmentations suivantes : (i) saumon Atlantique ou saumon Pacifique, (ii) saumon sauvage ou saumon d'élevage, (iii) saumon frais ou surgelé. Conformément à cette pratique, il convient de souligner que les chevauchements entre les activités des parties se limitent au saumon Atlantique d'élevage frais. Dans la décision précitée, la question a été laissée ouverte sur de possibles segmentations en fonction, d'une part, de la « forme » du saumon, entier ou découpé, et d'autre part, en fonction de son origine géographique. En l'espèce, il n'est pas nécessaire d'y apporter des réponses, dans la mesure où quelle que soit la solution retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle

¹ En application du point 38 des lignes directrices relatives au contrôle des concentrations de la DGCCRF du 30 avril 2007, qui indiquent qu'en « cas de divergence significative entre le chiffre d'affaires du dernier exercice clos, non encore certifié, et le précédent qui a été certifié, le chiffre d'affaires le plus récent peut être pris en compte pour le calcul du chiffre d'affaires, même s'il n'est pas encore certifié (...) ». Pour information, VdF a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes de 44,7 millions d'euros, dont [...] millions d'euros réalisés en France.

* Erreur matérielle : lire « filiale » au lieu de « société de tête ».

** Erreur matérielle : lire « TRG Holding » au lieu de « TSG Holding ».

² Voir les décisions de la Commission M.445 BSN/Euralim du 7 juin 1994 et M.2302 Heinz/CSM du 23 février 2001, et la lettre du Ministre de l'économie C2006-154 du 1^{er} février 2007, au conseil de la société Alfesca, relative à une concentration dans le secteur alimentaire (BOCCRF n°4 bis du 27 avril 2007).

demeureraient inchangées. Ceci dit, l'analyse concurrentielle examinera également les marchés découpés sur la base de cette segmentation au plus fin.

2.1.2. 2.1.2. Les poissons à chair blanche

La décision de la Commission M.3722 Nutreco/Stolt-Nielsen/Marine Harvest JV du 12 avril 2005 a laissée ouverte la question de la délimitation exacte du marché des poissons blancs. Cependant, par analogie à la pratique du Ministre de l'économie sur le marché du saumon, il est possible de distinguer un marché des poissons à chair blanche frais d'un marché des poissons à chair blanche surgelés. On note notamment une différence de prix conséquente entre les deux types de produits (-40% environ sur le dos de cabillaud qui passe de 25 euros le kilo à 15 euros le kilo, même écart pour le filet de lieu noir passant de 12 euros le kilo environ à 7 euros le kilo)³. En outre, pour la grande distribution, qui commercialise une large majorité des poissons frais achetés par les ménages en France⁴, il est nécessaire de proposer au rayon poissonnerie, à la coupe ou en libre-service, du poisson blanc frais. L'obligation de porter à la connaissance du consommateur le caractère frais ou congelé du produit mis en vente pèse sur le distributeur, ce qui l'amène à vendre dans ses linéaires du poisson blanc acheté frais, plutôt que du poisson acheté congelé puis décongelé en vue de sa vente. En l'espèce, les chevauchements entre les activités des parties s'opèrent uniquement sur le segment des poissons à chair blanche frais, VdF ne vendant pas de poisson surgelé.

La question se pose par ailleurs d'éventuelles segmentations selon la « forme » du poisson (entier ou découpé), selon son espèce et selon son canal de distribution. En l'espèce, il n'est pas nécessaire de trancher la réponse à cette question, dans la mesure où quelle que soit la solution retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurerait inchangées. Ceci dit, l'analyse concurrentielle sera menée notamment sur la base d'une segmentation au plus fin qui prendra en compte ces éléments de différenciation.

2.2. Marchés géographiques

2.2.1. 2.2.1. Le saumon

Dans la décision Pan Fish/Marine Harvest JV précitée, les autorités de concurrence françaises ont considéré que le marché de la vente de saumon frais était de dimension européenne, en l'absence d'obstacle réglementaire restreignant les échanges, ainsi qu'en raison de coûts de transport peu élevés et de prix de vente similaires d'un Etat-membre à l'autre. L'instruction de la présente opération n'a pas permis de remettre en cause cette définition.

2.2.2. 2.2.2. Les poissons à chair blanche

La décision communautaire Nutreco/Stolt-Nielsen/Marine Harvest JV précitée a laissé ouverte la question de la définition géographique de ce marché. Les parties ont développé une argumentation en faveur de l'adoption d'une définition européenne du marché géographique des poissons blancs. Elles évoquent une possible analogie entre le marché du saumon et celui des poissons blancs, des coûts de transport du poisson faibles, l'absence d'obstacles réglementaires ou sanitaires qui pourraient limiter les échanges au sein de l'Espace Economique Européen (EEE), la similarité des prix entre les différents pays de l'EEE, notamment du fait de l'impossibilité de différencier le poisson blanc vendu dans un pays de celui vendu dans un autre. Enfin, elles arguent que la grande distribution achète une part importante des poissons à chair blanche directement auprès des fournisseurs, notamment des pays scandinaves. Ainsi, Aker Seafoods a entre autres vendu du poisson à chair blanche à Carrefour et

³ Sources : supermarchés en ligne Auchan.direct, Ooshop.com et Telemarket.com. En outre, on ne peut pas y trouver pas de haddock surgelé, ce qui tend à militer également en faveur d'une distinction entre un marché du frais et un marché du surgelé.

⁴ Source Ofimer.

Auchan alors même que cette société ne dispose pas de comptoirs de vente ni d'usines de transformation en France. Plus généralement, une grande partie des poissons blancs vendus en France provient d'importations. Toutefois, la question de la délimitation exacte du marché géographique peut ici être laissée ouverte, dans la mesure où quelle que soit la définition retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

3. ANALYSE CONCURRENTIELLE

3.1. Analyse horizontale

3.1.1. 3.1.1. Le saumon Atlantique d'élevage frais

Sur ce marché d'environ 365 900 tonnes⁵, la part de marché de la nouvelle entité sera d'environ [0-10]%, résultant des parts de marché cumulées d'Aker Seafoods (environ [0-10]%) et de VdF (environ [0-10]%).

3.1.1.1 Le saumon Atlantique d'élevage frais en filets

Sur ce marché estimé par les parties à environ 148000 tonnes, la part de marché de la nouvelle entité sera d'environ [0-10]%, résultant des parts de marché cumulées d'Aker Seafoods (environ [0-10]%) et de VdF (environ [0-10]%).

3.1.1.1.1 Le saumon norvégien d'élevage frais en filets

En utilisant une segmentation au plus fin prenant en compte l'origine du saumon, les activités des parties se chevauchent sur le segment du saumon norvégien d'élevage frais en filets. En effet, VdF ne vend que du saumon originaire de Norvège, et Aker Seafoods vend à [90-100]% du saumon originaire de ce pays. Selon les parties, le saumon norvégien représente [90-100]% des importations de saumon frais dans l'EEE. La part de marché cumulée de l'entité issue de la présente opération sur les ventes de filets de saumon norvégien d'élevage frais sera, selon elles, inférieure à [0-10]%. En effet, elles estiment la part de marché d'Aker Seafoods à environ [0-10]% et celle de VdF à [0-10]%.

Au vu des parts de marché limitées des parties et de la nouvelle entité, la présente opération de concentration ne présente pas de risque d'atteinte à la concurrence ni sur un marché du saumon Atlantique d'élevage frais, ni sur aucun de ses possibles segments.

3.1.2. 3.1.2. Les poissons à chair blanche frais

3.1.2.1. Marché global

3.1.2.1.1. Au niveau de l'EEE

Sur ce marché d'environ 71751 tonnes⁶, la part de marché de la nouvelle entité sera d'environ [10-20]%, résultant des parts de marché cumulées d'Aker Seafoods (environ [10-20]%) et de VdF (environ [0-10]%).

⁵ Source : rapport annuel du Norwegian Seafood Export Council.

⁶ [...] Chiffres communiqués par les parties.

3.1.2.1.2. Au niveau national

Les parties estiment la part de marché d'Aker Seafoods à [10-20]% et celle de VdF à [0-10]%, soit une part de marché de la nouvelle entité de [10-20]%.

3.1.2.2. **Segmentation selon la forme (poisson entier/poisson en filets)**

Sur la base de cette segmentation, les chevauchements entre les activités des parties ne s'opèrent que sur le segment des poissons blancs frais en filets, VdF ne commercialisant pas de poissons blancs entiers.

3.1.2.2.1. Au niveau de l'EEE

Selon les parties, la part de marché de la nouvelle entité sera de [10-20]%, résultant des parts de marché combinées d'Aker Seafoods ([10-20]%) et de VdF ([0-10]%).

3.1.2.2.2. Au niveau national

La part de marché de la nouvelle entité sera de [20-30]%, résultant des parts de marché combinées d'Aker Seafoods ([10-20]%) et de VdF ([0-10]%)⁷.

3.1.2.3. **Segmentation par canal de distribution**

Sur la base de cette segmentation, les activités des parties se chevauchent sur le seul segment de la vente de poissons blancs frais à destination des GMS (grandes et moyennes surfaces). Il est possible d'estimer la part des GMS dans le total des achats de poissons blancs frais effectués auprès de grossistes dans l'EEE et en France à environ [60-70]% ([70-80]% pour le cabillaud frais), le reste étant partagé entre l'industrie alimentaire et le secteur de l'hôtellerie-restauration. Selon les parties, VdF vend ses poissons blancs frais, en France et dans l'EEE, exclusivement auprès des GMS, et Aker Seafoods à hauteur de [60-70]%.

3.1.2.3.1. Au niveau de l'EEE

Sur ce marché d'environ 50226 tonnes⁸, la part de marché de la nouvelle entité sera de [10-20]%, résultant des parts de marché cumulées d'Aker Seafoods (environ [10-20]%) et de VdF (environ [0-10]%). Sur le seul segment des poissons blancs frais en filets, la part de marché de la nouvelle entité est estimée par les parties à [10-20]%.

3.1.2.3.2. Au niveau national

Sur ce marché que l'on estime à environ 11880 tonnes⁹, la part de marché de la nouvelle entité s'élève à [20-30]%, résultant des parts de marché cumulées d'Aker Seafoods ([10-20]%) et de VdF ([0-10]%). Sur le seul segment des poissons blancs frais en filets, la part de marché de la nouvelle entité est estimée par les parties à [20-30]%.

Sur l'ensemble de ces segmentations de marché (marché global, segmentation selon la forme, segmentation selon le canal de distribution), des concurrents significatifs sont présents, tels Samherji, HB Grandi et Brim Seafood/UA. Les parties estiment que chacune de ces entreprises a une part de marché de l'ordre de [10-20] à [10-20]% sur un marché européen des poissons blancs frais en filets commercialisés en GMS, Samherji étant le leader des trois. Les parts de marché au niveau national de

⁷ Ventes des parties: [...] tonnes pour Aker Seafoods et [...] tonnes pour VdF. Marché global= importations soit 76% de la consommation totale de poissons blancs selon l'OFIMER en 2002 (9673 tonnes) + production nationale (3055 tonnes) = 12728 tonnes.

⁸ 71751 tonnes . 0,7 = 50226 tonnes.

⁹ Marché des poissons blancs frais en filets=12728 tonnes, soit environ 2/3 du marché total des poissons blancs (Source Ofimer). Marché total=16971 tonnes. Marché destiné aux GMS= 16971.0,7= 11880 tonnes.

ces trois acteurs seraient selon les parties équivalentes à leurs positions au niveau européen. Il faut y ajouter la société Faroe Seafood qui détiendrait une position significative concernant le lieu noir.

Par ailleurs, les parties soulignent qu'en cas d'augmentation des prix de la part des grossistes en filets de poissons blancs frais, les distributeurs augmenteraient leurs achats de filets de poissons blancs surgelés au détriment du frais. Les données Ofimer indiquent sur ce point que le volume disponible de filets de poissons blancs congelés est beaucoup plus important en France que celui de filets frais, ce qui permet un report de la demande de manière rapide et en quantités importantes.

Enfin, il n'existe pas selon les parties de relations à long terme entre les fournisseurs de poissons à chair blanche et la grande distribution, ni d'obligations d'achat minimum, ce qui témoigne de la concurrence effective qui se livre sur ce marché. Elles précisent que la grande distribution négocie ses achats produit par produit, et se fournit en partie au gré des opportunités qui se présentent. Par exemple, ce mois-ci la grande distribution serait demandeuse de lieu noir car le prix est actuellement plus avantageux que celui du cabillaud. En outre, les prix changent quotidiennement pour le poisson frais, en fonction des conditions d'approvisionnement (ex : conditions en haute mer).

3.1.2.4. Segmentation par espèce

3.1.2.4.1. Au niveau de l'EEE

Les parts de marché des parties et de la nouvelle entité sur un marché des poissons blancs frais entiers et en filets segmenté par espèce sont estimées comme indiqué dans le tableau ci-dessous :

	Aker Seafoods	Viviers de France	Nouvelle entité
Cabillaud ¹⁰	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
Lieu noir ¹¹	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
Haddock ¹²	[0-10]%	[0-5]%	[0-10]%

- Par ailleurs, en retenant un marché plus étroit des seuls poissons blancs frais en filets segmenté par espèce, seule la part de marché de la nouvelle entité sur le cabillaud est modifiée, puisque les parties ne vendent au sein de l'EEE ni lieu noir frais entier, ni haddock frais entier. Elle peut alors être estimée à [10-20]%. Enfin, sur un marché concernant les poissons vendus en filets à destination des GMS uniquement, les parts de marché de la nouvelle entité sur la cabillaud, le lieu noir et le haddock seront respectivement de [10-20]%, [10-20]%, et [0-10]%. Au vu de ces parts de marché limitées, la présente opération de concentration ne présente de risque d'atteinte à la concurrence ni sur un marché européen du cabillaud frais, ni sur un marché européen du lieu noir frais, ni sur un marché européen du haddock frais, ni sur aucun de leurs segments respectifs.

3.1.2.4.2. Au niveau national

Les parts de marché des parties et de la nouvelle entité sont estimées comme indiqué dans le tableau ci-après :

	Aker Seafoods	Viviers de France	Nouvelle entité
Cabillaud ¹³	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
Lieu noir ¹⁴	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%
Haddock ¹⁵	[10-20]%	[0-10]%	[10-20]%

¹⁰ [...]. Chiffres communiqués par les parties.

¹¹ Estimations des parties.

¹² Estimations des parties.

¹³ Estimations des parties.

¹⁴ Estimation des parties.

¹⁵ Calcul des parts de marché sur la base d'un marché incluant la production nationale estimée à 562 tonnes, soit 65% de la consommation nationale de haddock (source OFIMER), soit un marché total estimé à 1606 tonnes.

Sur un marché prenant en compte uniquement les poissons vendus en filets, les parts de marché de la nouvelle entité n'excéderont pas [20-30]%, sauf en ce qui concerne le cabillaud, poisson sur lequel la part de marché de la nouvelle entité sera de [30-40]%¹⁶. En intégrant également la segmentation par canal de distribution, les parts de marché de la nouvelle entité sur le marché à destination de la grande et moyenne distribution s'élèveront à hauteur de [30-40]% pour le cabillaud, de [20-30]% pour le lieu noir et de [10-20]% pour le haddock. Au vu des parts de marché de la nouvelle entité, il est possible d'affirmer que la présente opération de concentration ne présente de risque d'atteinte à la concurrence ni sur un marché français du lieu noir frais, ni sur un marché français du haddock frais, ni sur aucun de leurs segments respectifs.

Pour ce qui concerne un marché national du cabillaud frais en filets, malgré une part de marché cumulée des parties de [30-40]% (et de [30-40]% sur un marché à destination des GMS), la nouvelle entité devra faire face à la concurrence des sociétés Samherji et Brim Seafood dont les parts de marché sur ce segment, à la meilleure connaissance des parties, avoisinent les [10-20]% chacune. HB Grandi et Icelandic sont quant à elles davantage actives en France sur le segment du cabillaud en filets congelé.

En tout état de cause, si le prix du cabillaud augmentait, les distributeurs pourraient se tourner vers d'autres espèces de poissons à chair blanche, y compris des espèces pêchées ou élevées en dehors de l'EEE (par exemple le merlu, le tilapia ou le poisson-chat). En effet, comme le rapport de l'Ofimer sur le *Marché des poissons blancs*¹⁷ le souligne : « En France, sur le marché du poisson frais, trois espèces de poissons blancs – cabillaud, lieu noir et merlan – avaient une part de marché de plus de 65% à la fin des années 80. Quinze ans après, ces trois espèces ne représentent plus que 30% du marché du poisson frais. En effet, il y a eu un phénomène de substitution très rapide d'abord vers le saumon qui a atteint une part de marché de 24%, puis vers la perche du Nil qui détient 6% de ce marché. (...) Ce phénomène confirme l'aptitude du consommateur à changer ses habitudes alimentaires et à accepter de nouvelles espèces de poisson, à condition que la chair soit blanche (ou rose dans le cas des salmonidés) et que la texture soit familière. »

En outre, le rapport précité de l'Ofimer affirme également que « Le prix du poisson frais dépend aussi de celui du poisson congelé, car le consommateur n'est pas prêt à accepter une différence de prix trop importante entre le congelé et le frais pour du poisson blanc. » Ainsi, en cas d'augmentation du prix du cabillaud frais, une partie des consommateurs pourrait également se tourner, comme cela a déjà été évoqué, vers les poissons à chair blanche congelés. Enfin, si le quota de pêche du cabillaud était diminué dans l'EEE dans les prochaines années, l'élevage de cabillaud pourrait être développé davantage.

Au vu de l'ensemble de ces éléments, l'opération de concentration envisagée ici ne présente de risque d'atteinte à la concurrence ni sur un marché national du cabillaud frais en filets, ni sur un marché du cabillaud frais en filets à destination des GMS.

3.1.3. Conclusion de l'analyse horizontale

Il résulte de l'analyse précédente que la présente opération n'est de nature à porter atteinte à la concurrence d'un point de vue horizontal sur aucun des marchés concernés, ni sur aucun de leurs segments.

3.2. Analyse conglomérale

L'opération ne peut donner lieu à aucun effet de gamme au profit de la nouvelle entité. En premier lieu, les parties ont confirmé que les principaux acteurs du marché du poisson à chair blanche frais en filets précités sont également actifs sur le marché du saumon frais en filets. En outre, les

¹⁶ Calcul des parts de marché sur la base d'un marché incluant la production nationale estimée à 786 tonnes, soit 12% de la consommation nationale de cabillaud (source OFIMER), soit un marché total de 6547 tonnes.

¹⁷Rapport Ofimer, *Le marché des poissons blancs*, octobre 2003 (dernier rapport disponible).

principaux acteurs sur le marché du saumon frais identifiés par les autorités de concurrence dans la décision Pan Fish / Marine Harvest du 1er décembre 2006 (Marine Harvest, Lerøy Seafood, Fjord Seafood), sont également actifs sur le marché du poisson à chair blanche frais en filets. Ainsi, en cas de besoin, les concurrents de la nouvelle entité sont aptes à proposer une gamme aussi large de produits que cette dernière. Cependant, selon les informations recueillies par les parties, il apparaît que les acteurs de la grande distribution ne recherchent pas forcément à proposer de gamme déterminée concernant les poissons frais. En effet, comme cela a été vu plus haut, il n'existe pas de contrats à long terme en la matière, les centrales d'achat négociant produit par produit (notamment le saumon séparément du poisson blanc).

Il résulte de ce qui précède que la présente opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence d'un point de vue congloméral.

En conclusion, il ressort de l'instruction du dossier que l'opération notifiée n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence. Je vous informe donc que j'autorise cette opération.

Je vous prie d'agréer, Maîtres, l'expression de ma considération distinguée.

Pour le ministre de l'économie, des finances
et de l'emploi et par délégation,
*Le Chef de Service de la
Régulation et de la Sécurité*
FRANCIS AMAND

NOTA : Des informations relatives au secret des affaires ont été occultées à la demande des parties notifiantes, et la part de marché exacte remplacée par une fourchette plus générale. Ces informations relèvent du « secret des affaires », en application de l'article R. 430-7 fixant les conditions d'application du livre IV du Code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence.