

**C2006-104 / Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 10 octobre 2006, au conseil de la société Inmac Wstore, relative à une concentration dans le secteur des produits informatiques.**

NOR : ECOC0600327Y

Maître,

Par dépôt d'un dossier déclaré complet le 11 septembre 2006, vous avez notifié le contrôle exclusif par INMAC WSTORE de l'activité de distribution aux professionnels de commodités informatiques d'une branche d'activité de la société ARES ci-après dénommée « ARISTIDE » par cession du fonds de commerce.

La société INMAC WSTORE est une filiale de la société WSTORE EUROPE S.A.. Ce projet a été finalisé par une lettre d'intention en date du 6 septembre 2006, contresignée par les deux parties.

## **I. – LES ENTREPRISES CONCERNÉES ET L'OPÉRATION**

INMAC WSTORE est une filiale à 100% de Direct WAP\*, qui elle-même est détenue à 100% par la société WSTORE EUROPE, holding de tête du Groupe WSTORE. WSTORE EUROPE détient également à 100% Wstore UK, ICOM Software, Wstore GmbH et Netquartz. Le groupe WSTORE EUROPE SA a réalisé un chiffre d'affaires en 2005 de 271,7 millions d'euros, dont [ $> 50$ ] millions d'euros en France.

Dans le cadre de la présente opération, ARES cède à INMAC WSTORE son fonds de commerce ARISTIDE, dans le secteur de la distribution de commodités informatiques à destination des professionnels. La société ARES est une société anonyme de droit français, active dans le secteur du conseil en informatique. Le fonds de commerce cédé a, pour sa part, réalisé un chiffre d'affaires au 31 mars 2006 de [ $> 50$ ] millions d'euros en France.

En vertu de la lettre d'intention précitée, INMAC WSTORE doit acquérir le contrôle exclusif de l'activité de distribution ARISTIDE, entité de la société ARES; l'opération constitue donc une concentration au sens de l'article L.430-1 du code de commerce. Au regard des chiffres d'affaires concernés, il apparaît que les seuils communautaires ne sont pas franchis, mais qu'en revanche, les chiffres d'affaires tels qu'énoncés à l'article L.430-2 du code de commerce le sont. L'opération projetée entre donc dans le champ d'application des articles L.430-3 et suivants du code de commerce.

## **II. – MARCHES CONCERNES**

### **A. – Marchés de produits ou de services**

Les parties sont des distributeurs actifs dans le secteur de la revente de matériel informatique et plus particulièrement de commodités informatiques à l'usage des professionnels. Les commodités informatiques comprennent principalement les ordinateurs fixes et portables, les disques durs, les logiciels d'exploitation ou bureautiques vendus sous forme de « boîte » ou de « licence », les serveurs « wintel », les périphériques (imprimantes, adaptateurs, USB, moniteurs, ...), les consommables et accessoires ainsi que les services liés à l'installation et l'utilisation de ces appareils qui sont vendus en package. Les principaux fournisseurs des parties sont Ingram ou Tech Data.

\* erreur matérielle : lire « Direct VAP » au lieu de « Direct WAP ».

Le marché de la distribution de services informatiques fait intervenir plusieurs catégories d'acheteurs. Au niveau amont, les constructeurs vendent leurs produits soit directement aux distributeurs, soit, le plus souvent, passent par des grossistes, dont le rôle est de disposer d'une gamme large de produits informatiques et de fournir à leurs clients distributeurs les produits dans des délais très courts. En aval, on peut distinguer trois catégories de distributeurs au détail : les grandes surfaces (spécialisées ou non spécialisées), les revendeurs à valeur ajoutée (les *value-added resellers* ou VARS, qui intègrent leurs propres logiciels au matériel acheté en gros afin de les revendre) et les distributeurs spécialisés pour les professionnels (*corporate resellers*). Les parties appartiennent à cette dernière catégorie de distributeurs. Leurs principaux fournisseurs sont des grossistes, tels que Tech Data ou Ingram.

La Commission européenne, dans sa décision M.1179 Tech Data/Computer 2000 du 3 juin 1998, a retenu un marché de la vente en gros de produits informatiques aux distributeurs, distinct de la vente de produits informatiques au détail, du fait des différences dans les délais de livraison, dans les capacités logistiques et dans l'étendue de la gamme des produits offerts. Le ministre a adopté la même segmentation (cf. décision C2003-124 Ebizcuss.com/International Computer), tout en laissant ouverte la question d'une délimitation plus précise des marchés de produits.

Les parties considèrent que le marché de la distribution de commodités informatiques aux professionnels peut être distingué de celui de la distribution de ces produits aux particuliers. En revanche, elles n'estiment pas qu'il soit nécessaire de distinguer plusieurs segments de marché selon les produits vendus, étant donné que les professionnels acquièrent généralement un éventail de commodités variées qu'ils renouvellent régulièrement dans des proportions similaires.

Elles considèrent que les commodités informatiques sont également substituables du point de vue de l'offre des distributeurs, étant donné que la plupart des acteurs du marché propose une gamme étendue et variée de commodités provenant de constructeurs différents.

Cependant, au sein de la distribution à destination des professionnels, il pourrait être également envisagé une segmentation plus fine en fonction des catégories de produits (de type PC, serveurs, imprimantes et cartouches, logiciels, accessoires et autres périphériques), liée notamment au fait que les gammes sont moins larges que celles acquises par les grossistes auprès des constructeurs, et que les parts de marché des distributeurs peuvent varier selon les produits distribués.

En tout état de cause, au cas d'espèce, la question de l'éventuelle segmentation de l'activité de distribution de commodités informatiques peut être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

## **B. – Marchés géographiques**

S'agissant du marché géographique, les parties estiment dans leur notification que les marchés de produits sont de dimension au minimum nationale : les distributeurs intervenant sur une base nationale et les produits s'adressant à des professionnels nationaux.

Dans leurs décisions précédentes, la Commission et le ministre ont estimé que les marchés étaient plutôt de dimension nationale, tout en laissant la question ouverte. En effet, ils ont estimé que la distribution de matériels informatiques pourrait être de dimension nationale en raison de la nécessité pour les distributeurs de ce type de matériels de communiquer dans la langue de leurs clients et de maintenir une relative proximité, même si l'on constate une tendance certaine à l'internationalisation de l'offre et de la demande.

Aussi, sans qu'il soit nécessaire de déterminer plus précisément l'étendue exacte de la dimension géographique de ce marché, l'analyse concurrentielle peut être menée sur le marché français de la distribution de commodités informatiques à destination des professionnels.

## **III. – ANALYSE CONCURRENTIELLE**

### **A. – Parts de marché des parties et de leurs principaux concurrents :**

Le marché français de la vente par des distributeurs de commodités informatiques à des professionnels est un marché encore atomisé.

Sociétés	Ventes (millions d'euros 2004)	Ventes (millions d'euros 2005)	Parts de marché 2004	Parts de marché 2005
SCC Allium FR	[...]	[...]	[10-20] %	[10-20] %
Computacenter FR	[...]	[...]	[0-10] %	[0-10] %
<b>Inmac Wstore</b>	[...]	[...]	<b>[0-10] %</b>	<b>[0-10] %</b>
Topinfo	[...]	[...]	[0-10] %	[0-10] %
Econocom	[...]	[...]	[0-10] %	[0-10] %
<b>Aristide</b>	[...]	[...]	<b>[0-10] %</b>	<b>[0-10] %</b>
Autres	[...]	[...]	[60-70] %	[60-70] %
Marché total	[...]	[...]	100 %	100 %

Source : Notification à partir des données d'un rapport de l'institut IDC mai 2005 et d'une étude publiée par GFK en juin 2006.

Les deux principaux opérateurs à savoir SCC Allium FR et Computacenter FR disposent respectivement des parts de marchés suivantes en 2005 : [10-20]% et [0-10]%. La société INMAC WSTORE occupe, avec une part de marché modeste de [0-10]%, la place de numéro trois sur le marché français de la distribution de produits informatiques à destination des professionnels.

La nouvelle entité bénéficierait donc après l'opération d'une part de marché en volume de [0-10]%, derrière les deux concurrents précités. Elle constituera le troisième acteur sur le marché des commodités informatiques destinées à des professionnels. L'opération de concentration entraîne cependant un chevauchement d'activité de faible addition.

En outre, il existe une pression concurrentielle très forte de la part des autres distributeurs et des constructeurs qui vendent leurs produits en direct aux clients finaux.

Par ailleurs, une segmentation plus étroite du marché de la distribution des commodités informatiques à l'usage des professionnels par type de matériels ne modifie pas cette conclusion :

	Marché total (ventes en millions d'euros)	Inmac Wstore (ventes en millions d'euros,)	Aristide (ventes en millions d'euros)	Inmac Wstore (parts de marché en valeur)	Aristide (parts de marché en valeur)
PC, serveurs, notebooks	[...]	[...]	[...]	[0-10] %	[0-10] %
Imprimantes et cartouches	[...]	[...]	[...]	[0-10] %	[0-10] %
Logiciels	[...]	[...]	[...]	[0-10] %	[0-10] %
Autres (accessoires, autres périphériques)	[...]	[...]	[...]	[0-10] %	[0-10] %

Source : pour la dimension des sous-segments, notification à partir des données d'un rapport de l'institut IDC mai 2005 et d'une étude publiée par GFK en juin 2006.

Il ressort de l'instruction du dossier que les parties, au vu de leurs parts de marché, ne disposeront d'un pouvoir de marché sur aucun des segments examinés où la part de marché combinée n'excède pas [10-20] %.

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

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

Pour le ministre de l'économie, des finances  
et de l'industrie et par délégation,  
*Le directeur général de la concurrence de la  
consommation  
et de la répression des fraudes*  
GUILLAUME CERUTTI

**NOTA** : Des informations relatives au secret des affaires ont été occultées à la demande des parties notifiantes, et la part de marché exacte remplacée par une fourchette plus générale. Ces informations relèvent du « secret des affaires », en application de l'article 8 du décret n° 2002-689 du 30 avril 2002 fixant les conditions d'application du livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence.