

Avis N°08-A-08 du 14 mai 2008 relatif à l'acquisition de la société Zurflüh-Feller par la société Somfy dans le secteur de la fourniture d'accessoires de volets roulants.

NOR : ECEC0818133V

Le Conseil de la concurrence (section III A),

Vu la lettre du 14 février 2008 enregistrée sous le numéro 08/0021A, par laquelle la ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi a saisi le Conseil de la concurrence, en application des dispositions des articles L. 430-1 à L. 430-7 du code de commerce, d'une demande d'avis relative à la prise de contrôle exclusif de la société Zurflüh-Feller par la société Somfy ;

Vu les articles 81 et 82 du traité instituant la Communauté européenne ;

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

Vu les observations présentées par les représentants de la société Somfy et le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Les rapporteuses, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement, les représentants de la société Somfy entendus au cours de la séance du 30 avril 2008 ;

Les représentants des sociétés Nice France, Deprat et LeNouy, entendus sur le fondement des dispositions de l'article L. 430-6, alinéa 3 du code de commerce ;

Adopte l'avis fondé sur les constatations et les motifs ci-après exposés :

SOMMAIRE

I.	LES ENTREPRISES ET L'OPERATION.....	3
A.	Les entreprises parties à la concentration.....	3
1.	La société Somfy.....	3
a)	<i>Présentation de la société</i>	3
b)	<i>L'influence déterminante sur Gaviota-Simbac</i>	3
2.	La société Zurflüh-Feller.....	4
B.	L'opération.....	5
II.	LA DELIMITATION DES MARCHES CONCERNES PAR L'OPERATION.....	6
A.	La délimitation des marchés de produits.....	6
1.	Présentation des produits.....	6
a)	<i>Les différents types de volets roulants</i>	7
b)	<i>Les pièces composant un volet roulant</i>	7
c)	<i>La conception d'un volet roulant</i>	8
2.	Les marchés pertinents.....	8
a)	<i>Le module d'enroulement</i>	9
b)	<i>Le module de manœuvre et de commande extérieure</i>	9
c)	<i>Le module de fixation</i>	10
B.	La délimitation géographique des marchés.....	10
III.	LES PARTS DE MARCHÉ DES ENTREPRISES, PARTIES A L'OPERATION.....	11
IV.	LE BILAN CONCURRENTIEL.....	16
A.	Les concurrents présents sur le marché.....	16
1.	Les accessoiristes.....	17
2.	Les motoristes.....	19
B.	La demande adressée aux parties : les assembleurs.....	20
1.	Les assembleurs sont très nombreux et ont des profils très divers.....	20
2.	La faible puissance d'achat des assembleurs.....	22
C.	Les barrières à l'entrée.....	23
1.	Les brevets.....	24
2.	Les coûts irrécupérables.....	24
3.	Fonction de production et taille critique.....	26
4.	Les spécificités du marché français.....	26
5.	la concurrence potentielle.....	27
6.	Les entrées et sorties effectives d'acteurs.....	29
D.	Les effets congloméraux de l'opération.....	30
1.	Sur le risque de mixed ventes groupées mixtes (bundling commercial).....	32
2.	Sur le risque de vente groupée technique (bundling technique).....	33
E.	Les effets horizontaux.....	41

I. Les entreprises et l'opération

A. LES ENTREPRISES PARTIES A LA CONCENTRATION

1. LA SOCIETE SOMFY

a) Présentation de la société

1. Somfy SA (ci-après Somfy) est une société anonyme à directoire et conseil de surveillance, immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro 476 980 362 RCS Bonneville. Il s'agit d'une holding détenant des participations et contrôlant les sociétés du groupe Somfy. Somfy est détenue à 49,24 % par la société JPJ SCA.
2. Le groupe Somfy compte 4 sites de production en France et 4 autres à l'étranger. En 2006, la société Somfy SA a consolidé dans ses comptes 69 sociétés. Parmi elles, figure une société anonyme de droit espagnol, Gaviota-Simbac SL, qui a pour activité la conception, la fabrication et la distribution d'accessoires pour volets roulants et stores. En France, Gaviota-Simbac commercialise des tubes, des attaches, des treuils, des commandes manuelles et des modules de fixation.
3. Le groupe Somfy fabrique des moteurs tubulaires pour volets roulants, des moteurs pour stores, des moteurs à bras pour portails battants, des solutions globales de motorisation pour portes de garages ainsi que les dispositifs de commande extérieure adaptés. Il est un des principaux acteurs mondiaux dans ce secteur et le leader européen et français de la motorisation des volets roulants.

b) L'influence déterminante sur Gaviota-Simbac

4. L'article L. 430-1 du code de commerce dispose que « *le contrôle découle des droits, contrats ou autres moyens qui confèrent, seuls ou conjointement et compte tenu des circonstances de fait ou de droit, la possibilité d'exercer une influence déterminante sur l'activité d'une entreprise et notamment :*
- *des droits de propriété ou de jouissance sur tout ou partie des biens d'une entreprise ;*
- *des droits ou des contrats qui confèrent une influence déterminante sur la composition, les délibérations ou les décisions des organes d'une entreprise* ».
5. Lorsqu'une entreprise n'a pas la majorité du capital ou des droits de vote, il convient de vérifier si ces participations peuvent être considérées comme conduisant à une influence déterminante. Or, c'est le cas si les statuts de l'entreprise prévoient des modalités qui excèdent ce qui est normalement consenti à des actionnaires minoritaires afin de protéger leurs intérêts financiers (*cf. notamment les avis du Conseil de la concurrence n° 04-A-07 et n° 04-A-08*) ou, plus largement, s'il existe un faisceau d'indices convergents montrant que l'actionnaire minoritaire détient sur l'entreprise une influence déterminante.
6. En particulier, il convient d'examiner les droits de veto éventuellement détenus par l'actionnaire minoritaire, en prenant en considération les décisions sur lesquelles ils peuvent être appliqués et d'éventuelles conditions restreignant leur utilisation, de même que la

possibilité de nommer certains responsables, soit au sein des organes délibérants, soit dans l'entreprise.

7. En l'espèce, Somfy a acquis, le 5 juillet 2001, 50 % de la société espagnole Forjas del Vinalopo et a apporté en contrepartie 100 % du capital social de la société Imbac¹ à cette dernière. Les 50 % restant de la société Forjas del Vinalopo étaient détenus par la famille Guillen. Le 23 décembre 2002, la société Aceper est entrée dans le capital social de la société Forjas del Vinalopo, devenue Gaviota-Simbac. Le capital social de cette dernière est depuis réparti comme suit : 46,5 % pour Somfy, 46,5 % pour la famille Guillen et 7 % pour Aceper.
8. Selon le pacte d'associés établi le 5 juillet 2001 et resté inchangé après l'entrée d'Aceper dans le capital social, le conseil d'administration de Gaviota-Simbac est composé de 6 membres dont trois sont nommés par la famille Guillen et trois par Somfy. Ce conseil d'administration est entièrement responsable de la stratégie opérationnelle et financière de la société. En effet, comme le souligne Somfy, « *c'est le conseil d'administration de Gaviota-Simbac qui détermine les décisions stratégiques de la société dont le budget et le business plan annuels de la société (article 5.1 du pacte d'associés du 5 juillet 2001)* ». Comme les décisions relatives à la gestion courante de la société sont prises à la majorité simple au sein du conseil d'administration, Somfy dispose donc d'un droit de veto.
9. Le 12 mars 2003, un des trois représentants de Somfy au conseil d'administration a démissionné de son mandat. Il n'a pas été remplacé depuis. La partie notifiante ne conteste pas avoir la possibilité d'exercer une influence déterminante sur Gaviota-Simbac mais elle considère cependant que tel n'est pas le cas tant que le sixième administrateur n'est pas nommé.
10. En application de l'article 4.2 du pacte d'associés du 5 juillet 2001, Somfy conserve cependant la possibilité de nommer un 6^{ème} membre à tout moment. Le Conseil estime que cette possibilité lui permet, d'ores et déjà, d'exercer une influence déterminante sur l'activité de Gaviota-Simbac et qu'en conséquence, il a lieu de considérer qu'elle exerce le contrôle de cette entreprise, conjointement avec la famille Guillen.

2. LA SOCIETE ZURFLÜH-FELLER

11. La société Zurflüh-Feller Holding SAS n'a pas d'autre activité que celle d'être la holding propriétaire de 100 % des actions de la société Zurflüh-Feller SAS. Cette dernière est une société par actions simplifiée, immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro RCS Montbeliard B 876 750 043. La société Zurflüh-Feller SAS a constitué trois filiales opérationnelles, dont le capital est totalement détenu par elle: Zurflüh-Feller Montage, CERF et MS Développement.
12. Zurflüh-Feller conçoit et produit des accessoires pour volets roulants qu'elle fournit aux assembleurs. Elle commercialise en France des tubes, des attaches, des treuils, des commandes manuelles et des modules de fixation. Elle est le leader du marché français pour l'ensemble de ces produits mais est peu présente à l'étranger.

¹ Imbac, fondée vers 1945, est devenue un spécialiste de l'accessoire manuel et du tube octogonal en Italie puis en Europe. Elle avait été acquise par le groupe Somfy en 1996.

B. L'OPERATION

13. L'opération de concentration consiste en l'acquisition, par la société Somfy SA, de 100 % du capital social de la société Zurflüh-Feller Holding SAS et donc de la société Zurflüh-Feller SAS.
14. La contrôlabilité d'une opération de concentration relève de la combinaison des articles L. 430-1 et L. 430-2 du code du commerce qui posent une condition qualitative relative à la nature de l'opération de concentration et des conditions quantitatives.
15. Aux termes de l'article L. 430-1 du code du commerce :
- « I.- Une opération de concentration est réalisée :
- 1° Lorsque deux ou plusieurs entreprises antérieurement indépendantes fusionnent ;
- 2° Lorsqu'une ou plusieurs personnes, détenant déjà le contrôle d'une entreprise au moins ou lorsqu'une ou plusieurs entreprises acquièrent, directement ou indirectement, que ce soit par prise de participation au capital ou achat d'éléments d'actifs, contrat ou tout autre moyen, le contrôle de l'ensemble ou de parties d'une ou plusieurs autres entreprises.
- II. - La création d'une entreprise commune accomplissant de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome constitue une concentration au sens du présent article.
- III. - Aux fins de l'application du présent titre, le contrôle découle des droits, contrats ou autres moyens qui confèrent, seuls ou conjointement et compte tenu des circonstances de fait ou de droit, la possibilité d'exercer une influence déterminante sur l'activité d'une entreprise, et notamment :
- des droits de propriété ou de jouissance sur tout ou partie des biens d'une entreprise ;
 - des droits ou des contrats qui confèrent une influence déterminante sur la composition, les délibérations ou les décisions des organes d'une entreprise ».
16. Au cas d'espèce, la société Somfy SA acquiert le contrôle exclusif de Zurflüh-Feller par achat de 100 % du capital social de la société Zurflüh-Feller Holding SAS, qui elle-même détient 100 % du capital de la société Zurflüh-Feller SAS. Il s'agit donc bien d'une concentration au sens de l'article L. 430-1 du code de commerce.
17. Aux termes de l'article L. 430-2 du code du commerce :
- « Est soumise aux dispositions des articles L. 430-3 et suivants du présent titre toute opération de concentration, au sens de l'article L. 430-1, lorsque sont réunies les trois conditions suivantes :
- le chiffre d'affaires total mondial hors taxes de l'ensemble des entreprises ou groupes des personnes physiques ou morales parties à la concentration est supérieur à 150 millions d'euros ;
 - le chiffre d'affaires total hors taxes réalisé en France par deux au moins des entreprises ou groupes des personnes physiques ou morales concernées est supérieur à 50 millions d'euros ;
 - l'opération n'entre pas dans le champ d'application du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises.
- Toutefois, une opération de concentration entrant dans le champ du règlement précité qui a fait l'objet d'un renvoi total ou partiel à l'autorité nationale est soumise, dans la limite de ce renvoi, aux dispositions du présent titre (...) ».

18. En l'espèce, les entreprises concernées réalisent un chiffre d'affaires total sur le plan mondial de plus de 150 millions d'euros en 2006 (JPJ SCA 1 202,815 millions d'euros et Zurflüh-Feller Holding SAS 56,98 millions d'euros). Chacune d'entre elles réalise en France un chiffre d'affaires de plus de 50 millions d'euros en 2006 (JPJ SCA 510,443 millions d'euros et Zurflüh-Feller Holding SAS 53,659 millions d'euros). De plus, les chiffres d'affaires des entreprises concernées n'atteignent pas les seuils fixés par le règlement communautaire n°4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 modifié.
19. En conséquence, l'opération notifiée constitue une opération contrôlable par les autorités nationales de concurrence au regard des articles L. 430-1 et L. 430-2 du code de commerce.

II. La délimitation des marchés concernés par l'opération

20. Les marchés sont considérés comme « affectés », au sens du décret n° 2002-689 du 30 avril 2002 fixant les conditions d'application du livre IV du code de commerce :
« - *Si deux ou plusieurs des entreprises concernées exercent une activité sur ce marché et que leurs parts de marché cumulées atteignent 25 % ;*
- *Si une au moins des entreprises concernées exerce des activités sur ce marché, et qu'une autre des entreprises concernées exerce des activités sur un marché amont, aval ou connexe, dès lors que sur l'un ou l'autre de ces marchés, les entreprises concernées ont une part de marché atteignant 25 % ou plus ».*
21. S'agissant des sociétés Somfy, Gaviota-Simbac et Zurflüh-Feller, les marchés correspondants à cette définition sont ceux liés à la fabrication des volets roulants. Somfy fabrique en effet des moteurs tubulaires tandis que Gaviota-Simbac et Zurflüh-Feller produisent d'autres accessoires pour volets roulants. Il s'agit de produits complémentaires et donc connexes. Somfy fabrique également des moteurs pour portails battants, stores ou portes de garages mais Zurflüh-Feller n'est pas active dans ces secteurs.

A. LA DELIMITATION DES MARCHES DE PRODUITS

1. PRESENTATION DES PRODUITS

22. Le volet roulant doit être distingué des volets battants, des volets coulissants, des stores et des persiennes. Il est composé d'un ensemble de lamelles articulées qui s'enroulent autour d'un tube contenu dans un caisson placé soit à l'extérieur soit à l'intérieur du logement, au-dessus de la fenêtre. Le volet peut être enroulé ou déroulé, soit à la main (avec une manivelle ou une sangle), soit avec un moteur au moyen d'un interrupteur ou d'une télécommande.
23. Les volets roulants constituent une part de plus en plus importante des volets posés en France, atteignant près de 73 % du marché des volets en 2007. Les ventes de volets roulants ont fortement augmenté en valeur au cours des cinq dernières années, du fait de la progression des volumes mais également en raison de la hausse de leurs prix de vente moyens. Selon les professionnels du secteur, cette tendance à la hausse des prix moyens s'explique

principalement par l'importance prise par les volets roulants haut de gamme (volets en aluminium ou motorisés).

a) Les différents types de volets roulants

24. Il existe plusieurs types de volets roulants :

- les volets roulants traditionnels s'enroulent dans un coffre placé au-dessus de la fenêtre et sont eux-mêmes de deux types : les coffres-tunnel sont insérés dans le bâti (ou maçonnerie) au moment de la construction et sont donc destinés à la construction neuve ; les volets traditionnels ou standards (ci-après traditionnels) sont généralement posés dans le cadre de la construction neuve d'un bâtiment mais sont également privilégiés en rénovation puisqu'ils s'adaptent facilement à différents types d'espaces réservés ;
- les volets roulants « monoblocs » (ou rénovation) sont directement posés sur la menuiserie extérieure et sont quasi-exclusivement utilisés dans le cadre de la rénovation d'une habitation puisqu'ils permettent de poser un volet roulant sans qu'aucun espace réservé n'ait été prévu ;
- les blocs-baies regroupent solidairement la fenêtre et le volet roulant. Ils sont utilisés en construction neuve (habitat collectif notamment) mais également en rénovation lors du changement des fenêtres.

25. Depuis 30 ans, le taux de motorisation des volets roulants augmente au détriment de la commande manuelle. Il a enregistré une très forte progression entre 2003 et 2007. Cette forte croissance est due à l'augmentation du budget moyen consacré par les Français aux dépenses d'équipement de l'habitat, au dynamisme du marché de la rénovation de logements résidentiels et à la baisse des prix de vente moyens des moteurs depuis le début des années 2000. Plus précisément, le taux de motorisation des volets roulants monoblocs et traditionnels (standard + coffre-tunnel) a considérablement augmenté ces cinq dernières années pour atteindre un taux de près de 80 % en 2007. Ce taux devrait encore s'accroître dans les années à venir. En revanche, le taux de motorisation des volets roulants blocs-baies, bien qu'en forte croissance ces dernières années, demeure inférieur à celui des autres types de volets roulants (36,5 % en 2007). Cette différence s'explique par le fait que le bloc-baie est largement utilisé dans la construction neuve de logements collectifs pour lesquels les prix des matériaux sont comprimés au maximum.

b) Les pièces composant un volet roulant

26. Un volet roulant est composé de l'assemblage :

- de pièces constructives qui constituent la partie visible du volet et dont font partie le tablier (l'ensemble de lames articulées), le caisson permettant de fixer le volet au mur et à la fenêtre et contenant le tablier lorsque celui-ci est enroulé, les embouts de caisson, la lame finale et les coulisses ;
- de pièces de mouvement (ou accessoires de volet roulant) qui font fonctionner le volet et dont font partie le tube (l'axe de rotation) et son embout, les attaches, les modules de fixation (joints) permettant de fixer le système d'enroulement au caisson, ainsi qu'un module de commande permettant la mise en rotation du système d'enroulement. Ce module de commande peut être manuel (manœuvre par treuil à tringle oscillante ou

manivelle, manœuvre par sangle et enrouleur) ou électrique (manœuvre motorisée et interrupteurs/télécommande).

27. Les différentes pièces composant un volet roulant sont des biens complémentaires. Ainsi, la constitution d'un volet roulant nécessite toujours un caisson, un tablier, une lame finale, deux coulisses, un tube, deux joues, un support de tube, un module de manœuvre et son support. Selon les pièces choisies, des pièces de jonction peuvent permettre l'adaptation d'une pièce avec une autre.

c) La conception d'un volet roulant

28. Le consommateur final (utilisateur du volet roulant) valorise principalement l'esthétique du tablier (matière des lames, couleur) et la forme du caisson, le clair de jour (qui sera d'autant plus grand que l'enroulement du tablier sera optimisé), le type de manœuvre et les labels de qualité. Il se contente donc le plus souvent de choisir l'esthétique du volet roulant et le type de manœuvre, sans s'impliquer dans le choix des composants.
29. La conception d'un volet roulant est donc le fait de l'assembleur qui doit, outre les choix de son client, tenir compte des contraintes spécifiques à chaque habitation (neuf ou rénovation, état du bâti, isolation par l'intérieur ou par l'extérieur, taille des ouvertures...) pour déterminer le type de volet roulant à poser. Ce choix du type de volet roulant induit le choix du type de modules de fixation (joues).
30. Les assembleurs fabriquent eux-mêmes le tablier ou le découpent à la bonne dimension. Les caractéristiques du tablier (matériau retenu, taille et poids du tablier) conditionnent ensuite le type de tube et la puissance de l'éventuel moteur. En effet, le tube doit être sélectionné en fonction des lames du tablier de façon à ce que l'encombrement soit minimal. Son diamètre est ainsi dicté par le choix du tablier. Pour un assembleur de volet roulant, il est plus facile de changer de moteur que de changer de tube. De ce fait, il choisit un accessoiriste puis un motoriste.
31. L'assembleur sélectionne ensuite les accessoires dans les catalogues des différents accessoiristes et motoristes pour composer un modèle donné de volet roulant. Il choisit ainsi parmi les accessoires et les moteurs disponibles, un ensemble de pièces interopérables constitué d'un tube, d'attaches adaptées aux lames, d'un embout de tube adapté au tube et destiné au bout du tube qui ne reçoit pas le module de manœuvre, d'un module de manœuvre mécanique ou motorisé, qui doit être interopérable avec le tube choisi, et de joues. Il peut aussi décider de développer ou produire en interne certains des accessoires.

2. LES MARCHES PERTINENTS

32. Parmi les pièces de mouvement des volets roulants peuvent être distingués plusieurs modules qui assurent des fonctions différentes. Ces modules entrent dans la fabrication d'un volet roulant et sont des biens complémentaires. Ils ne sont pas substituables entre eux car ils n'offrent pas la même fonction technique et sont offerts séparément aux assembleurs. Par ailleurs, ils sont composés de matériaux distincts et leurs procédés de fabrication diffèrent. Il est donc nécessaire de définir un marché par module (module d'enroulement, module de manœuvre et de commande extérieure et module de fixation). A l'intérieur de chaque module des subdivisions peuvent également s'avérer nécessaires.

a) Le module d'enroulement

33. Ce module permet d'assurer l'enroulement du volet roulant. Il est constitué d'un tube en acier galvanisé et d'attaches permettant de relier le tube au tablier. Les attaches peuvent être souples (constituées d'une lame en inox et d'un profil en aluminium ou en polyamide) ou rigides. Les attaches rigides sont constituées d'un verrou se fixant sur le tube et de maillons. Outre la liaison du tablier au tube, ces dernières permettent d'éviter les vibrations du tablier et assurent le verrouillage du tablier en position basse.
34. Les tubes et les attaches n'assurant pas la même fonction, ces deux produits doivent être considérés comme des marchés distincts, ainsi que le soutient la partie notifiante.

b) Le module de manœuvre et de commande extérieure

35. Il a pour fonction la mise en rotation du système d'enroulement permettant à l'utilisateur d'ouvrir ou de fermer son volet. Il comporte un élément de manœuvre (treuil, enrouleur ou moteur) et un élément de commande (sangle, manivelle, interrupteur ou télécommande) et peut être mécanique ou motorisé.
36. Selon la partie notifiante, s'agissant des modules de manœuvre, si les modules mécaniques et motorisés assurent la même fonction, leur substituabilité est très faible en raison de leur différence importante de prix. Il conviendrait donc de définir deux marchés distincts, le marché des manœuvres mécaniques et le marché des manœuvres motorisées pour volets roulants. S'agissant des modules de commande, comme les manœuvres mécaniques et motorisées sont commandées par des modules de commande extérieure différents (manivelle ou sangle pour les manœuvres mécaniques ; interrupteur ou télécommande pour les manœuvres motorisées), il serait également nécessaire de les distinguer.
37. Le test de marché a confirmé que les modules de manœuvre et de commande mécaniques et motorisés sont commercialisés à des prix très différents et que certains fournisseurs sont spécialisés dans la fabrication des uns ou des autres (par exemple, Somfy ou Nice pour les modules motorisés et Zurflüh-Feller et Gaviota-Simbac pour les modules manuels).
38. Le Conseil considère donc que les modules de manœuvre et de commande constituent des marchés distincts selon qu'ils sont mécaniques ou motorisés.

Le module mécanique (treuil, enrouleur, sangle et manivelle)

39. Ce module est constitué d'un élément de manœuvre (treuil ou enrouleur) et d'un élément de commande (manivelle ou sangle).
40. La partie notifiante considère qu'il convient de distinguer la manœuvre, d'une part, et la commande, d'autre part, car il n'existe pas de contrainte technique liant le treuil et la manivelle d'un même accessoiriste. C'est notamment le cas de la société Bubendorff, qui se fournit en treuils auprès de Zurflüh-Feller et en manivelles auprès de Geiger. D'autres acteurs du marché soulignent en revanche la grande différence qui existe entre les manivelles et les sangles.
41. Le Conseil estime en tout état de cause que l'appartenance à un même marché des modules de manœuvre d'une part, et de commande, d'autre part, peut être laissée ouverte dans la mesure où l'analyse concurrentielle en serait peu modifiée. Pour les besoins de la présente affaire,

l'analyse concurrentielle sera effectuée selon la définition proposée par les parties, c'est-à-dire en distinguant le module de manœuvre (treuil) du module de commande manuelle (sangle et manivelle).

Le module motorisé (moteur, interrupteur et télécommande)

42. Ce module est constitué d'un élément de manœuvre (moteur tubulaire) et d'un élément de commande (un interrupteur électrique ou une télécommande radio).
43. Comme pour les modules mécaniques, la partie notifiante considère qu'il convient de distinguer la manœuvre de la commande. Par ailleurs, elle estime que s'il convient de distinguer les commandes électriques des commandes radio, du fait de leur différence de prix, les éléments de manœuvre (moteur) constituent un seul marché pertinent. D'autres acteurs estiment quant à eux que la différence de prix entre moteurs électriques et moteurs radio et leurs composants pourraient justifier une distinction.
44. En tout état de cause, la question de la segmentation des marchés des modules de manœuvre et de commande motorisés peut être laissée ouverte dans la mesure où l'analyse concurrentielle en serait peu modifiée. De plus, les commandes radio étant spécifiques à chaque moteur, les parts de marché détenues par les motoristes sur le marché des commandes radio correspondent à celles détenues sur les moteurs radio.

c) Le module de fixation

45. Un module de fixation est constitué de pièces permettant de fixer le système d'enroulement (donc le tube) au caisson et au bâti de la fenêtre. Il existe plusieurs types de modules de fixation en fonction du type de volet roulant : bloc-baie, monobloc, coffre tunnel ou traditionnel. Le module de fixation est constitué de pièces en acier pour le volet roulant traditionnel, d'une joue en aluminium ou plastique pour le monobloc, d'une joue en matière plastique pour le coffre-tunnel et le bloc-baie. La forme peut également varier.
46. Ces éléments justifient que l'analyse de la puissance de marché des accessoiristes se fasse pour chaque type de module de fixation (bloc-baie, monobloc, coffre-tunnel ou traditionnel.) mais, en tout état de cause, les mêmes acteurs interviennent sur chacun de ces marchés.

B. LA DELIMITATION GEOGRAPHIQUE DES MARCHES

47. La partie notifiante, se fondant sur les spécificités françaises, notamment au niveau de la conception et de l'architecture des bâtiments et des goûts des consommateurs ainsi que sur les caractéristiques de la diffusion (les assembleurs français se fournissant majoritairement en France), considère que la délimitation géographique des marchés des accessoires est de dimension nationale. Elle indique cependant que, s'agissant des moteurs, leur transport est plus aisé (notamment par rapport aux tubes), et leur niveau de prix peut donner lieu à des échanges intra-européens.
48. S'agissant des accessoires pour volet roulant (hors moteurs), les échanges transfrontaliers apparaissent en effet très faibles et le test de marché a confirmé l'existence de préférences nationales liées aux différences architecturales. Ainsi, pour les manivelles, les configurations techniques, c'est-à-dire le mode de sortie du caisson, sont différentes dans chaque pays. En

Allemagne, les joues aluminium ont une forme de demi-rond, alors que le marché français demande principalement des joues à pans coupés. En Espagne, par contre, deux autres tailles de joues sont commercialisées.

49. Par ailleurs, les labels de qualités sont propres à chaque pays (marque NF et label NF-Fermetures pour la France, TUV ou VDE pour l'Allemagne, IMQ pour l'Italie...). La société Nice indique ainsi que « *Même s'il existe des normes européennes applicables en la matière, les normes propres de chaque pays demeurent les plus utilisées. En effet, l'utilisation d'un standard national souvent plus strict est un argument essentiel de vente puisque certains constructeurs immobiliers exigent que l'ensemble des éléments utilisés pour la construction de la maison soient certifiés, par exemple en France, NF. Dans le cas contraire, il ne pourrait pas lui-même revendiquer la construction d'une maison aux normes NF. Par ailleurs, certains clients sont attachés à la certification NF plutôt qu'à la simple mention CE* ».
50. Le test de marché a également confirmé que les tubes présentaient des contraintes particulières pour le transport car ils sont légers mais volumineux avec un bas coût unitaire et un fort risque de détérioration pendant le transport.
51. Compte tenu de ces éléments, le Conseil estime que la dimension géographique des marchés des accessoires pour volets roulants (hors moteurs) est nationale.
52. S'agissant des moteurs, même si [40-60] % de la production française de moteurs Somfy est exportée, il ne ressort pas clairement du dossier que ce marché revêtirait une dimension européenne. En effet, les assembleurs déclarent peu d'importations (à l'exception de Lakal qui assemble ses produits en Allemagne). Parmi ceux qui importent certains de leurs accessoires, LeNouy et Vendôme Menuiserie importent des moteurs ; Lapeyre importe des modules de fixations et France Fermetures des tubes et des treuils. Les moteurs ne se détachent donc pas clairement des autres accessoires en terme d'importation. De même, Somfy indique que seuls 5 à 10 % des treuils et manivelles sont importés, contre 15 % des tubes, mais uniquement dans les régions frontalières, 18 % des moteurs et 20 à 25 % des commandes motorisées.
53. En tout état de cause, le Conseil considère que cette question peut rester ouverte : la part de marché de Somfy dans l'ensemble des ventes de moteurs en Europe, si elle est inférieure à celle calculée par rapport aux seules ventes en France, reste encore très conséquente. L'analyse n'en serait donc pas fondamentalement modifiée.

III. Les parts de marché des entreprises parties à l'opération

54. Deux questions particulières se posent dans le cadre de cette opération en ce qui concerne la comptabilisation des parts de marché des parties à l'opération. En premier lieu, les produits concernés sont des biens intermédiaires qui sont commercialisés par les parties auprès des fabricants des produits finis, les volets roulants. Or, une partie de ces assembleurs fabriquent eux-mêmes, pour leurs propres besoins, certains des accessoires vendus par les parties. D'autres fabriquent eux-mêmes l'intégralité des accessoires nécessaires à la fabrication des volets roulants de leur marque. La partie notificante soulève la question de la prise en compte de cette autoconsommation. En second lieu sera évoquée la question du mode de

comptabilisation des parts de marché de la société Gaviota-Simbac, dont Somfy détient le contrôle conjoint.

55. Sur la première question, la partie notifiante considère qu'il convient de tenir compte des volumes d'accessoires produits par des assembleurs intégrés (Bubendorff, Soprofen, Profalux, etc.) et entrant dans la production de volets roulants vendus par ces assembleurs, en faisant valoir que les effets de l'opération seraient principalement non horizontaux et que le Conseil de la concurrence a indiqué dans son avis du 10 mai 2007, relatif au projet de lignes directrices sur les concentrations non-horizontales présenté en réponse à la consultation publique de la Commission européenne du 13 février 2007 : « *Si l'autoconsommation est généralement exclue du marché quand on se place dans une perspective horizontale, elle est souvent pertinente dans une perspective verticale* » (p. 7).
56. Cependant, dans son rapport annuel de 2001, le Conseil a relevé que « *si les biens et services ne sont pas offerts, il n'y a pas de marché. Ainsi, les biens et services produits par une entreprise pour sa propre consommation ne font pas partie du marché* », en se référant notamment à un arrêt de la cour d'appel du 19 mai 1998, Transpac, selon lequel : « *L'auto-production n'est pas, selon la jurisprudence communautaire, un service offert sur le marché de sorte qu'il ne présente pas une alternative pour le client ; que tel est en effet, le sens de la décision de la Commission des Communautés du 8 avril 1992 (ACCOR/ Wagon-lit) et de celle du 21 février 1973 (Continental Can) qui a réformé la décision de la Commission, non pas parce qu'il aurait fallu prendre en compte l'auto-production, mais seulement parce qu'avait été relevée sur le marché la présence d'excédents dont il devait être tenu compte* ». Ainsi, il est pertinent de considérer, dans un premier temps de l'analyse, les parts de marché par rapport aux biens et services effectivement échangés sur un marché et qui sont donc disponibles pour les clients. Le tableau ci-dessous ne présente donc que les volumes effectivement commercialisés sur les marchés des accessoires et non les accessoires fabriqués par les assembleurs pour être intégrés dans les volets roulants vendus sur les marchés aval.
57. En revanche, sur le marché aval où la demande est celle des distributeurs, les volets roulants montés par les assembleurs entrent en concurrence avec ceux vendus par les assembleurs intégrés qui n'achètent pas leurs pièces mais les fabriquent eux-mêmes puis les montent. D'autres assembleurs s'approvisionnent en partie auprès des accessoiristes mais fabriquent également une partie des pièces qui leur sont nécessaires. Dans un second temps de l'analyse du pouvoir de marché de la nouvelle entité, il doit donc être tenu compte de ce que les volets roulants intégrant les produits qu'elle commercialise seront concurrencés, sur ce marché aval, par ceux des assembleurs intégrés. Il convient également de se demander dans quelle mesure l'autoconsommation pourrait être augmentée pour contrer le pouvoir de marché de la nouvelle entité. Ceci sera fait ci-dessous notamment dans l'analyse de la concurrence potentielle (voir le schéma au § 67).
58. S'agissant de la seconde question, le contrôle exercé par Somfy sur Gaviota-Simbac étant conjoint, il convient de n'ajouter aux parts de marché de Somfy que la moitié de celles de Gaviota-Simbac. En effet, il ressort de la pratique décisionnelle, tant de la Commission européenne que des autorités nationales de concurrence, que la part de marché d'une entreprise conjointement contrôlée doit être partagée et attribuée à chacune des sociétés mères si elles ont une activité propre dans le même secteur que leur filiale commune. Ainsi, dans son avis n° 06-A-20 du 20 octobre 2006, relatif à l'acquisition de la société Marine Harvest NV par la société Pan Fish ASA, le Conseil a indiqué que « *Pan Fish et Wartdal ont conjointement une influence déterminante sur la société Aalesundfisk. Conformément à la pratique décisionnelle de la Commission européenne sur le calcul du chiffre d'affaires, dont*

on peut utilement s'inspirer au niveau national, 50 % du chiffre d'affaires de la société Aalesundfisk doit être attribué à la société Pan Fish pour le calcul des seuils de contrôle et des parts de marché ».

59. En conséquence, les parts de marché des parties à l'opération s'établissent comme présentées dans le tableau ci-dessous². Il en ressort que Zurflüh-Feller et Somfy détiennent des parts de marché très importantes sur l'ensemble des accessoires nécessaires à la fabrication des volants roulants. Toutefois, ni l'une ni l'autre ne commercialise les tabliers et les coffres qui sont généralement fabriqués par les assembleurs eux-mêmes. Ces parts de marché sont supérieures à [70-80] % sur les marchés des attaches, des treuils, des commandes manuelles, des moteurs et des commandes radio.
60. En revanche, les parts de marché supplémentaires, attribuées à Somfy sur les marchés hors moteurs et commandes des moteurs du fait du contrôle conjoint qu'elle exerce sur Gaviota-Simbac, sont minimes, plafonnées à environ [0-10] % sur l'ensemble des marchés concernés.

² En l'absence de toute source d'information tierce sur les marchés concernés, les chiffres présentés se fondent sur les estimations des sociétés Somfy et Zurflüh-Feller.

2006 FRANCE	Tubes		Attaches		Treuil		Commandes manuelles		Moteurs		Commandes électriques		Commandes radio		Modules de fixation	
	Vol.	PDM	Vol.	PDM	Vol.	PDM	Vol.	PDM	Vol.	PDM	Vol.	PDM	Vol.	PDM	Vol.	PDM
Zurflüh-Feller	[...]	[60-70] %	[...]	[65-75] %	[...]	[70-80] %	[...]	[70-80] %							[...]	[30-42] %
Somfy									[...]	[70-80] %	[...]	[20-30] %	[...]	[...] %		
Somfy (pour 50% de Gaviota- Simbac)	[...]	[0-10] %	[...]	[0-10] %	[...]	[0-10] %	[...]	[0-5] %							[...]	[0-10] %
Cumul	[...]	[65-75] %	[...]	[75-85] %	[...]	[70-80] %	[...]	[70-80] %	[...]	[70-80] %	[...]	[20-30] %	[...]	[...] %	[...]	[35-45] %
Famille Guillen (pour 50% de Gaviota- Simbac)	[...]	[0-10] %	[...]	[0-10] %	[...]	[0-10] %	[...]	[0-5] %							[...]	[0-10] %
Deprat	[...]	[10-20] %	[...]	[5-15] %	[...]	[0-10] %	[...]	[0-10] %	[...]	[0-10] %					[...]	[0-10] %
Selve	[...]	[0-10] %					[...]	[0-10] %								
Geiger					[...]	[0-10] %	[...]	[0-10] %								
Cherubini							[...]	[0-10] %								
Nice									[...]	[10-20] %	[...]	[0-10] %	[...]	[...] %		
Elero									[...]	[0-10] %						
Jolly									[...]	[0-10] %						
Becker									[...]	[0-10] %						
MPM			[...]	[0-10] %											[...]	[0-10] %
Thyssen/Inoutic															[...]	[10-20] %
Tecval			[...]	[0-10] %												
Import. Chine									[...]	[0-10] %						
Autres	[...]	[5-15] %	[...]	[0-10] %	[...]	[5-15] %	[...]	[0-10] %	[...]	[0-10] %	[...]	[60-70] %	[...]	[...] %	[...]	[30-40] %
TOTAL sans autoproduction	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

61. Il peut encore être précisé que sur un éventuel marché européen des moteurs, la part de marché de Somfy serait de [45-55] % devant Nice ([0-10] %), Elero et Becker ([0-10] %).

62. Les parts des parties et de leurs concurrents sur les différents marchés des modules de fixation, dont on a vu ci-dessus qu'il convenait de les distinguer selon les principaux types de volets roulants, s'établissent comme suit selon les données communiquées par Somfy :

2006	Traditionnel		Caisson Tunnel		Monobloc		Bloc-Baie	
	Volume	PDM	Volume	PDM	Volume	PDM	Volume	PDM
Zurflüh-Feller	[...]	[40-50] %	[...]	[25-35] %	[...]	[35-45] %	[...]	[35-45] %
Somfy (pour 50% de Gaviota-Simbac)	[...]	[0-10] %	0		[...]	[0-10] %	0	
Cumul	[...]	[45-55] %	[...]	[25-35] %	[...]	[40-50] %	[...]	[35-45] %
Famille Guillen (pour 50% de Gaviota-Simbac)	[...]	[0-10] %			[...]	[0-10] %		
Deprat	[...]	[...] %	[25-35]	[0-10] %	?	?	?	?
Thyssen/Inoutic							[...]	[20-30] %
MPM	?	?	?	?	?	?	?	?
Autres	[...]	[...] %	[...]	[60-70] %	[...]	[40-50] %	[...]	[30-40] %
TOTAL	[...]	100 %	[...]	100 %	[...]	100 %	[...]	100 %

Volume en milliers d'unités

63. Cependant, les fournisseurs concurrents « autres » n'ont pas été identifiés par les parties alors que la part de marché résiduelle qui leur est attribuée reste très importante (de [20-30] à [60-70] % selon les marchés). De fait, pour le marché des volets monoblocs, aucun fournisseur concurrent de Gaviota-Simbac n'a été identifié. Pour les trois autres marchés, un seul concurrent (Deprat ou Thyssen) des parties est nommé. Les parties expliquent que la production de modules de fixation est très difficile à mesurer car de nombreuses entreprises commercialisent un ensemble diversifié de pièces métalliques ou plastiques, parmi lesquelles celles pour volets roulants. En particulier, la plupart des fabricants de caissons pour volet roulant, que ceux-ci soient en PVC ou aluminium, commercialiseraient également les modules de fixation pour ces caissons.
64. Toutefois, l'un des accessoiristes concurrents de Zurflüh-Feller soutient que, sur le marché des modules de fixation (incluant joues, embouts de profils, flasques, interfaces, pattes de fixation, entretoises...), la part de marché de l'accessoiriste cible serait plus proche de [70-80] %, devant Deprat ([0-10] %) et atteindrait [90-100] % pour les modules de fixation destinés aux blocs-baies. Cette déclaration contredit également l'attribution par les parties de plus de 23 % de parts des ventes sur ce dernier marché à l'entreprise Thyssen/Inoutic.
65. Le Conseil tiendra compte, dans la suite de son analyse, du fait que les données dont il dispose apparaissent particulièrement fragiles s'agissant de ces marchés, mais il s'attachera à vérifier que ces imprécisions n'affectent pas le sens de cette analyse.

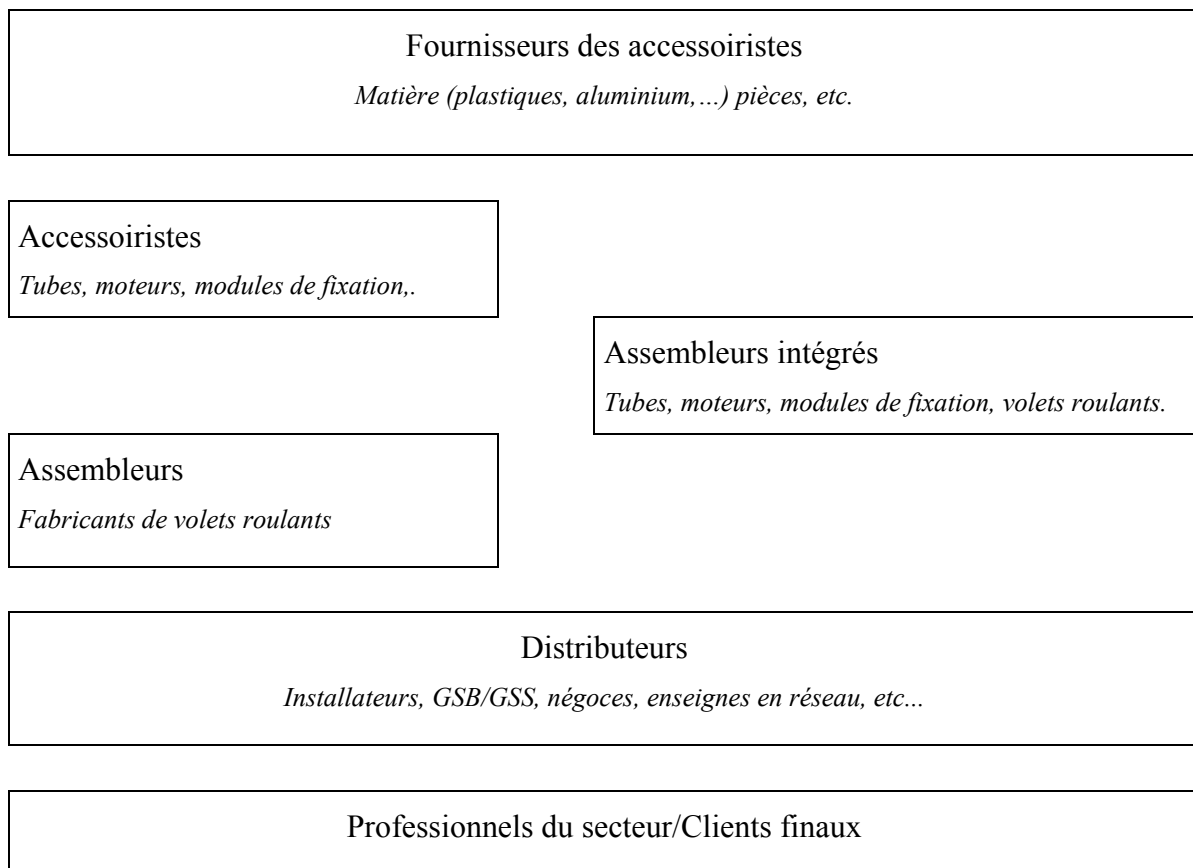
IV. Le bilan concurrentiel

66. Au vu des données présentées ci-dessus, il apparaît que les effets de l'opération sont de deux ordres : d'une part, celle-ci regroupe au sein d'une même entité juridique le contrôle d'entreprises détenant de très fortes parts de marché sur des marchés de biens complémentaires, entrant dans la fabrication des mêmes produits finis, les divers types de volets roulants ; d'autre part, sur les marchés des tubes, des attaches, des treuils des commandes manuelles et des modules de fixation, l'addition des parts de marché de Gaviota-Simbac à celles déjà détenues par Zurflüh-Feller doit être prise en compte dans l'évaluation du pouvoir de marché de la nouvelle entité. Ces effets congloméraux, d'une part, et horizontaux, d'autre part, seront analysés ci-dessous (parties D et E). Au préalable sera discuté l'ensemble des caractéristiques concurrentielles des marchés concernés susceptibles d'être pris en compte dans l'analyse de ces effets : l'offre concurrente (partie A), les caractéristiques de la demande (parties B) et les barrières à l'entrée sur ces marchés (partie C).

A. LES CONCURRENTS PRESENTS SUR LE MARCHE

67. La chaîne verticale des acteurs du secteur peut être décrite ainsi, en partant de l'amont vers l'aval :

Chaîne verticale des acteurs du secteur



68. Le fabricant de volets roulants au sens commun est en réalité un assembleur qui commercialise un produit fini. Pour cela, il s'approvisionne auprès de fabricants de profilés (pour le tablier) et d'accessoiristes puis découpe et assemble le volet en choisissant le mode de manœuvre. Les accessoiristes, situés en amont des assembleurs, conçoivent et produisent les différents éléments nécessaires à la réalisation des volets roulants. Pour ce faire, ils s'approvisionnent en matières premières (plastique, acier, aluminium,...) et pièces auprès de fournisseurs. En aval des assembleurs, les circuits de distribution des volets roulants dépendent de la destination du produit. Ainsi, le secteur des particuliers peut être distingué du secteur professionnel (à destination duquel se font environ 60 % des ventes de volets). La distribution est effectuée par des négoce, des installateurs, des grandes surfaces de bricolage ou spécialisées (GSB/GSS), des enseignes en réseau et de la vente directe.
69. Certains des accessoiristes présents sur le marché français se distinguent par l'étendue des accessoires pour volets roulants produits. Ainsi, la société Deprat produit l'ensemble des accessoires. La société Zurflüh-Feller est également présente sur les composants mais ne produit pas de moteurs. Néanmoins les autres accessoiristes sont présents en France sur des gammes plus réduites d'accessoires. Quant aux motoristes comme Somfy et Nice, ils sont généralement spécialisés dans la production de moteurs tubulaires et de leurs dispositifs de commande.

Champ des activités des accessoiristes

2006	Tubes	Attaches	Treuil	Commandes manuelles	Modules de fixation	Moteurs	Commandes électriques	Commandes radio
Zurflüh-Feller	X	X	X	X	X			
Gaviota-Simbac	X	X	X	X	X			
Somfy						X	X	X
Cumul	X	X	X	X	X	X	X	X
Deprat	X	X	X	X	X	X	X	X
Selve	X			X				
Geiger			X	X				
Cherubini				X				
MPM	x	X			X			
Nice						X	X	X
Elero						X	X	X
Jolly						X	X	X
Becker						X	X	X

1. LES ACCESSOIRISTES

70. Deprat Jean SA (ci-après « Deprat ») est une société française présente en France, au Royaume-Uni, en Allemagne, au Danemark, en Suisse et en Espagne. Selon la partie notifiante, son chiffre d'affaires français sur les marchés concernés serait d'environ [5-15] millions d'euros. Deprat est active dans la fabrication et la conception d'accessoires pour volets roulants et propose l'ensemble de ces accessoires (tubes, attaches, treuils, manœuvres mécaniques, manœuvres électrique et radio, moteurs et modules de fixation). Deprat est le principal concurrent des parties, puisque cette société, présente sur tous les marchés en cause,

détient, loin derrière la nouvelle entité, les plus fortes parts de marché sur presque chacun des marchés d'accessoires. Parmi les 62 plus gros assembleurs français, on constate que [0-10] d'entre eux s'approvisionnent en moteurs auprès de Deprat et [35-45] achètent d'autres accessoires auprès de cette société. Néanmoins, Deprat estime qu'elle ne dispose pas d'une largeur de gamme équivalente à celle proposée par les parties. Par ailleurs, si Deprat et Zurflüh-Feller avaient des parts de marché équivalentes il y a dix ans, les choix opérationnels et stratégiques de la première ont fragilisé sa position sur l'ensemble des marchés et beaucoup réduit sa taille relative.

71. Moulages Plastiques du Midi (ci-après « MPM ») est une filiale du groupe français Etienne Lacroix, spécialisée dans le domaine de l'injection plastique mais également dans les accessoires pour fermetures de bâtiments et notamment pour volets roulants. MPM est active en France, en Allemagne, en Italie et en Espagne. Son chiffre d'affaires français est de [5-15] millions d'euros (dont [0-5] million d'euros dans les volets roulants). MPM commercialise actuellement des produits principalement constitués de pièces plastiques. Elle est ainsi présente sur les marchés des attaches et des modules de fixation où elle détient respectivement [0-5] et [0-10] % de parts de marché. Parmi les 62 plus gros assembleurs français, seuls [0-10] d'entre eux s'approvisionnent auprès de MPM. En 2008, MPM prévoit d'élargir sa gamme d'accessoires pour volets roulants à certaines pièces métalliques (modules de commande manuelle, treuils). Cependant, MPM a indiqué que du fait de l'opération envisagée, *« pour les accessoiristes comme MPM, les perspectives de développement sont maigres, voire illusoire, comme pour les assembleurs non intégrés verticalement, en terme de possibilités de négociation et de choix »*.
72. Gerhard Geiger (ci-après « Geiger ») est une société allemande active dans de nombreux pays européens. Son chiffre d'affaires mondial est de [35-45] millions d'euros dont [0-10] millions d'euros en France en ce qui concerne les accessoires de volets roulants. En France, elle est présente sur les marchés des treuils et des commandes manuelles avec des parts de marché de [0-10] % et [0-10] % respectivement. Parmi les 62 plus gros assembleurs français, [10-20] d'entre eux s'approvisionnent en accessoires auprès de Geiger. Si Geiger s'est lancée en 2006 dans les systèmes de motorisation pour volets roulants, elle est encore très peu présente en France sur ce marché. En effet, parmi les 62 plus gros assembleurs français, aucun d'entre eux ne s'approvisionne en moteurs auprès d'elle. Geiger a enfin indiqué ne pas envisager d'entrer dans la production d'autres accessoires pour volet roulant.
73. Selve GmbH & Co. KG (ci-après « Selve ») est une société allemande active dans toute l'Europe. Selon la partie notifiante, son chiffre d'affaires mondial serait de [30-40] millions d'euros (dont, selon les parties, [<1] million d'euros en France pour les tubes et les commandes manuelles). Sa part de marché est respectivement de [0-10] % et de [0-10] % sur ces deux marchés. Parmi les 62 plus gros assembleurs français, seuls [0-5] d'entre eux s'approvisionnent en composants auprès de Selve. Si Selve s'est récemment lancée dans les systèmes de motorisation, aucune donnée n'est disponible en ce qui concerne cette partie de son activité. Parmi les 62 plus gros assembleurs français, [0-10] d'entre eux s'approvisionnent auprès de Selve à hauteur de [0-10 000] moteurs.
74. Cherubini S.p.A. (ci-après « Cherubini ») est une société italienne présente en France sur le marché des modules de commande et de manœuvre mécaniques. Selon la partie notifiante, son chiffre d'affaires mondial serait de [10-20] millions d'euros avec une large part réalisée en Suisse (dont, selon les parties, [<1] million d'euros en France pour les commandes manuelles). Cherubini détient [0-5] % du marché des commandes manuelles. Parmi les 62 plus gros assembleurs français, [0-10] s'approvisionnent en accessoires auprès de Cherubini. Si

Cherubini s'est lancée en 2006 dans la distribution de moteurs pour volets roulants avec des moteurs provenant de Chine, aucune donnée n'est disponible s'agissant de cette partie de son activité et aucun assembleur n'a déclaré s'être approvisionné en moteurs auprès de cette société.

75. Thyssen (nouvellement Inoutic) appartient à la société Deceuninck qui a racheté en 2006 l'activité de production de coffres (caissons) et de modules de fixation du groupe Thyssen. Inoutic n'est active que sur le marché des modules de fixation pour bloc-baie où elle détient, selon les parties, une part de marché de [20-30] %. Toutefois, parmi les 62 plus gros assembleurs français, seuls [0-10] d'entre eux s'approvisionnent en modules de fixation auprès de Inoutic.
76. Tecval est une société française active dans le secteur de la découpe-emboutissage. Dans le secteur des volets roulants, elle est présente sur le marché des attaches où elle détient [0-10] % de part de marché. Parmi les 62 plus gros assembleurs français, [0-10] d'entre eux s'approvisionnent auprès de Tecval. Il apparaît en fait que Tecval est plus un sous-traitant du groupe Lapeyre (Les Zelles) qu'un réel concurrent des parties sur le marché des attaches.

2. LES MOTORISTES

77. Nice France (ci-après « Nice ») est une filiale à 100 % du groupe italien Nice Spa créée en 1995. Le groupe Nice, qui exerce ses activités dans les principaux pays européens, produit et commercialise des systèmes d'automatismes (moteurs et commandes) pour volets roulants, stores, rideaux métalliques, portes de garage, etc. depuis le rachat de la société italienne Motus en 2002. Nice est aujourd'hui le second motoriste sur les marchés européen et mondial, loin derrière Somfy. Le chiffre d'affaires mondial du groupe est de [100-200] millions d'euros dont [35-45] millions d'euros en France (dont, selon les parties, environ [10-20] millions d'euros pour les volets roulants). Par ailleurs, Nice indique qu'elle « *n'a jamais eu aucune activité d'usinage comme peut le nécessiter la production d'accessoires. Aujourd'hui, Nice n'envisage donc pas de produire d'accessoires. Nice pourrait envisager un jour la production d'accessoires si de cette production dépend la survie de la société ce qui pourrait être le cas si l'opération envisagée par Somfy et ZF devait être autorisée. [...] Nice ne peut donc raisonnablement envisager une entrée effective sur le marché des accessoires avant cinq à dix ans* ». Les parts de marché françaises de Nice sont respectivement de [10-20] % sur les moteurs, [0-10] % sur les commandes électriques et [0-10] % sur les commandes radio. Parmi les 62 plus gros assembleurs français, [10-20] d'entre eux ont déclaré s'approvisionner en moteurs auprès de Nice, et ce de façon exclusive pour trois d'entre eux.
78. Becker France sea (ci-après « Becker ») fait partie du groupe familial allemand Becker Antriebe présent dans tous les grands pays d'Europe. Le groupe est spécialisé dans la conception et la fabrication de moteurs tubulaires que la filiale française distribue. Le chiffre d'affaires mondial de Becker est de [40-50] millions d'euros dont [0-10] millions d'euros en France. [65-75] % de ce chiffre d'affaires, soit environ [0-10] millions d'euros, est réalisé sur les moteurs de volets roulants, ce qui porte la part de marché de Becker à [0-10] %. Parmi les 62 plus gros assembleurs français, [0-10] d'entre eux s'approvisionnent en moteurs auprès de Becker, dont [0-5] de façon exclusive. Becker a indiqué ne pas envisager d'entrer dans la production d'autres accessoires pour volets roulants.
79. Jolly Motor International (ci-après « Jolly ») est une société italienne présente dans toute l'Europe. Elle produit des moteurs tubulaires pour volets roulants et des commandes

électriques et radio. Selon les parties, en France, son chiffre d'affaires sur les moteurs serait d'environ [0-10] millions d'euros et sa part de marché de [0-10] %. Parmi les 62 plus gros assembleurs français, seuls [0-10] d'entre eux s'approvisionnent de façon non exclusive auprès de ce fournisseur.

80. Elero GmbH (ci-après « Elero ») est une société allemande qui fait partie du groupe Günther. Elero fabrique des moteurs électriques et automatismes pour volets roulants, stores bannes, stores vénitiens et volets battants ainsi que pour rideaux à enroulement et portes sectionnelles. En Europe, Elero est présente en France, Italie, Pologne et en Espagne. Selon les parties, son chiffre d'affaires en France sur le marché des moteurs pour volets roulants serait d'environ [0-10] millions d'euros et sa part de marché de [0-5] %. Parmi les 62 plus gros assembleurs français, un seul d'entre eux (Griesser) s'approvisionne en moteurs auprès de Elero, et ce de façon exclusive.

Conclusion sur les concurrents

81. Ainsi, à l'exception de Deprat, les concurrents des parties sont spécialisés dans la fabrication de certains accessoires. Au total, la largeur et la profondeur de gamme des parties apparaissent sans équivalent dans le secteur.

B. LA DEMANDE ADRESSEE AUX PARTIES : LES ASSEMBLEURS

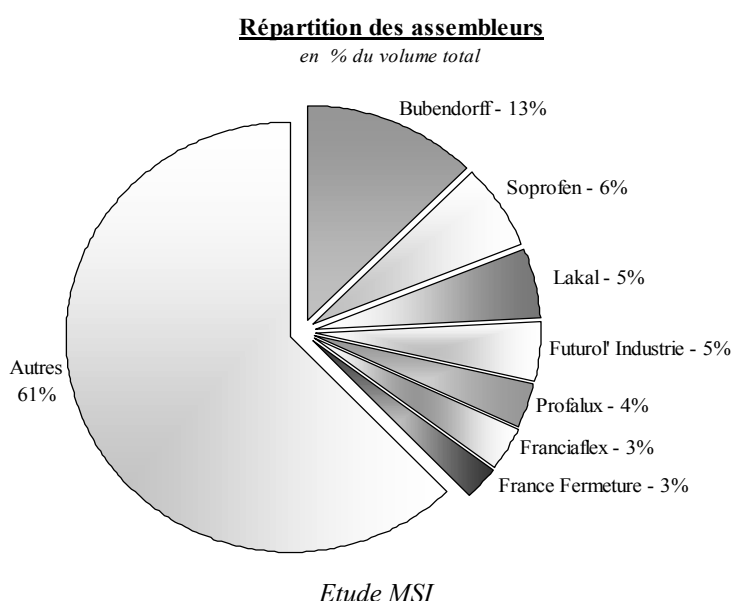
82. Les assembleurs de volets roulants, clients des accessoiristes, seraient plusieurs centaines, selon les parties notifiantes. Ils se différencient selon plusieurs critères tels que leur couverture géographique ou leur niveau d'intégration verticale. Néanmoins, quelles que soient leurs caractéristiques, ils constituent un ensemble peu concentré et ne sont pas en mesure d'opposer une puissance d'achat à la nouvelle entité.

1. LES ASSEMBLEURS SONT TRES NOMBREUX ET ONT DES PROFILS TRES DIVERS

En ce qui concerne leur taille et le champ géographique de leur activité

83. Quelques acteurs nationaux proposent une offre assez standard souvent centrée sur des produits d'entrée de gamme peu onéreux. Ils bénéficient de ce fait d'une production automatisée qui leur permet de réaliser de fortes économies d'échelle. Leur présence s'étend quelquefois au niveau européen, plus rarement, au niveau mondial. Ces sociétés, telles Bubendorff Volet roulant, Franciflex Industries, C2R ou bien encore France Fermetures, distribuent leurs produits de manière directe auprès d'installateurs-revendeurs mais sont également très présentes auprès des négoce et de la grande distribution. Futurol'Industries est également récemment apparue sur ce segment.
84. Au niveau régional, les assembleurs proposent une offre mieux adaptée aux spécificités locales avec néanmoins une fabrication automatisée ou semi-automatisée. Ces acteurs, tels LeNouy, acteur important sur la zone Nord-Ouest, ou Bouvet, qui intervient dans le Grand Ouest, distribuent leurs produits en direct auprès de professionnels du bâtiment ou des revendeurs-installateurs, des négoce et de la grande distribution.

85. Enfin, on trouve de nombreux acteurs locaux dont l'offre est principalement constituée de produits réalisés sur mesure et à petite échelle. Leur faible volume de ventes dégagé et leur faible production ne leur permettent pas de proposer des prix de vente compétitifs. Toutefois, l'atout majeur de ces acteurs réside dans la proximité avec leurs clients, la qualité de leurs services et leurs délais d'intervention rapides. En terme de distribution, les fabricants locaux sont souvent en relation directe avec les installateurs-revendeurs.
86. Par ailleurs, certains assembleurs peuvent être spécialisés dans la fabrication d'un type particulier de volets roulants. Par exemple, certains d'entre eux, tels Soprofen ou SPPF, sont spécialisés dans les blocs-baies et sont présents au niveau national, en intégrant les activités d'injection-extrusion de PVC. D'autres acteurs régionaux tels Profalux, Flip ou Eveno sont principalement actifs sur le marché du monobloc et du traditionnel.



87. Ainsi, malgré la présence de quelques acteurs de taille nationale ou régionale (Bubendorff Volet roulant, Soprofen, Lakal, Futuro'l Industrie, Profalux, Franciaflex, France Fermetures, Arban Grosfillex, Les Zelles, Vendôme, LeNouy, Eveno, etc.), le marché demeure très atomisé. Le principal assembleur, Bubendorff, ne détient pas plus de 15 % du marché. Au total, la moitié du marché serait partagée entre quelques dizaines d'acteurs tandis qu'entre 1 000 et 2 000 petits assembleurs se partageraient l'autre moitié malgré une tendance à leur rachat progressif par les plus gros

En ce qui concerne leur degré d'intégration

88. Certains assembleurs fabriquent eux-mêmes tout ou partie des accessoires commercialisés par les accessoiristes et motoristes tels Zurflüh-Feller et Somfy. Ce degré d'intégration dépend notamment de leur taille.
89. Ainsi, SPPF³ produit une partie des modules de fixation ([20-30] %) intégrés dans les volets roulants qu'il assemble ; Soprofen⁴ produit la totalité de ses tubes et une partie de ses attaches

³ SPPF est un spécialiste de la fermeture PVC qui extrude ses profils et propose essentiellement des blocs baies mais également quelques volets roulants traditionnel ou coffre-tunnel.

([40-50] %) ; Eveno⁵ produit la totalité de ses attaches et une grande part de ses modules de fixation ([65-75] %). Néanmoins, ces assembleurs continuent à s'approvisionner pour une part importante de leurs besoins auprès des accessoiristes et singulièrement Zurflüh-Feller.

90. Seuls Profalux et Bubendorff se distinguent des autres assembleurs de volets roulants par leur degré élevé d'intégration verticale. Ils produisent en effet des modules de fixation, des attaches, des tubes et des moteurs. Profalux (plus de 130 000 volets roulants par an) est spécialisé dans la fabrication de volets roulants sur mesure et produit une large gamme qu'il distribue sur l'ensemble du territoire français au moyen d'un réseau d'installateurs-conseils. Bubendorff Volet Roulant (plus de 500 000 volets roulants par an) se positionne comme le leader européen du marché des volets roulants électriques mais propose tous les types de volets roulants. Bubendorff intervient sur l'ensemble du processus de production, de la conception à la commercialisation, et ne se fournit sur le marché que pour une partie des attaches et pour les modules de manœuvre et de commande manuelles. Alors, qu'il y a une dizaine d'années, cet assembleur se fournissait en moteurs auprès de Somfy, il a mis au point ses propres moteurs et a progressivement réduit ses achats extérieurs qui ne s'élèvent plus qu'à quelques unités.

2. LA FAIBLE PUISSANCE D'ACHAT DES ASSEMBLEURS

91. Les pressions concurrentielles sur un fournisseur peuvent être exercées non seulement par les concurrents mais aussi par les clients. Même des entreprises dont les parts de marché sont très élevées peuvent se trouver dans l'incapacité, après une concentration, d'exercer un réel pouvoir de marché et, en particulier, d'agir dans une large mesure indépendamment de leurs clients, si ces derniers disposent d'une puissance d'achat compensatrice. Dans ce contexte, la puissance d'achat compensatrice doit être comprise comme le pouvoir de négociation qu'un acheteur détient à l'égard d'un vendeur dans ses pourparlers commerciaux, en raison de sa taille, de son importance commerciale pour le vendeur en question et de sa capacité à s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs.
92. En l'espèce, un ensemble de facteurs conduit à exclure l'exercice d'un tel contre-pouvoir par les assembleurs.
93. En premier lieu et comme cela ressort de la description faite ci-dessus, la demande des assembleurs est très atomisée. De fait, chaque client des parties représente une part faible de leur chiffre d'affaires. Selon les informations fournies par les parties, les dix premiers clients de Zurflüh-Feller représentent [25-35] % de son chiffre d'affaires, son plus gros client, Aciers Tubes Profils, représentant [0-10] % de son chiffre d'affaires ; les dix premiers clients de Somfy représentent [15-25] % de son chiffre d'affaires en France, son plus gros client, Tryba, représentant [0-10] % de son chiffre d'affaires en France. En revanche, parmi les 62 plus gros assembleurs, [50-60] s'approvisionnent en moteurs auprès de Somfy et [45-55] achètent leurs composants à Zurflüh-Feller ou à Gaviota-Simbac.

⁴ Soprofen (près de [100 000-300 000] volets roulants par an) est une filiale du groupe français Atria spécialisée dans la fabrication de volets roulants. Soprofen propose des volets roulants monoblocs et traditionnels mais est surtout spécialisée dans les blocs baies en PVC et en aluminium.

⁵ Eveno Fermetures ([0-100 000] volets roulants par an), spécialiste de la fermeture au service des négociants et fabricants de menuiserie, conçoit, fabrique et distribue des coffres, des volets roulants (traditionnel, coffre-tunnel, monobloc), et des portes de garages. En 2006, Eveno a intégré l'injection plastique.

94. En deuxième lieu, si Somfy soutient que les assembleurs valoriseraient peu la possibilité de s'approvisionner auprès d'un fournisseur unique pour l'ensemble des accessoires, cette analyse n'est pas partagée par l'ensemble des acteurs du marché. Au contraire, très peu d'assembleurs ont fait part d'un souci de diversification de leurs sources d'approvisionnement en composants. En ce qui concerne les moteurs, [20-30] des 62 plus gros assembleurs n'achètent que des moteurs Somfy et [10-20] d'entre eux s'approvisionnent auprès de Somfy pour plus de 50 % de leurs achats de moteurs.
95. Plus encore, de nombreux assembleurs indiquent qu'ils seraient intéressés par des solutions techniquement intégrées proposées par la nouvelle entité si celles-ci permettaient de gagner du temps de montage, et ce même si elles étaient incompatibles avec les accessoires d'autres fabricants. En effet, pour les assembleurs, l'optimisation des pièces permet d'en réduire le nombre et induit des gains, particulièrement en terme de montage alors que le recours à des pièces universelles induit des complexités de montage tels des vissages supplémentaires entre la tête de moteur, les pièces de support et le module de fixation.
96. De fait, la majorité des assembleurs considère que Somfy et Zurflüh-Feller proposent des produits incontournables, dont il serait difficile de se passer si ceux-ci envisageaient une intégration complète entre leurs produits
97. En troisième lieu, indépendamment des caractéristiques des produits proposés par les parties, la possibilité qu'auraient les assembleurs de reporter facilement leurs achats vers d'autres fournisseurs est controversée. Selon la partie notificante, le changement de fournisseur est facile pour l'assembleur et n'implique pas de reconcevoir l'ensemble du système, hormis en ce qui concerne le tube. Des contraintes particulières sont également attachées aux blocs-baies pour lesquels les gammistes (spécialistes de l'extrusion et de profils vendus en longueur) font développer par les accessoiristes un certain nombre de pièces spécifiques (au niveau des modules de fixation en particulier). Mais, de façon générale, Somfy estime qu'un changement de fournisseur peut se faire dans un délai de deux à six mois.
98. Toutefois, le test de marché ne confirme pas la position des parties. En effet, la majorité des acteurs du secteur considère que le changement de fournisseur implique souvent la création de nouvelles pièces ou la modification des pièces existantes, et génère des coûts non négligeables. De plus, le marquage CE et les normes NF existantes dans le secteur des volets roulants, en particulier la marque NF-Fermetures, s'appliquent aux produits finis, c'est-à-dire aux volets roulants assemblés. L'homologation est donc demandée par les assembleurs. Tout changement de fournisseur concernant l'une des pièces du volet les oblige à engager une nouvelle procédure de requalification à la marque NF ou au label NF-Fermetures. Or, ce label est particulièrement valorisé par les acheteurs et incontournable dans la construction neuve. De fait, les délais sont estimés entre 6 mois et plusieurs années.
99. Les assembleurs ne disposeront donc pas d'un contrepouvoir suffisant pour s'opposer à tout comportement indépendant que l'entité fusionnée pourrait mettre en œuvre.

C. LES BARRIERES A L'ENTREE

100. Les barrières à l'entrée et à l'expansion sur un marché sont les facteurs qui s'opposent aux efforts de concurrents efficaces tendant à pénétrer le marché et à acquérir une dimension suffisante pour exercer une pression concurrentielle significative sur la ou les entreprises en

place. En l'espèce, les facteurs susceptibles de rendre difficile l'entrée de nouveaux concurrents sur les marchés concernés sont, outre les freins au changement de fournisseur déjà exposés ci-dessus, le nombre de brevets protégeant certains des accessoires, l'importance des coûts irrécupérables, la taille critique à atteindre pour être rentable et les spécificités des marchés français. La façon dont ces facteurs affectent les divers entrants potentiels évoqués sera ensuite plus spécifiquement discutée avant d'examiner les entrées et sorties d'acteurs effectivement constatées au cours de la période récente sur le marché.

1. LES BREVETS

101. Les parties notifiantes ont déposé de très nombreux brevets protégeant leurs produits. S'agissant de Somfy, les moteurs tubulaires sont fabriqués depuis les années 1960, et les brevets de base sont tombés dans le domaine public mais Somfy a fait breveter des améliorations ou des dispositifs spécifiques qui facilitent la pose, l'installation ou l'usage du produit, comme par exemple les fonctionnalités logicielles liées au contrôle et à l'usage des moteurs et des automatismes. De même, Zurflüh-Feller a déposé de nombreux brevets portant sur des dispositifs spécifiques facilitant la pose ou l'installation ([40-60] inventions brevetées dont seulement [20-40] encore pertinentes selon les parties). Deprat dispose également de brevets protégeant ses modèles de modules de fixation, de tubes, d'attaches et les fonctionnalités logicielles de ses moteurs. La multiplicité de ces brevets peut freiner l'entrée sur le marché, notamment en ce qui concerne les pièces optimisées, dans la mesure où tout nouvel entrant devra, avant tout, étudier ces nombreux brevets de façon à trouver une solution alternative ou innovante ne portant pas atteinte aux droits des parties.
102. En outre, une licence ou, à tout du moins, une autorisation, est nécessaire pour assurer le développement d'accessoires ou de pièces de jonction en liaison avec une pièce brevetée, par exemple pour la fabrication d'une pièce adaptée à la tête d'un moteur Somfy. Jusqu'à présent, l'autorisation était en général facilement accordée, le fabricant de moteur ayant tout intérêt à ce que soient développés des accessoires permettant d'adapter leurs moteurs à tous types de volets. Le fait que cette autorisation est nécessaire devra toutefois être pris en compte dans la suite de l'analyse.
103. S'agissant des moteurs et de leurs commandes, les enjeux majeurs en matière d'innovations se situent au niveau des commandes, plus spécifiquement de la domotique. En effet, alors que le protocole de communication entre le moteur et sa commande radio était spécifique à chaque motoriste, le développement de la domotique exige la compatibilité du protocole radio du moteur avec les protocoles utilisés par les autres appareils commandés à distance. A ce stade, plusieurs systèmes s'affrontent, dont des systèmes ouverts ou des systèmes dits « propriétaires ». Dans la mesure où le système propriétaire du leader du marché s'imposerait, l'accès au marché des concurrents pourrait être compromis, ainsi que l'ont fait valoir certains acteurs interrogés. Toutefois, cet enjeu dépasse l'horizon temporel de l'analyse des effets de l'opération.

2. LES COUTS IRRECUPERABLES

104. L'entrée sur un marché implique en général de supporter des coûts irrécupérables : promotions pour attirer les consommateurs vers le nouveau produit, dépenses de recherche et développement spécifiques au marché, dépenses d'investissements spécifiques à la nouvelle chaîne de fabrication, coûts d'enregistrement et coûts administratifs divers, etc. En pratique,

les autorités de concurrence apprécient la difficulté et le risque de l'entrée au regard des caractéristiques des entreprises concernées (taille, surface financière, etc.). Le risque associé à l'entrée croît avec la part des coûts engagés qui ne pourra pas être récupérée en cas d'échec.

105. En l'espèce, il apparaît que les coûts irrécupérables sont importants. La partie notifiante précise ainsi que pour Zurflüh-Feller comme pour Somfy, la majeure partie des coûts de démarrage serait irrécupérable car les machines sont relativement spécifiques et pourraient difficilement être revendues. De plus, il n'existe pas de marché secondaire de l'outillage.
106. En ce qui concerne les dépenses de publicité et de marketing, si l'entrée sur le marché n'est traditionnellement pas conditionnée par des dépenses publicitaires importantes sur les marchés de produits intermédiaires, contrairement aux produits de consommation courante, la stratégie de communication menée par Somfy auprès du grand public s'est révélée un élément important de sa réussite. Alors que les consommateurs finals ne connaissent généralement pas la marque des composants du volet roulant, ce n'est pas vrai pour les moteurs Somfy, la mention "Powered by Somfy" permettant d'identifier les volets roulants intégrant une motorisation Somfy. Une communication intensive (télévision, presse grand public et professionnelle) cherchant à agir sur les prescripteurs a permis au fabricant d'imposer sa marque comme un nom générique pour les volets roulants ou les stores. Cette stratégie induit une demande du consommateur final pour les produits Somfy. De plus, Somfy apparaît comme la plus grande « marque » européenne de volets roulants, alors qu'il n'en fabrique pas.
107. Les dépenses publicitaires de Somfy s'élèvent à [0-10] millions d'euros. Si ce montant représente seulement [0-10] % du chiffre d'affaires réalisé par Somfy en France sur les moteurs de volets roulants, il représente plus de [30-40] % du chiffre d'affaires réalisé par Nice en France sur le même marché. Quant à Becker, Jolly, Elero ou Deprat, cet investissement en publicité dépasse leur chiffre d'affaires annuel sur le marché. Bubendorff (assembleur intégré) est le seul acteur du marché des volets roulants qui a développé une campagne publicitaire à la mesure de celle mise en place par Somfy.
108. Somfy déploie également ses efforts de communication en direction des assembleurs (salons, formations, prospection, challenge...) et des installateurs.
109. Enfin, la société Somfy a mis en place des labels ("Expert Somfy", "Installateur agréé Somfy", "Partenaire Somfy") auxquels peuvent adhérer des installateurs indépendants s'engageant au respect d'une charte de qualité, ce qui ouvre droit à des remises spécifiques, et a développé trois niveaux de partenariat avec des installateurs en France :
 - avec les partenaires du réseau Komilfo ([50-100] partenaires pour un chiffre d'affaires de [...] euros soit environ [0-5] % du chiffre d'affaires de Somfy) sur lesquels pèse l'obligation de proposer les produits Somfy à tout utilisateur demandant une solution d'automatisation ;
 - avec des installateurs "agréés Somfy" ([300-500] partenaires pour un chiffre d'affaires de [...] euros soit environ [0-10] % du chiffre d'affaires). Ces installateurs bénéficient, tous les 3 ans, d'une formation de tout leur personnel de vente et de pose. L'installateur agréé s'engage à commercialiser au moins une gamme de produits Somfy (parmi les gammes d'automatisation pour volets roulants, pour stores intérieurs, pour stores extérieurs, pour portails, pour portes de garage) et à la proposer à tout utilisateur demandant une solution d'automatisation. Par ailleurs à technologie comparable, l'installateur agréé réalisera, dans la gamme sélectionnée, la majorité de son approvisionnement en produits Somfy ;

- avec des installateurs "experts Somfy" ([0-200] partenaires pour un chiffre d'affaires de [...] euros soit environ [0-10] % du chiffre d'affaires). Ces installateurs bénéficient, tous les 2 ans, d'une formation de tout leur personnel de vente et de pose. L'expert s'engage à commercialiser au moins trois gammes de produits Somfy et à les proposer à tout utilisateur demandant une solution d'automatisation. Par ailleurs, à technologie comparable, l'installateur expert réalisera, au minimum dans les trois gammes sélectionnées, la majorité de son approvisionnement en produits Somfy.
110. Sans qu'il soit possible d'affirmer, dans le cadre de la présente analyse, que cette stratégie verrouille l'accès de concurrents potentiels aux installateurs, le Conseil considère qu'elle ajoute aux barrières à l'entrée sur le marché. L'un des assembleurs estime même que le réseau commercial de Zurflüh-Feller est tel qu'il devient « *très difficile de les déloger de chez un de leurs clients* ».

3. FONCTION DE PRODUCTION ET TAILLE CRITIQUE

111. S'agissant des composants, les estimations de l'investissement initial nécessaire et de la durée du retour sur investissement varient fortement selon le type de composant et selon la largeur et la profondeur de gamme visée. Or, le fait de fabriquer une gamme complète d'accessoires constitue un avantage important pour les accessoiristes. MPM cite ce point comme la barrière à l'entrée la plus importante sur le marché des accessoires de volets roulants. Nice affirme également que la largeur de l'offre de produits détermine la valeur d'un partenariat assembleur-fabricant. En ce qui concerne les clients, les assembleurs indiquent que la détention d'une gamme par l'un de leurs fournisseurs les incitera à s'adresser à ce fournisseur. Le test de marché confirme également l'importance de la profondeur de gamme surtout pour les modules de fixation et les moteurs. Ainsi, Nice considère que la profondeur de gamme est l'une des raisons qui explique sa percée.
112. S'agissant des moteurs, l'investissement est estimé entre 4 et 10 millions d'euros par les concurrents, le retour sur investissement étant d'environ 4 ans. Dans ce montant, la part des coûts fixes est suffisante pour induire des économies d'échelle. Ces caractéristiques sont, par exemple, soulignées par les assembleurs qui estiment qu'ils n'ont pas les ressources financières nécessaires pour s'implanter sur le marché, ne disposant pas d'une taille critique suffisante. Seuls Bubendorff et Profalux-Franciaflex-France Fermetures, qui représentent environ 10 % du marché de la vente de volets roulants aux consommateurs, ont intégré la fabrication des éléments et leur assemblage. Les autres assembleurs ne dépassent pas individuellement 5 % de part de marché sur les volets roulants. Becker ajoute qu'aucune entreprise, avec un chiffre d'affaires inférieur à 25 millions d'euros sur ces produits, ne peut proposer une gamme complète.

4. LES SPECIFICITES DU MARCHE FRANÇAIS

113. Comme cela a été indiqué dans le cadre de la délimitation géographique des marchés (cf. § 47 à 53), le marché français présente des spécificités en terme d'accessoires, de préférences des consommateurs, de modes de construction et de pose, etc.
114. Ainsi, en France, la manœuvre des volets roulants s'effectue essentiellement avec des moteurs (50 %), avec des treuils (45 %), puis avec des sangles (5 %) alors que dans le reste de

l'Europe, les volets roulants sont manœuvrés essentiellement par des sangles (70 %), par des moteurs (25 %) et enfin par des treuils (5 %). Ceci s'explique en particulier par les dimensions des fenêtres, plus petites qu'en France, ce qui favorise la manœuvre par sangle. Il existe également des spécificités françaises pour les modules de fixation et les embouts de tube : comme il a déjà été dit au paragraphe 48, en Allemagne, les joues aluminium ont une forme de demi-rond, alors que le marché français demande principalement des joues à pans coupés. Les tailles sont encore différentes en Allemagne. En outre, les embouts de tube sont sans roulements à bille en France mais doivent en être équipés sur les marchés belge et allemand.

115. Les modes de construction participent également au cloisonnement des marchés. En France, l'isolation des maisons s'effectue par l'intérieur, alors qu'en Europe du Nord et de l'Est, c'est l'isolation par l'extérieur qui prédomine. LeNouy précise que de ce fait la manière de concevoir les menuiseries (et donc les coffres de volets roulants) est radicalement différente. De plus, Geiger, Deprat et France Fermetures précisent que le bloc baie et le volet traditionnel sont spécifiques au marché français. Veka indique que les modes de pose sont également différents du fait des différences concernant les habitudes architecturales et les contraintes (normes, règlements...) propres à chaque pays. Par ailleurs, il existe, selon les pays, différents types de fenêtres, de linteau... Par exemple, les coffres tunnels ne sont pas installés de la même façon en Allemagne et en France car le sens de l'enroulement du tablier est inversé.

Conclusion sur les barrières à l'entrée

116. Compte tenu de l'ensemble des éléments décrits ci-dessus, le Conseil estime que l'analyse des effets de l'opération doit tenir compte de l'existence de barrières à l'entrée non négligeables, en particulier sur les marchés des moteurs, des commandes radio et, dans une moindre mesure des treuils et des modules de fixation.

5. LA CONCURRENCE POTENTIELLE

117. La partie notifiante soutient qu'il convient de tenir compte de l'existence de nombreux concurrents potentiels pour lesquels les barrières à l'entrée sur le marché pourraient être aisément surmontées.
118. En premier lieu, Somfy considère qu'il convient de retenir la concurrence croissante des motoristes chinois qui ont capté 10 % du marché européen des moteurs tubulaires pour volets roulants en quatre ans. En France, environ 50 000 moteurs ont été importés en France depuis la Chine en 2006, soit une part de marché estimée à 2 %, alors que ces importations étaient quasiment inexistantes en 2003.
119. Cependant, la qualité, la fiabilité et les fonctionnalités des produits importés suscitent encore des interrogations. La société Nice soutient que le niveau de sécurité et de qualité est encore nettement inférieur à celui des motoristes européens et aurait effectué des tests montrant qu'ils ne sont pas conformes aux prescriptions édictées par les normes et les labels français. De même, la société France Fermetures indique que les moteurs chinois n'ont pas l'endurance nécessaire (nombre de cycles deux fois plus faible) et n'offrent pas de constance dans la qualité des lots de fabrication. Profalux ajoute qu'ils ont étudié et testé l'intégralité de la production chinoise en 2006 et qu'aucun producteur ne disposait du standard de qualité minimum acceptable pour être introduit sur le marché français.

120. En deuxième lieu, selon Somfy, plusieurs grands accessoiristes présents sur les marchés européens voisins, mais occupant pour le moment des positions marginales en France, pourraient facilement accroître leur présence sur le marché français. Elle cite Gaviota Simbac (Espagne), Gerhard Geiger GmbH & Co. (Allemagne), Cherubini spa (Italie), Stafer spa (Italie), Selve GmbH (Allemagne) et Siral (Allemagne).
121. Cependant, les spécificités présentées par le marché français et rappelées ci-dessus sont de nature à limiter les possibilités qu'auraient ces accessoiristes à commercialiser en France les produits qu'ils vendent dans d'autres pays européens. Ils devront développer une gamme « France » et seraient confrontés aux mêmes barrières que celles analysées ci-dessus. Aucun des opérateurs étrangers interrogés n'a d'ailleurs indiqué avoir l'intention de développer son offre en France.
122. En troisième lieu, les possibilités que les assembleurs s'intègrent vers l'amont et deviennent assembleurs intégrés seraient, selon la partie notifiante, de nature à exercer une pression concurrentielle sur les marchés concernés. Elle met ainsi en avant l'exemple de la société Bubendorff qui s'est intégrée à l'amont en produisant ses propres tubes et ses propres moteurs. Toutefois, du fait des contraintes de taille critique exposées ci-dessus (cf. § 111 et 112), cette possibilité ne semble ouverte qu'aux plus gros assembleurs. En tout état de cause, cette évolution prendrait plusieurs années. Ainsi, selon Deprat, les 50 premiers assembleurs français pourraient intégrer la production de certains composants, mais seulement dans les dix années à venir. L'intégration de la production des moteurs est jugée encore plus difficile, la baisse récente des prix étant évoquée pour expliquer qu'elle serait peu rentable.
123. Cependant, la barrière constituée par la nécessité de produire une large gamme de composants ou une gamme profonde de moteurs est moins contraignante pour les assembleurs, dans la mesure où ils peuvent concentrer leurs efforts sur les quelques modèles qu'ils souhaitent intégrer dans leurs produits finis. En revanche, les nombreux brevets déposés par les leaders du marché constituent également pour les assembleurs une contrainte pour la production de leurs propres composants. Ainsi, un assembleur comme LeNouy considère que les produits basiques sont faciles à fabriquer, ce qu'il fait lui-même pour les supports d'axe, de butées de lame finale, de tulipes ou de coulisses qui ne sont pas concernés par la présente concentration, mais, « *par contre, les produits les plus complexes (moteurs et treuils par exemple) sont beaucoup plus complexes et nécessitent des efforts radicalement différents* ». Selon lui, la conception d'un moteur prendrait 2 ans minimum et 6 mois minimum pour les accessoires de volets roulants. Selon Lakal, 5 ans seraient nécessaires.
124. S'agissant des assembleurs déjà intégrés verticalement dans la fabrication d'accessoires pour volets roulants, la pression concurrentielle qu'ils sont susceptibles d'exercer sur les marchés intermédiaires est faible. En effet, Bubendorff ou Profalux ont conçu des systèmes de volets roulants fermés. Par exemple, le diamètre standard de l'axe des moteurs est de 50 mm mais Bubendorff et Profalux ont conçu un moteur de diamètre 60 mm, ce qui est contraignant car l'ensemble des autres composants doivent être adaptés à ce diamètre.
125. En quatrième lieu, Somfy cite le cas d'industriels français non spécialisés, à ce jour, dans la fabrication d'accessoires pour volets roulants mais qui en maîtriseraient les procédés de fabrication. Par exemple, les plasturgistes actifs dans d'autres secteurs industriels (automobile par exemple) pourraient entrer facilement sur le marché d'un accessoire particulier. Toutefois, s'il ne peut être exclu que certaines des barrières évoquées ci-dessus puissent être abordées de façon un peu différente par des tels acteurs, la plupart d'entre elles subsistent. Ainsi, MPM

qui ne produit actuellement que des accessoires en plastique mais cherche à élargir progressivement sa gamme d'accessoires a indiqué que « *compte tenu de la position ultra dominante sur ce marché de la société Zurflüh-Feller et de la demande de beaucoup de nos clients qui se plaignent de cette position de Zurflüh-Feller sur le marché, nous allons dès 2008 proposer à nos clients une gamme plus étendue d'accessoires pour volets roulants. Cette gamme comportera également des pièces métalliques que nous sommes en train de faire développer, sur nos spécifications* ». Mais MPM ajoute que : « *nous qui souhaitons nous développer sur ce marché en élargissant notre gamme de produits, cela risque de devenir pour nous chose impossible. [...] Face à la création de ces géants dans le domaine de l'accessoire et de moteurs de volet roulant, la seule réaction qui nous semble sensée est d'arrêter d'investir pour développer notre gamme d'accessoires pour volets roulants et de continuer à vendre nos produits actuels tant que les clients nous les commandent* ». De plus, cet élargissement de gamme est en préparation depuis plus de deux ans pour cette société qui est déjà présente sur les marchés des accessoires pour volets roulants.

6. LES ENTREES ET SORTIES EFFECTIVES D'ACTEURS

126. Selon la partie notifiante, de nombreux nouveaux acteurs sont entrés sur certains marchés et ont pu s'y développer. Ainsi, la société Nice qui ne vendait aucun moteur tubulaire en France il y a six ans, détient aujourd'hui une part de marché d'environ [10-20] % en France. Les motoristes chinois ont capté [5-15] % du marché européen en quatre ans et selon les estimations de la société Somfy, leur part de marché atteindrait près de [15-25] % en 2007. Cependant, s'il est vrai que des acteurs sont entrés ces dernières années sur certains des marchés, il faut néanmoins nuancer la position des parties notifiantes.
127. Sur le marché des composants pour volets roulants, ces dernières années ont vu principalement l'entrée de MPM, la tentative de percée de Cherubini et l'extension vers de nouveaux accessoires de Geiger. Geiger précise qu'un fabricant a essayé de fabriquer son propre treuil mais que cette société n'existe plus (Ecran System). Sur le marché des commandes manuelles, aucune entrée n'a été signalée. Au contraire, selon Geiger, Décoper (Magland) a disparu. Sur le marché du tube, en dehors de l'intégration de certains assembleurs, aucune entrée n'a été constatée. Il en est de même sur le marché des attaches à l'exception de MPM (verrous en plastique).
128. Sur le marché des moteurs, les deux principales entrées sur le marché français sont celle de Nice en 2004, qui était spécialiste de la motorisation de portail et portes de garage, et celle de Geiger, qui était déjà présent sur le marché du moteur pour stores puis a étendu sa gamme en développant, en 2007, un moteur tubulaire pour volets roulants. Delta Dore a par ailleurs racheté Salev en novembre 2006. Enfin, il convient de noter que l'entrée sur ce marché se fait la plupart du temps par croissance externe : Deprat est entré par rachat de Technigroup, il y a de cela environ 10 ans ; Delta Dore par rachat de Salev ; Nice a racheté l'activité de moteurs tubulaires Motus créée par les anciens propriétaires d'Imbac et a intégré cette activité en 2004. Sur le marché des commandes radio, les nouvelles entrées sont le fait de motoristes (Nice en 2004. Delta Dore, Cherubini et Geiger plus récemment) qui exploitent la compatibilité nécessaire entre le moteur et la commande radio.

D. LES EFFETS CONGLOMERAUX DE L'OPERATION

129. S'il est reconnu que les concentrations conglomérales ne posent pas, dans la plupart des cas, de problèmes de concurrence, celles-ci peuvent néanmoins entraver la concurrence, notamment lorsqu'elles conduisent à un verrouillage du marché. En l'espèce, le verrouillage des marchés correspondant aux divers composants des volets roulants entraînerait l'éviction ou la marginalisation des accessoiristes concurrents des parties notifiantes, ce qui permettrait ensuite à la nouvelle entité d'augmenter ses prix ou de baisser la qualité de ses produits. S'agissant de marchés intermédiaires, une augmentation des prix se ferait dans un premier temps au détriment des assembleurs. La répercussion de l'augmentation de leurs coûts sur le consommateur final dépend ensuite de la situation de la concurrence sur les marchés aval de produits finis. Ces marchés successifs sont nombreux : marchés des distributeurs, marchés des entrepreneurs du bâtiment, marchés immobiliers etc. Rien dans le dossier ne permet de suspecter que, sur ces marchés, la situation concurrentielle conduirait à écarter les profits réalisés de leur niveau approprié à une concurrence normale. Dans ces conditions, une hausse de prix des volets roulants assemblés sur le marché en cause, soit environ 80 % des volets roulants, se répercuterait sur les marchés avals successifs au *pro rata* du montant de cette hausse. C'est pourquoi il n'apparaît pas nécessaire d'analyser plus finement les conséquences, sur l'ensemble de l'aval, d'une hausse éventuelle de prix des volets roulants produits par les assembleurs, qui résulterait de l'opération, cette hausse initiale des prix n'ayant pas de raison d'être ni amplifiée ni réduite par les conditions régnant sur ces marchés aval. Il suffit à l'analyse complète des effets prix de l'opération et à la détermination d'engagements propres à contrer leurs conséquences éventuellement anticoncurrentielles de se limiter au premier stade du marché aval : celui des assembleurs.
130. La partie notifiante a soumis au Conseil des propositions d'engagements qu'elle serait susceptible de souscrire devant la ministre à l'issue de la procédure. En séance, M. Willfrid Le Naour, directeur général de Somfy SA, a indiqué qu'il était prêt à compléter les engagements sur certains points si cela s'avérait nécessaire. La liste de ces projets d'engagements est annexée au présent avis. Le caractère correcteur de ces engagements sur les risques d'atteinte identifiés sera examiné au fur et à mesure de l'analyse qui suit.
131. Le Conseil examinera, dans un premier temps, les conditions dans lesquelles une concentration de nature conglomérale risque de favoriser des comportements de nature à porter atteinte à la concurrence avant d'évaluer plus particulièrement deux de ces risques : celui de l'octroi de remises commerciales favorisant les ventes groupées de produits appartenant à des marchés différents (*mixed bundling* commercial) et celui de ventes groupées sous la contrainte d'un verrouillage technique des produits (*bundling* technique).

1. GUIDE D'ANALYSE DES COMPORTEMENTS SUSCEPTIBLES D'ETRE FAVORISES PAR UNE CONCENTRATION DE NATURE CONGLOMERALE

132. De façon générale, une concentration conglomérale ouvre la possibilité de développer des synergies entre les différents éléments constitutifs du regroupement. Certaines de ces synergies peuvent être pro concurrentielles au sens que, en accroissant l'efficacité de la production de l'ensemble, elles permettent des baisses de coûts puis de prix dont bénéficie la demande finale. Mais d'autres peuvent être anticoncurrentielles si elles consistent à lier, techniquement ou commercialement, les ventes des éléments constitutifs du regroupement de façon à verrouiller le marché et à en évincer les concurrents. Les parties notifiantes n'ont

cependant pas évoqué la possibilité que la concentration puisse conduire à des gains d'efficacité.

133. Mais le recours à des ventes groupant ou liant les biens ou services produits sur des marchés distincts peut également conférer à une entreprise la capacité et la motivation d'exploiter, par un effet de levier, la forte position qu'elle occupe sur un marché et d'évincer ses concurrents. S'agissant d'un comportement que la nouvelle entité est susceptible d'adopter, le TPICE, dans l'affaire T-210/01 « General Electric Company contre Commission », a mis en avant la nécessité d'appuyer la probabilité d'un scénario de « mixed bundling » par des preuves solides dont il a évoqué trois types :
- les comportements passés pouvant indiquer que l'entreprise a déjà trouvé intérêt à des ventes groupées. Il est cependant généralement probable que ces comportements passés ont été constatés sur des marchés différents de ceux qui pourraient faire l'objet de telles ventes postérieurement à l'opération, ce qui en relativise la portée ;
 - des documents attestant de l'intention de la société acquérante d'adopter de tels comportements ;
 - une analyse économique démontrant qu'un tel comportement serait objectivement dans l'intérêt commercial de l'entité fusionnée.
134. De plus, il convient d'examiner si un tel comportement aurait une incidence négative significative sur la concurrence, par exemple en évinçant du marché les concurrents ou en les marginalisant. Selon les lignes directrices de la DGCCRF, un tel effet est probable si les trois conditions cumulatives suivantes sont réunies : i) l'entreprise a une forte position sur au moins un des marchés (a fortiori une position dominante), à partir de laquelle elle pourra faire jouer un effet de levier ; ii) la détention d'une gamme de produits est un élément de vente déterminant pour les clients ; et iii) les concurrents ne sont pas en mesure de proposer une gamme aussi complète de produits.
135. En l'espèce, Somfy soutient que deux de ces trois conditions ne sont pas remplies : la détention d'une large gamme d'accessoires pour volets roulants ne serait pas un élément de vente déterminant pour les clients de Zurflüh-Feller et de Somfy et les concurrents des parties proposeraient déjà ou seraient en mesure de proposer, une gamme aussi complète.
136. Plus précisément, Somfy expose, s'agissant de la deuxième condition, que les gros assembleurs de volets roulants (produisant plus de 20 000 volets roulants par an) arbitrent entre deux possibilités pour leurs accessoires : soit ils s'intègrent verticalement et produisent eux-mêmes leurs accessoires (Bubendorff, Franciflex, Profalux, Eveno ou Soprofen) et ils ne sont donc pas intéressés par l'achat d'une gamme complète d'accessoires ; soit ils diversifient leurs sources d'approvisionnement. Seuls les petits fabricants de volets roulants (produisant moins de 20 000 volets roulants par an) achèteraient l'ensemble des accessoires auprès d'un seul accessoiriste.
137. S'agissant de la troisième condition, Somfy soutient que la société Deprat dispose d'une gamme aussi complète que celle que détiendra la nouvelle entité. Elle estime par ailleurs que les motoristes et les fournisseurs d'autres accessoires, actuellement présents sur une gamme plus réduite de produits, pourraient sans grande difficulté étendre leur gamme. Elle affirme encore que par le passé, ni Zurflüh-Feller, ni Somfy n'ont mis en place des remises de gamme et conteste qu'un tel comportement puisse être profitable pour la nouvelle entité, dans la

mesure où les baisses de prix résultant des remises ne pourraient, selon elle, être compensée par des hausses de volume.

138. Toutefois, l'opération a pour effet de conférer à la nouvelle entité une position très forte sur des marchés complémentaires, réunissant l'ensemble des accessoires commercialisés auprès des assembleurs pour la fabrication des volets roulants (plus de [50-70] % sauf pour les modules de fixations où leur parts de marché est de l'ordre de [35-45] %), à l'exception des modules de commandes électriques ([20-30] %). S'agissant ensuite du critère de l'absence de détention, par les concurrents, d'une gamme de produits équivalente, il ressort de l'analyse de marché ci-dessus que la gamme de produits que la nouvelle entité sera en mesure de lier par des remises commerciales ne peut être offerte par aucun des concurrents actuels ou potentiels (cf. §70 à 81 ci-dessus). S'agissant enfin de l'avantage conféré par la largeur et la profondeur des gammes de produits proposés, il a été souligné ci-dessus dans l'analyse des barrières à l'entrée qu'il était important (cf. § 111 et 112).

2. SUR LE RISQUE DE VENTES GROUPEES MIXTES (*MIXED BUNDLING COMMERCIAL*)

139. Les conditions commerciales de Somfy et Zurflüh-Feller prévoient déjà des ristournes quantitatives de nature à inciter leurs clients à leur acheter une large gamme de produits. En effet, les ristournes accordées par Somfy sont octroyées sur la base du chiffre d'affaires total réalisé par Somfy avec le client au cours de l'année, tous produits confondus. De même, la « bonification de fin d'année » de Zurflüh-Feller est attribuée sur la base d'une progression du chiffre d'affaires en fonction d'une grille par palier de chiffre d'affaires. Or, compte tenu de la position de Zurflüh-Feller et de Somfy sur leurs marchés respectifs, ces conditions tarifaires sont *a priori* susceptibles de porter atteinte à la concurrence.
140. En outre, s'agissant des pertes de profits alléguées pour la nouvelle entité, il ressort de l'article de Nalebuff, cité par les parties⁶, qu'une stratégie de « bundling » par des remises de gamme peut être profitable dans certaines conditions. Tel est notamment le cas lorsque le nombre de produits inclus dans l'avantage tarifaire est important ou lorsque la baisse des prix entraîne une croissance du marché. En l'espèce, il a déjà pu être observé au cours de la période passée que la baisse du prix des moteurs a contribué à augmenter le taux de motorisation de volets roulants et il est vraisemblable qu'une baisse de prix sous forme de remise accélérerait encore le rythme de motorisation des volets roulants. De plus, les conditions commerciales d'ores et déjà pratiquées par Zurflüh-Feller montrent que ces entreprises voient un intérêt commercial et économique à pratiquer de tels avantages à leurs clients.
141. Enfin, sur la durée nécessaire à la mise en place d'une telle stratégie, celle-ci pourrait être très rapide. Comme cela a été détaillé dans la partie relative au « contre pouvoir des acheteurs » (cf. § 97 à 99), si les assembleurs ne peuvent pas immédiatement changer de fournisseur, le temps nécessaire au changement semble beaucoup plus long pour un client qui quitterait les parties pour un autre opérateur que l'inverse car les parties sont déjà présentes, ensemble ou séparément, chez un très grand nombre d'opérateurs. De ce fait, la nouvelle entité sera bien informée sur la majorité des modèles de volets roulants vendus sur le marché. Par ailleurs, compte tenu du nombre déjà élevé de contrats de coopération entre Somfy et Zurflüh-Feller,

⁶ « Bundling, Tying and Portfolio effects » (2003) - Barry Nalebuff.

les parties sont déjà en mesure de proposer des solutions combinées aux assembleurs. Seule la durée nécessaire à l'écoulement des stocks et à la certification du label NF Fermetures (pour ceux qui ont ce label), qui peut être évaluée à environ un an, contraint un assembleur qui souhaiterait déréférencer un de ses fournisseurs au profit de Somfy et/ou de Zurflüh-Feller.

142. Pour répondre aux préoccupations de concurrence ainsi identifiées, Zurflüh-Feller et Somfy proposent, pour une durée de 5 ans :
- de ne pas accorder de remise, ristourne ou autres avantages tarifaires dont la contrepartie serait l'achat simultané de produits de leur gamme et de produits fabriqués par l'autre ;
 - de ne pas additionner, pour le calcul des avantages tarifaires (remises, ristournes, bonification de fin d'année), le chiffre d'affaires réalisé avec la vente des produits de l'une et le chiffre d'affaires réalisé avec la vente des produits fabriqués par l'autre ;
 - de ne pas subordonner l'achat d'un produit à l'achat simultané d'autres produits ;
 - de ne pas fabriquer de moteurs et de commandes de moteurs pour Zurflüh-Feller ; de modules de fixation et de supports de fixation, hormis les supports moteurs pour Somfy.
143. Avec ces engagements, Somfy et Zurflüh-Feller n'offriront pas, à leurs clients, d'avantages tarifaires en contrepartie de l'achat simultané de produits de Somfy et Zurflüh-Feller. Elles ne suborneront pas la vente d'un produit à l'achat d'un produit de l'autre. Ces engagements sont valables pour les produits, actuels ou futurs, fabriqués par chacune des deux entreprises et s'appliquent même si des produits Zurflüh-Feller étaient, à l'avenir, fabriqués sous la marque Somfy. En effet, certains des produits aujourd'hui fabriqués par Zurflüh-Feller pourraient être après l'opération proposés par Somfy et vendus sous sa marque qui pourrait, de ce fait, faire bénéficier les clients de remises sur l'ensemble de la gamme de produits proposée par Somfy ou vice-versa. Le dernier engagement permet donc de veiller à ce que Zurflüh-Feller et Somfy restent dans leur champ d'activité respectif actuel pour éviter toute manipulation des engagements.
144. Le Conseil considère qu'avec ces engagements les risques de « mixed bundling » commercial sont écartés. En effet, Somfy et Zurflüh-Feller signalent clairement leur volonté de respecter pleinement les obligations que les articles L. 420-2 du code de commerce et 82 CE leur imposent en raison des positions dominantes qu'elles détiennent sur plusieurs des marchés d'accessoires pour volets roulants. L'engagement n° 1 intitulé « sur les remises de gamme » serait toutefois plus explicite s'il était nommé « sur les remises de couplage ». Par ailleurs, les parties n'ont pas prévu de mandataire pour contrôler la bonne exécution de leurs engagements. Un tel recours semble pourtant nécessaire, comme le soulignent les menuiseries Grégoire, qui exercent une activité d'assembleur : « *Pourra t'on continuer d'être client et simultanément pouvoir dénoncer le non-respect des engagements sans compromettre les relations commerciales ?* ». Un assembleur aura en effet peu d'incitation à dénoncer les avantages tarifaires qui lui seraient accordés, le « mixed bundling » commercial se traduisant par une réduction de son prix d'achat.

3. SUR LE RISQUE DE VENTE GROUPEE TECHNIQUE (BUNDLING TECHNIQUE)

145. L'opération de concentration notifiée n'a d'impact que sur les optimisations qui lient des produits Zurflüh-Feller à des produits Somfy c'est-à-dire que sur les volets roulants motorisés, et non sur les volets roulants manuels.

146. Pour mesurer les différentes possibilités de verrouillage technique des accessoires pour volets roulants, il convient au préalable de décrire l'interopérabilité entre ces différents accessoires.

L'interopérabilité des accessoires, les pièces de jonction et leur implication en terme de coût d'assemblage

147. L'adaptabilité des unes aux autres des différentes pièces complémentaires d'un volet roulant peut être obtenue de plusieurs façons. Ainsi, les pièces peuvent être adaptées soit directement grâce à des pièces « optimisées », soit au moyen de pièces intermédiaires dites pièces de jonction.

148. Les principaux points où se situent l'interopérabilité sont :

- le raccordement du tube au module de fixation (joue) du côté opposé au module de manœuvre se fait au moyen d'un embout de tube : cette pièce dépend de la forme du tube et du type de volet roulant donc de la joue ;
- l'adaptation du moteur au tube se fait au moyen de roues et couronnes : chaque accessoiriste propose sa propre forme de tube. Tous les motoristes développent donc des roues et couronnes assurant la compatibilité de leurs moteurs aux divers tubes du marché ;
- le raccordement du module de manœuvre (particulièrement la tête du moteur) au module de fixation (joue) se fait au moyen d'une ou plusieurs pièces de support : le nombre de pièces de support dépend du degré d'interopérabilité entre la tête de moteur et la joue.

149. C'est le raccordement de la tête du moteur au module de fixation qui pose le plus de problèmes d'interopérabilité. En effet, les différents moteurs proposés par les motoristes se distinguent notamment par des formes de tête différentes. Dès lors, plusieurs possibilités de raccordement de la tête de moteur à la joue existent :

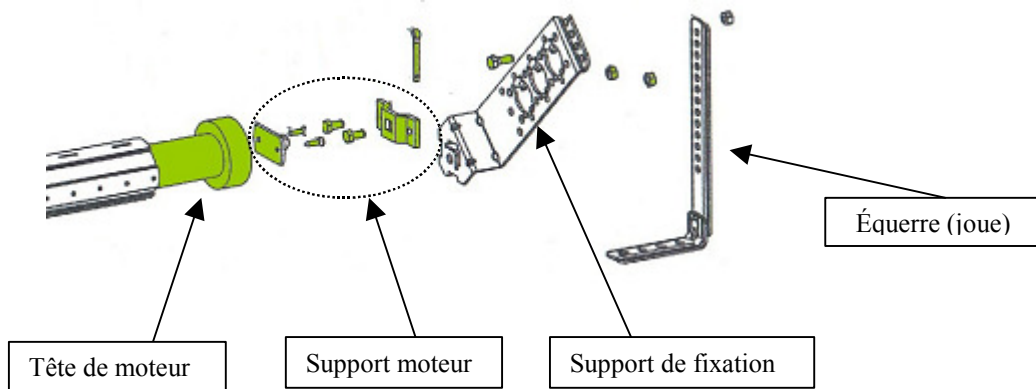
- soit il existe une interopérabilité totale entre la joue et la tête de moteur : la joue propose alors en négatif la forme spécifique de la tête de moteur ce qui permet un montage direct du moteur sur la joue. Aucune pièce de support n'est alors nécessaire. Ces joues optimisées sont développées conjointement par un motoriste et un accessoiriste ;
- soit la joue n'est pas spécifique au moteur, auquel cas il est nécessaire d'introduire une ou plusieurs pièces de support qui assurent la jonction entre la tête de moteur et la joue. Ces pièces de support peuvent elles-mêmes être standards ou certaines peuvent être optimisées pour la forme spécifique de la tête de moteur et, ou, de la joue. Parmi elles, on distingue un support moteur et, ou, un support de fixation.

150. Pour les pièces de support, plusieurs cas de figure peuvent être envisagés :

- hypothèse 1 : la tête de moteur est raccordée à un support moteur standard, lui-même fixé à un support de fixation standard attaché à la joue (le support moteur standard s'adapte à tous les moteurs (sous réserve que la tête de moteur présente les trous de vissage standards) et peut être relié à tous les supports de fixation standards).

- Exemple 1 :

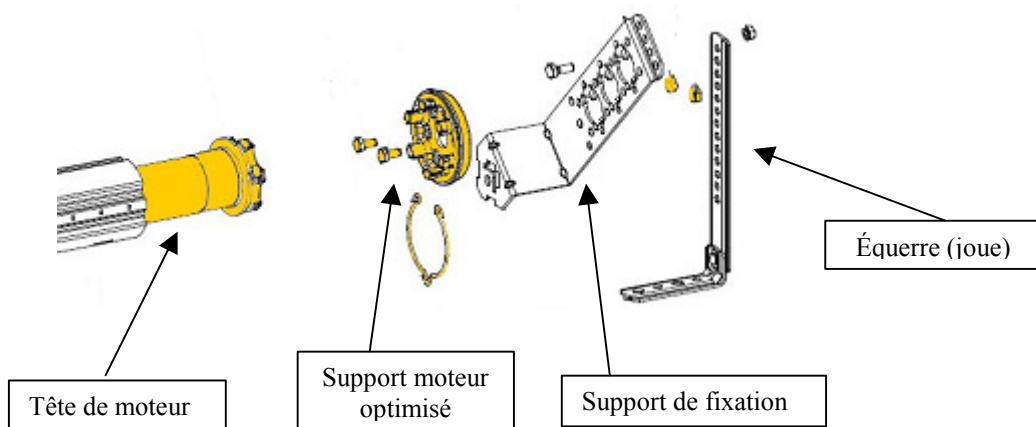
Joue pour volet roulant traditionnel (équerre) avec un moteur X (par vissage), un support moteur standard et un support de fixation standard (support universel ZF)



- hypothèse 2 : la tête de moteur est raccordée à un support moteur optimisé, lui-même fixé à un support de fixation standard attaché à la joue (le support moteur optimisé s'adapte à une tête de moteur spécifique et peut être relié à tous les supports de fixation standards). Ce support moteur optimisé est développé et distribué par le motoriste.

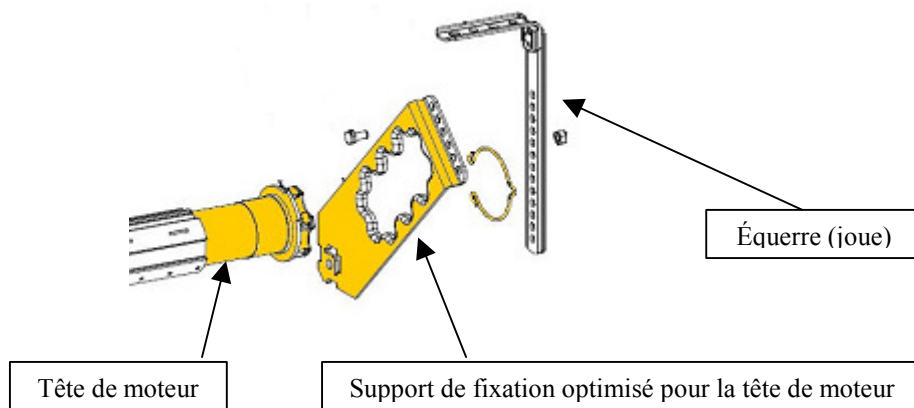
Exemple 2 :

Joue pour volet roulant traditionnel (équerre) avec un moteur Somfy, un support moteur optimisé pour moteur Somfy et un support de fixation standard (support universel ZF)



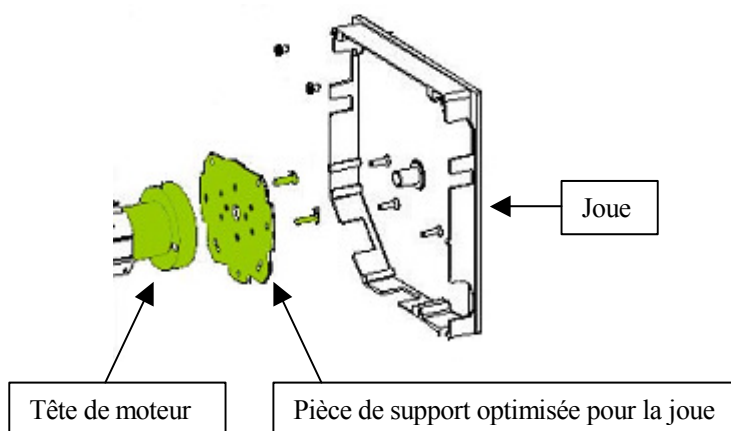
- hypothèse 3 : la tête de moteur est raccordée directement à une seule pièce de support optimisée pour la tête de moteur. Dans ce cas, support moteur et support de fixation fusionnent : la tête de moteur se fixe directement sur la pièce de support optimisée. Cette pièce peut être développée conjointement par un motoriste et un accessoiriste et est alors distribuée par l'accessoiriste.

Exemple 3 :
Joue pour volet roulant traditionnel (équerre) avec un moteur Somfy et un support de fixation optimisé pour moteur Somfy



- hypothèse 4 : la tête de moteur est raccordée directement à une seule pièce de support optimisée pour la joue. Dans ce cas, le moteur est vissé à la pièce de support. Cette pièce est développée et distribuée par l'accessoiriste.

Exemple 4 :
Joue pour volet roulant Monobloc avec un moteur X (par vissage) et un support de fixation optimisé pour la joue



151. Les systèmes permettant l'adaptation de pièces standards (ou universelles) en provenance de différents accessoiristes et motoristes sont considérés comme étant des systèmes ouverts. On leur oppose les systèmes optimisés ou fermés. Dans un système fermé, il n'est pas possible d'introduire des pièces de substitution provenant d'un concurrent au constructeur du système fermé.

Les différentes possibilités de verrouillage technique

152. Il existe différentes possibilités de verrouillage technique au moyen desquelles les pièces de Zurflüh-Feller ne seraient rendues compatibles qu'avec celles de Somfy et non plus avec les moteurs concurrents.

153. Pour Somfy, tous les verrouillages techniques ne sont cependant pas crédibles compte tenu des différences importantes de prix entre les différents accessoires. Dans la chaîne de valeur, le coût du moteur dépasserait 80 % du coût de l'ensemble, ce moteur étant à l'origine de l'essentiel de la marge de profit. Elle indique que le coût moyen d'un moteur Somfy est de 80 euros, avec une marge brute d'environ [60-70] % , alors que le prix moyen du tube est d'environ 1 euro le mètre, pour une marge brute de [35-45] %. La nouvelle entité aura donc plus d'incitation à développer ses ventes de moteurs que les ventes des autres composants des volets roulants qui dégagent des marges moindres. Les stratégies de verrouillage qui conduiraient à la baisse des ventes de moteurs seraient donc très contre productives pour la nouvelle entité et sont donc peu crédibles.
154. Plusieurs stratégies de verrouillage seraient de nature à freiner la vente des moteurs Somfy ou présenteraient des risques de non acceptation par le marché :
- par la taille du tube : un moteur de diamètre inférieur à 40 mm aurait un usage plus limité que celui des moteurs standards (50 mm) du fait des difficultés en terme de compacité du volet roulant et donc en terme de clair de jour. De plus, des investissements importants seraient nécessaires pour Somfy. Un moteur de diamètre supérieur au diamètre des moteurs classiques (50mm) serait incompatible avec la plupart des tubes ;
 - par les pièces de support moteur : comme des supports moteurs universels continueront à être proposés par les concurrents et que les motoristes continueront donc à offrir des supports moteurs optimisés pour leur moteur, cela se traduirait par des pertes de ventes pour la nouvelle entité sans gain de nouveaux clients ;
 - par les roues et les couronnes : il s'agirait ici d'empêcher les clients d'intégrer les moteurs Somfy dans un tube concurrent de Zurflüh-Feller en ne commercialisant pas les roues et couronnes compatibles avec ce tube. Cependant, cela entraînerait des pertes de ventes de moteurs en dépit de la notoriété de la marque Somfy. De plus, cela ne permettrait pas de pérenniser la position de Zurflüh-Feller sur le marché des tubes en faisant échec de nouvelles entrées. Aucun engagement n'est donc nécessaire ;
 - par intégration complète du système : il s'agit de concevoir un produit global où les pièces seraient complètement intégrées et ne s'adapteraient pas aux pièces des concurrents des parties. Cependant, cela entraînerait des investissements lourds en R&D et en outils de production et en terme de durée un tel système ne pourrait pas être développé à court ou moyen terme : la réussite de cette stratégie serait donc très aléatoire.
155. Il n'y a donc pas lieu d'envisager des engagements propres à empêcher le développement de ces stratégies.
156. A contrario, deux scénarios de verrouillage technique méritent un examen détaillé.

Verrouillage par support unique du moteur et de la fixation

157. Assurer un verrouillage par raccordement direct de la tête de moteur à une unique pièce de support (support moteur et support de fixation fusionnent) optimisée pour la tête de moteur consisterait pour la nouvelle entité à ne plus proposer que des pièces de support optimisées pour la tête de moteur Somfy et donc compatibles avec les seuls moteurs Somfy. Zurflüh-Feller arrêterait donc de produire toutes les pièces de support standards. Elle ne produirait alors, pour tous les types de volets roulants, plus que des pièces de support compatibles avec les seuls moteurs de Somfy et les seules joues de Zurflüh-Feller.

158. S'il est vrai que la nouvelle entité perdrait les ventes actuellement réalisées par Zurflüh-Feller sur ces pièces de support standards, la mise en œuvre de cette stratégie pourrait être immédiate. Par ailleurs, les accessoires de Zurflüh-Feller équipant près de trois volets roulants sur quatre construits par les assembleurs, il est essentiel pour les motoristes de pouvoir garantir à leurs clients une parfaite adaptation de leurs moteurs avec les accessoires de Zurflüh-Feller. Or, si Zurflüh-Feller ne proposait plus que des pièces de support optimisées pour les têtes de moteur Somfy, les motoristes concurrents de Somfy ne pourraient plus fixer leur moteur au moyen des pièces aujourd'hui proposées par Zurflüh-Feller. Nice considère que si les assembleurs ne sont plus en mesure d'obtenir, dans des délais raisonnables, des pièces permettant l'adaptation des moteurs tiers avec les accessoires de leur principal, voire unique, fournisseur ou si la pièce universelle implique de trop fortes contraintes de montage par rapport à la solution proposée par Somfy et Zurflüh-Feller, les assembleurs préféreront purement et simplement installer uniquement des moteurs Somfy avec les accessoires Zurflüh-Feller. De plus, comme une telle pièce de support optimisée réduit le temps de montage, et donc les coûts d'assemblage, pour les moteurs Somfy et non pour les autres motoristes, Somfy bénéficierait d'un avantage certain pour imposer ses produits aux assembleurs qui travaillent déjà avec Zurflüh-Feller. Somfy considère que cette stratégie n'est pas réaliste. Selon elle, comme il n'y a pas de brevets protégeant les joues fabriquées par Zurflüh-Feller, n'importe quel accessoiriste ou assembleur peut fabriquer des pièces de supports standards. Cependant, il apparaît que les concurrents de Zurflüh-Feller n'auraient aucune incitation à concevoir des pièces qui ne sont pas compatibles avec leurs propres joues, le développement d'une telle pièce ne servant qu'à promouvoir la vente de joues concurrentes des leurs. Les motoristes n'auraient pas non plus d'intérêt économique à développer ou faire développer une pièce standard, leur intérêt allant vers le développement de pièces optimisées pour valoriser leur moteur. En tout état de cause le développement de telles pièces ne pourrait se faire à court terme. Enfin, si les assembleurs pourraient avoir un intérêt à fabriquer ou faire fabriquer de telles pièces standards, ce développement ne pourrait se faire à court terme et n'être réalisé que par les plus gros assembleurs compte tenu des investissements à réaliser, de la nécessité d'avoir un bureau d'étude et du nombre de pièces standards à développer.
159. Sur la rentabilité d'une telle stratégie, deux cas sont à distinguer : i) soit Zurflüh-Feller cesse de produire les pièces de support standard pour les systèmes futurs tout en maintenant la fourniture de ces pièces pour les anciens systèmes ; ii) soit Zurflüh-Feller cesse totalement de produire les pièces de support standard.
160. S'agissant de la première hypothèse, tous les systèmes de volets roulants actuels seraient inchangés. Quant aux nouveaux systèmes développés, du fait du gain de temps à l'assemblage, de la puissance de marché de Somfy et Zurflüh-Feller, de la forte renommée de Somfy qui induit une demande directe de moteurs par les consommateurs finals sur les assembleurs, de l'éventuelle raréfaction des pièces standards permettant l'adaptation des moteurs tiers, les assembleurs se tourneraient pour ces nouveaux systèmes vers la pièce de support optimisée pour le moteur Somfy et vers le moteur Somfy. La vente de moteurs Somfy devrait donc être favorisée.
161. S'agissant de la seconde hypothèse, les effets sur les nouveaux systèmes de volets roulants développés seraient similaires à ceux décrits ci-dessus mais plus immédiats. En outre, cette stratégie conduirait alors de nombreux assembleurs à devoir reconfigurer leur système de volets roulants actuels. En effet, un assembleur utilisant les pièces de support standard de Zurflüh-Feller devrait trouver une alternative. Les assembleurs équipés de moteurs Somfy devraient, quant à eux, arbitrer entre la fixation de la tête de moteur Somfy au moyen de pièces de support standard produites par un concurrent de Zurflüh-Feller, lorsqu'une telle

pièce existe, ou au moyen de la pièce de support optimisée proposée par Zurflüh-Feller. Du fait de la puissance de marché de Somfy et Zurflüh-Feller, de la forte renommée de Somfy et des gains en terme de coûts d'assemblage, il est probable qu'un grand nombre d'assembleurs équipés de moteurs Somfy choisiraient de passer à la pièce optimisée de Zurflüh-Feller. En ce qui concerne les assembleurs non équipés de moteurs Somfy mais achetant des pièces standard Zurflüh-Feller, il est probable qu'ils s'approvisionneraient en pièces de support standard auprès des concurrents, si celles-ci existent. Sinon, ils devraient arbitrer entre un changement de moteur (pour un moteur Somfy) ou un changement de joue, arbitrage favorable aux moteurs Somfy, le moteur étant plus facile à changer que la joue. Le Conseil considère que les pertes éventuelles attendues devraient être compensées par l'augmentation du nombre de moteurs Somfy.

Verrouillage par l'optimisation complète du lien tête de moteur à joue

162. Assurer un verrouillage par raccordement direct de la tête de moteur au module de fixation consisterait pour la nouvelle entité à développer, pour tous les types de volets roulants, des modules de fixation optimisés pour la tête de moteur (et combinant le module de fixation et la pièce de support optimisée) et donc compatibles avec les seuls moteurs Somfy. Nice considère d'ailleurs que c'est l'intégration technique la plus probable et qu'il lui serait difficile de maintenir sa position sur le marché des moteurs tubulaires.
163. Il ressort de la lecture des catalogues de Zurflüh-Feller, Somfy, Deprat, MPM, que cette forme d'optimisation n'est pas développée aujourd'hui. Or, elle constituerait un gain de temps important pour les assembleurs. En effet, avec cette joue optimisée, l'assembleur n'aurait plus qu'une seule étape au lieu de deux : clipper le moteur sur la joue, ce qui lui ferait à tout le moins gagner du temps de montage.
164. La partie notifiante considère que la conception d'une telle pièce n'est pas envisageable car elle pose des difficultés techniques, économiques et logistiques. Elle en veut pour preuve qu'aucun autre opérateur ne l'a fait à ce jour. Les parties estiment le coût de développement entre 400 000 euros et 1,5 million d'euros (selon que les moules sont achetés en Europe ou en Chine) alors que le développement d'une pièce optimisée classique coûte de 10 000 à 30 000 euros. Cependant, le Conseil considère qu'une telle joue pourrait être développée par la nouvelle entité. En effet, les parties ont, par le passé, noué entre elles de nombreux accords de coopération pour la création d'accessoires optimisés et ont donc l'habitude d'élaborer de concert des projets de développement. Le développement d'une joue optimisée se ferait donc dans la continuité de leurs accords antérieurs. En outre, le développement d'une telle pièce qui réunit un support moteur (traditionnellement développé par le motoriste) et un module de fixation (traditionnellement développé par le fabricant de composants) posait par le passé des problèmes spécifiques liés à la répartition des coûts d'investissement, l'attribution des brevets et le partage des gains entre deux entreprises indépendantes. La réunion de Zurflüh-Feller et de Somfy au sein d'une même entité élimine ces difficultés et renforcerait l'intérêt du développement de cette joue optimisée. Enfin, si le Conseil reconnaît que l'investissement à réaliser est conséquent, il n'est pas insurmontable pour la nouvelle entité, du fait de la puissance financière de Somfy. De plus, compte tenu des parts de marché de Somfy et Zurflüh-Feller sur les marchés des moteurs et des modules de fixation, les volumes vendus atteindraient rapidement la taille critique (cf. §111 et 112 ci-dessus) nécessaire pour franchir le seuil de rentabilité.
165. S'il est vrai que Zurflüh-Feller ne pourra pas arrêter la vente de joues non optimisées pour les volets roulants manuels, comme le soutient la partie notifiante, elle pourrait en limiter les

ventes, notamment pour les assembleurs utilisant des moteurs concurrents, au moyen d'avantages tarifaires pour les pièces optimisées ou au moyen d'une augmentation du prix des pièces standards. Elle pourrait aussi arrêter la vente de pièces de support standards. De plus, Zurflüh-Feller et Somfy étant les leaders sur leurs marchés respectifs et proposant toutes deux des produits incontournables et à forte notoriété, elles auraient la capacité de promouvoir leurs produits auprès des assembleurs. Comme une telle pièce optimisée réduirait le temps de montage, et donc les coûts d'assemblage, et que le choix de l'accessoiriste est déterminant pour les clients, le test de marché indique que de très nombreux assembleurs seraient intéressés par cette solution technique intégrée même s'il est impossible d'adapter un moteur tiers. Quant aux assembleurs qui ne seraient éventuellement pas intéressés, ils devraient changer leurs joues Zurflüh-Feller pour une joue concurrente, ce qui les obligerait à reconcevoir leur volet roulant. Il est donc peu probable qu'ils se détourneraient des parties. En conséquence, la vente par Zurflüh-Feller de cette joue optimisée pour un moteur Somfy devrait conduire à une augmentation des ventes de joues et de moteurs auprès des assembleurs.

166. Par ailleurs, à l'exception de Deprat, aucun accessoiriste ne produit à la fois des joues et des moteurs et donc n'est en mesure d'effectuer un tel développement en interne. Les concurrents n'auront donc pas la capacité de dupliquer rapidement cette joue optimisée. Deprat serait, en théorie, le seul à pouvoir réaliser une telle pièce pour son moteur. Néanmoins au regard des faibles parts de marché de Deprat (cf. § 70) sur les modules de fixation et les moteurs ([0-10] % selon Deprat et de [0-10] % selon les parties sur les modules de fixation et [0-10] % sur les moteurs) et des investissements lourds à réaliser, la rentabilité du projet ne pourrait être assurée.
167. Enfin, un tel scénario pourrait être mis en œuvre dans une durée raisonnable. En effet, si, compte tenu du temps nécessaire au développement puis à la production d'une telle pièce, la création d'une joue optimisée n'est pas envisageable à très court terme, elle devient possible à moyen terme. Les parties évaluent elles-mêmes le temps de développement et de qualification de quatre à six mois. A cette durée vient s'ajouter le temps nécessaire au démarchage des assembleurs, le temps nécessaire à l'écoulement de leurs stocks, le temps de modification du système par les assembleurs. Un tel scénario pourrait donc être mis en place dans les deux années à venir.

Les propositions d'engagements

168. Pour répondre aux risques de verrouillages ainsi identifiés, Somfy propose pour le compte de Zurflüh-Feller et pour une durée de cinq ans :
 - pour les volets roulants traditionnels, d'assurer la disponibilité dans son catalogue de supports et équerres permettant d'adapter tout type de moteurs ;
 - pour les volets roulants monobloc, coffre-tunnel ou bloc-baie, de commercialiser les pièces de support standards (ou optimisées existantes) permettant d'adapter tout type de moteurs à tous les types de joues qu'elle fabrique actuellement ou qu'elle fabriquera à l'avenir ;
 - pour les volets roulants monobloc, coffre-tunnel ou bloc-baie, d'assurer la disponibilité dans son catalogue de joues non optimisées pour les moteurs Somfy de manière à pouvoir y fixer tout type de moteurs ;
 - de négocier de bonne foi le développement de pièces de support et modules de fixation optimisés à la demande de tiers fabricants de moteurs.

169. La partie notifiante propose ainsi de garantir la commercialisation des pièces qui permettent actuellement l'interopérabilité entre les accessoires des parties et ceux de leurs concurrents et d'assurer que de telles pièces continueront à être développées.
170. S'agissant des pièces de supports standards et optimisées existantes permettant d'adapter tous types de moteurs, Zurflüh-Feller propose de continuer à assurer la commercialisation de tous les modules de fixation qu'elle fabrique aujourd'hui. Ces engagements permettent d'éviter tout verrouillage technique par les pièces de support qui conduiraient les assembleurs à se tourner vers Somfy pour cause d'incompatibilité entre les accessoires Zurflüh-Feller et des moteurs concurrents. La commercialisation de ces pièces pendant une période transitoire laissera le temps aux motoristes ou aux assembleurs de les développer. Toutefois, pour que ces engagements ne soient pas vidés de leur sens, les produits concernés ne doivent pas faire l'objet d'une politique tarifaire dissuasive (élévation anormale des prix ou mise sur le marché de nouvelles pièces à des prix excessifs) ou discriminatoire, et des garanties quant à l'approvisionnement doivent être apportées. En séance, le représentant de Somfy a indiqué qu'il était prêt à compléter les engagements en ce sens.
171. S'agissant des modules de fixation, non optimisés pour les moteurs Somfy, Zurflüh-Feller propose de continuer à en assurer la commercialisation (engagement n° 4). Cependant, comme les parties ne pourront pas arrêter la commercialisation de ces pièces, notamment pour les volets roulants manuels, cet engagement ne permettra d'éviter tout verrouillage technique par les modules de fixation que si elles ne font pas l'objet d'une politique tarifaire dissuasive ou discriminatoire, et que si des garanties quant à leur approvisionnement sont apportées. En séance, le représentant de Somfy a indiqué qu'il était prêt à compléter les engagements en ce sens.
172. S'agissant du développement de pièces de supports et de modules de fixation optimisés, la partie notifiante propose de s'engager à négocier de bonne foi des accords de développement pour de telles pièces (par exemple d'une joue optimisée pour un moteur tiers), si un tiers motoriste en faisait la demande. Cet engagement permet de s'assurer que si un motoriste concurrent n'arrive pas à développer ces pièces ou ne trouve pas de partenaire pour les faire, il puisse négocier un partenariat avec Zurflüh-Feller. Il n'est pas ici question de contraindre la partie notifiante à entreprendre des développements mais de s'assurer qu'elle n'offre pas une fin de non-recevoir à toute demande de développement qui pourrait lui être faite.
173. Le Conseil considère qu'avec ces engagements complétés les risques de ventes groupées techniques, « bundling technique », sont écartés. Cependant, les parties n'ont pas prévu de mandataire pour contrôler la bonne exécution de leurs engagements. Or, comme il a déjà été dit au §144 ci-dessus, il sera difficile pour un assembleur de dénoncer le non-respect des engagements compte tenu du poids économique que représentera la nouvelle entité, en particulier dans la gestion des comptes fournisseurs des assembleurs. Elle représentera en effet, le plus gros fournisseur du marché et, comme le souligne Deprat, « *une réduction des délais de paiement de moitié de la part de Somfy et ZF pourrait le [l'assembleur] couler* ».

E. LES EFFETS HORIZONTAUX

174. Gaviota-Simbac, dont Somfy détient le contrôle conjoint, et Zurflüh-Feller sont toutes deux actives sur les marchés des tubes, des attaches, des treuils, des manœuvres manuelles et des modules de fixation (uniquement en ce qui concerne les volets traditionnels et monoblocs). En

termes de parts de marché, comme cela a été vu ci-dessus, il convient de considérer que l'opération n'apporte à la nouvelle entité que la moitié des parts de marché détenues par Gaviota-Simbac.

175. Au total, la nouvelle entité aura une part de marché de près de [65-75] % sur l'ensemble des marchés concernés, à l'exception des modules de fixation pour volets roulants traditionnels et monoblocs pour lesquels la part de marché serait respectivement de [45-55] % et de [40-50] %. Toutefois, il convient de garder en mémoire que l'évaluation des positions des différents acteurs sur ces deux marchés est particulièrement fragile (cf. ci-dessus § 65). L'importance de ces parts de marchés préexistait toutefois à l'opération, les parts apportées par Gaviota-Simbac étant minimales : elles ne dépasseraient [0-10] % que sur le marché des modules de fixation destinés aux volets monoblocs.

France 2006	Tubes	Attaches	Treuils	Commandes manuelles	Modules de fixation	
					Traditionnel	Monobloc
Zurflüh-Feller	[60-70] %	[75-85] %	[70-80] %	[70-80] %	[40-50] %	[35-45] %
Somfy / Gaviota-Simbac	[0-10] %	[0-10] %	[0-10] %	[0-5] %	[0-10] %	[0-10] %
Cumul	[65-75] %	[75-85] %	[70-80] %	[70-80] %	[45-55] %	[40-50] %
Famille Guillen/ Gaviota-Simbac	[0-10] %	[0-10] %	[0-10] %	[0-5] %	[0-10] %	[0-10] %
Deprat	[10-20] %	[5-15] %	[0-10] %	[5-15] %	[20-30] %	?
Selve	[0-10] %			[0-10] %		
Geiger			[0-10] %	[5-15] %		
Cherubini				[0-10] %		
MPM		[0-10] %			?	?
Tecval		[0-10] %				
Autres	[5-15] %	[0-10] %	[5-15] %	[0-10] %	[20-30] %	[40-50] %

176. Comme l'a rappelé le Tribunal de Première Instance des Communautés européennes dans sa décision Endemol contre Commission du 28 avril 1999, une « *part de marché particulièrement élevée peut en elle-même constituer la preuve de l'existence d'une position dominante* ». En l'espèce et compte tenu de l'ensemble des caractéristiques concurrentielles analysées ci-dessus (faibles parts de marché des concurrents, faible puissance d'achat des clients, existence de barrières à l'entrée non négligeables quel que soit le type de concurrents potentiels dont l'entrée est envisagée), la position dominante occupée par la nouvelle entité sur l'ensemble de ces marchés est manifeste. Il convient toutefois de déterminer si l'opération contribue à son renforcement.
177. Le calcul des effets de l'opération sur le degré de concentration des marchés concernés, mesurés par l'indice HHI, fait apparaître des degrés de concentration très élevés avant et après l'opération. Il révèle également une différence supérieure à 150, seuil en dessous duquel la

commission européenne considère qu'il est peu probable que l'opération soulève des problèmes de concurrence⁷.

Indices d'Hirschmann-Herfindahl

2006	Tubes	Attaches	Treuil	Commandes manuelles	Modules de Fixations	
					Traditionnels	Monobloc
HHI pré-fusion	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]1
HHI Post-fusion	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
DELTA	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

178. Comme le prévoient les lignes directrices de la DGCCRF⁸, ces indices ont été calculés sur une partie seulement du marché, abstraction faite de la catégorie « autres », compte tenu des grandes variations de cette la catégorie (de [0-10] % sur les commandes manuelles à [40-50] % sur les modules de fixation monoblocs).
179. Les lignes directrices de la DGCCRF précisent encore qu'« *une augmentation minime de parts de marché peut également engendrer des risques d'atteinte à la concurrence, en particulier si la capacité du détenteur de cette faible part de marché à animer la concurrence était importante avant l'opération (élimination d'un « maverick »), qui a conduit à son absorption. Si une des parties à la concentration est déjà en position dominante, l'acquisition d'un opérateur, même de taille minime, est constitutif d'un renforcement de position dominante* ».
180. En l'espèce, la partie notifiante explique que tel n'était pas le cas, en particulier sur le marché des tubes, dans la mesure où Gaviota-Simbac n'exerçait pas de véritable pression concurrentielle sur Zurflüh-Feller avant l'opération car elle commercialise en France essentiellement des tubes octogonaux, très standards dans les autres pays européens mais très faiblement utilisés en France au profit de tubes à section plus élaborée. Toutefois, le catalogue Somfy comprend bien des tubes à section plus élaborée (cf. catalogue Somfy 2008, page 100).
181. Plus fondamentalement, l'ensemble des caractéristiques concurrentielles qui ont été examinées ci-dessus rend peu probable l'exercice par Gaviota-Simbac, préalablement à l'opération, d'une pression concurrentielle qui aurait limité le pouvoir de marché de Zurflüh-Feller et dont la disparition serait de nature à porter atteinte à la concurrence. En particulier, ont été exposés des éléments relatifs aux spécificités du marché français, à l'importance des brevets détenus par Zurflüh-Feller, à l'importance des économies d'échelle et de la largeur et profondeur de gamme, et enfin, à la concentration de la demande auprès de Zurflüh-Feller et aux freins qui limitent les possibilités de changement de fournisseur pour les assembleurs : l'ensemble de ces éléments est de nature à rendre peu significative la concurrence qu'exerçait Gaviota-Simbac sur Zurflüh-Feller, préalablement à l'opération.

⁷ Cf. les lignes directrices de la commission européenne sur l'appréciation des concentrations horizontales.

⁸ lorsqu'il n'est pas possible, faute d'information disponible, d'intégrer dans le calcul toutes les entreprises présentes, il convient de se limiter aux principaux opérateurs dont les parts de marché peuvent être identifiées. Il n'est notamment pas possible d'intégrer dans le calcul une catégorie regroupant ensemble les « autres opérateurs ».

182. En revanche, dans l'analyse des effets congloméraux de l'opération a de fait été prise en compte la circonstance qu'avec l'opération disparaissait l'alternative que représentait Gaviota-Simbac, pour des assembleurs désireux d'échapper à d'éventuelles pratiques de bundling résultant de l'opération.
183. Les parties ont proposé, pour une durée de 5 ans, de ne disposer, à aucun moment, du contrôle ou d'une influence déterminante sur la société Gaviota-Simbac. A statuts et pacte d'associés constants, Somfy propose ainsi de ne pas nommer le troisième représentant au conseil d'administration (sur six) que lui accorde le pacte d'actionnaires de la société Gaviota-Simbac ; elle ne disposera alors plus d'aucun droit de veto sur la direction et la gestion quotidienne de la société Gaviota-Simbac. Somfy propose également d'adapter son engagement dans l'hypothèse où, pour quelque raison que ce soit et notamment en raison d'une réduction statutaire du nombre des administrateurs, l'engagement portant sur la nomination du sixième membre viendrait à perdre son efficacité.
184. Cependant, compte tenu de l'absence d'atteinte identifiable à la concurrence résultant des effets horizontaux de l'opération et du fait que les parties ont proposé des engagements substantiels permettant d'éliminer les préoccupations de concurrence résultant des effets congloméraux de l'opération, le Conseil ne considère pas ces engagements comme nécessaires.

Sur la base des constatations qui précèdent, le Conseil de la concurrence est d'avis :

Que, si les parties confirment leurs engagements, tels qu'ils ont été présentés en séance et analysés ci-dessus, et sans qu'il soit besoin d'effectuer un bilan économique et social de l'opération, la concentration résultant de l'acquisition de la société Zurflüh-Feller par la société Somfy n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur les marchés concernés.

Délibéré sur le rapport oral de Mlle Nouët et de Mlle Bourguignon, par M. Nasse, vice-président, Mme Aubert, et Mme Perrot, vice-présidentes et Mme Behar Touchais et M. Bidaud, membres.

La rapporteure générale adjointe,
Nadine Mouy

Le vice-président,
Philippe Nasse