

**C2006-87 / Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 28 septembre 2006, au conseil du groupe Ista, relative à une concentration dans le secteur de l'installation et de l'entretien de compteurs.**

N° NOR : ECO0600312Y

Maître,

Par dépôt d'un dossier notifié le 12 juillet 2006 et déclaré complet le 24 août 2006, vous avez notifié le projet d'acquisition par Ista International GmbH (ci-après « le groupe Ista ») de la totalité des actions de la société Celliande SAS (ci-après « Celliande »). Ce projet a été formalisé par un projet d'accord de cession suffisamment abouti au jour de la notification de l'opération au Ministre.

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

Le groupe Ista, acquéreur, est contrôlé par CVC Capital Partners (ci-après « CVC »), société active dans la gestion de fonds d'investissement. L'activité du groupe Ista consiste principalement en la mesure et la facturation de la consommation de chaleur, d'eau et d'électricité de chaque logement individuel dans un immeuble collectif (sous-comptage ou relevé de compteurs individuels), avec des services allant de la fourniture et de l'installation d'équipements de comptage, à la collecte de données ainsi qu'à leur gestion. Le groupe Ista est actif dans 24 pays, principalement en Europe, et en particulier en France par le biais de sa filiale Ista France SAS (ci-après « Ista France »), anciennement Vittera Energy Services (« VES ») jusqu'en 2005, puis Clorius France SAS jusqu'en mai 2006. Les activités d'Ista France sont dirigées par un réseau de 3 succursales et 6 agences : Lyon (avec les agences de Marseille et Strasbourg), Paris (avec les agences de Nantes, Cherbourg, Reims et Lille), et Nice.

CVC a acquis en 2005 Ruhrgas Industries<sup>1</sup>, société allemande principalement active dans la fabrication et la vente de compteurs de gaz, d'électricité et d'eau et dans la prestation de services connexes.

En 2005, CVC a réalisé, au travers des sociétés dont il détient le contrôle, un chiffre d'affaires mondial de [...] milliards d'euros, dont environ [...] milliard généré en France.

Celliande, entité cible, est également principalement active dans la mesure et la facturation de la consommation de chaleur, d'eau et d'électricité de chaque logement individuel dans un immeuble collectif (sous-comptage ou relevé de compteurs individuels), avec des services allant de la fourniture et de l'installation d'équipements de comptage, à la collecte de données ainsi qu'à leur gestion. Celliande n'est active qu'en France, au travers de 17 succursales supervisant 48 agences locales. Celliande a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires consolidé de 81 millions d'euros, en France exclusivement.

Compte tenu des chiffres d'affaires des entreprises concernées, l'opération notifiée, qui constitue une concentration au sens des dispositions de l'article L.430-1 du code de commerce, ne revêt pas une dimension communautaire. Elle est en revanche soumise aux dispositions des articles L. 430-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique.

## **II. – LES MARCHÉS CONCERNÉS**

### **A. – Les marchés de services**

Le secteur concerné par l'opération est le secteur du comptage de la consommation des fluides, soit la mesure de la consommation d'eau et d'énergie dans les immeubles de logements collectifs et les unités industrielles.

<sup>1</sup> Opération autorisée par la Commission européenne le 1<sup>er</sup> septembre 2005, CVC/Ruhrgas Industries, aff.COMP/M.3874.

## **1. Distinction entre le secteur du comptage et le secteur du sous-comptage**

Selon la partie notifiante, le marché de service pertinent consiste dans la prestation de services de comptage, incluant la lecture de compteurs collectifs et individuels et les activités liées (installation des compteurs, traitement des données et facturation).

Cette définition proposée embrasserait dans un même marché (i) les activités de comptage et (ii) les activités de sous-comptage. Les activités de comptage consistent à mesurer la quantité d'eau et les différents types d'énergie (chaleur, électricité et gaz) consommés dans un immeuble de logements ou une unité industrielle. Les activités de sous-comptage consistent à mesurer la quantité d'eau et les différents types d'énergie consommés individuellement par plusieurs utilisateurs au sein d'un même immeuble de logements collectifs.

Au soutien de cette définition, la partie notifiante argue que les activités de comptage et les activités de sous-comptage seraient facilement interchangeables et tout à fait substituables, dans la mesure où elles ne nécessiteraient aucun savoir-faire spécifique (le comptage consistant selon elle en la lecture de compteurs collectifs et le sous-comptage en la lecture de compteurs individuels). Elles ajoutent que les unes comme les autres poursuivraient les mêmes objectifs, à savoir l'économie d'énergie, une répartition ou allocation équitable et une facturation basée sur la consommation constatée, et partant seraient donc substituables du point de vue de la demande.

Sur ce dernier point, il doit être opposé que si l'économie d'énergie, l'allocation équitable et la facturation individuelle basée sur la consommation individuelle constatée sont bien les objectifs de l'individualisation des charges dans les immeubles de logements collectifs, et donc de la création et du développement des activités de sous-comptage, l'objectif du comptage (lecture du compteur collectif) ne répond pour sa part qu'au seul objectif de facturation du fluide consommé au bénéfice de son prestataire.

Par ailleurs, l'instruction a révélé que seules les activités de sous-comptage incluent, outre le relevé des compteurs, les activités d'installation de compteurs (compteurs individuels), le traitement des données et la facturation. Les activités de comptage se résument quant à elle en une prestation de relevé du compteur collectif de l'immeuble de logements collectifs ou l'unité de production industrielle pour le compte d'un prestataire de fourniture de fluide.

Ainsi, les activités de comptage se résument-elles en une prestation de sous-traitance : il s'agit de relever des compteurs pour le compte d'entreprises qui font le choix d'externaliser cette partie de leur activité, plus large, de fourniture de fluides. Concrètement, il s'agit très principalement de relever la consommation de gaz et d'électricité pour l'ensemble d'un immeuble sur des compteurs appartenant à EDF et à GDF (ces opérateurs ont l'obligation légale de rester maîtres de l'acheminement de leurs fluides jusqu'au particulier, et donc propriétaires de leurs compteurs).

Les activités de sous-comptage répondent quant à elles à la demande des gestionnaires d'habitat collectif d'une individualisation des dépenses collectives en eau et en chauffage facturée globalement par les fournisseurs. Elles consistent en une prestation de services globale incluant l'installation et (le plus souvent) la location de compteurs répartiteurs, l'entretien et la maintenance des installations mises en place, ainsi que la collecte des données (relevé de compteurs) et leur gestion.

Il ressort donc de l'instruction qu'il doit être distingué entre, d'une part, (i) les activités de comptage (en réponse à la demande du fournisseur de fluide), et d'autre part (ii) les activités de sous-comptage des charges d'eau et de chauffage (en réponse à la demande des gestionnaires d'habitat collectif).

Ista France n'étant que très marginalement active dans le secteur du comptage<sup>2</sup>, le secteur concerné par l'opération est au cas d'espèce, pour les besoins de l'analyse, le secteur du sous-comptage.

## **2. La question d'une distinction au sein du secteur du sous-comptage entre (i) la répartition des charges d'eau et (ii) la répartition des charges de chauffage**

Les services concernés de répartition individuelle des charges d'eau et de répartition individuelle des charges de chauffage, n'apparaissent pas substituables.

Il existe certes des similitudes entre la répartition des charges d'eau et des charges de chauffage. La simple activité de relevé est identique, qu'il s'agisse de compteur divisionnaire d'eau ou de répartiteur de chauffage. De même, les similitudes entre les deux activités, considérées au-delà du simple relevé des compteurs (prestations d'installation, traitement des données...) sont importantes, notamment de par la convergence des

---

<sup>2</sup> En 2005, Ista France n'a relevé que [1 000-2 000] compteurs de gaz pour le compte de GDF, pour un chiffre d'affaires marginal inférieur à [1 000-10 000] euros.

produits et des prestations, et le type de clients. Pour autant, il est constaté que hormis les trois principaux opérateurs sur ces segments, les autres compétiteurs sont spécialisés sur l'un ou l'autre des segments. En outre, l'activité de répartition est plus sophistiquée pour les coûts de chauffage que pour l'eau et nécessite le recours à des programmes plus élaborés : en effet, elle comporte plusieurs étapes et obéit à une procédure complexe pour exploiter les données collectées afin de procéder à l'attribution à chaque logement des frais qui lui incombent. Il ressort également de l'instruction que les contextes réglementaires, qui impactent directement la croissance des segments concernés, diffèrent selon qu'il s'agit de l'eau et du chauffage.

Enfin, l'évolution de ces deux segments n'obéit pas aux mêmes courbes de croissance. Compte tenu du taux élevé d'équipement des immeubles en matériels de répartition de l'eau, le segment de la répartition de l'eau est considéré par la profession comme un segment mature, sur lequel les parts de marché sont stables, et dont la progression annuelle serait de l'ordre de 1 à 2%. *A contrario*, le segment de la répartition des coûts de chauffage est considéré comme un segment à fort potentiel. Seulement 7 % des immeubles sont équipés de compteurs de chauffage individuel. La croissance du segment est en outre encouragée par les pouvoirs publics dans un souci d'économie d'énergie, et bénéficie de l'introduction de nouveaux matériels de répartition électronique.

Au regard de ces éléments, une segmentation entre (i) le sous-comptage des charges d'eau et (ii) le sous-comptage des charges de chauffage apparaît donc pertinente.

Toutefois, dans la mesure où, quelle que soit la définition de marché de services ici concernée, les conclusions de l'analyse demeureront inchangées, il n'est pas nécessaire de les définir précisément. La question de la pertinence de la segmentation peut donc être laissée ouverte.

### **3. La question d'une distinction au sein du secteur du sous-comptage selon les types de clientèle.**

Dans le cadre d'une opération de concentration impactant des marchés connexes aux marchés ici en cause<sup>3</sup>, le ministre s'était interrogé sur la pertinence d'une distinction selon deux grandes catégories de clientèle : (i) les clients dits « publics » et (ii) les clients dits « privés ». Il avait alors relevé que les gestionnaires de logements sociaux (dits clientèle publique), même s'ils peuvent être des sociétés privées, étaient soumis, directement ou indirectement, aux dispositions du code des marchés publics. Ainsi, ils se voyaient appliquer des règles de mise en concurrence identiques, contrairement aux clients dits « privés ». Il avait également relevé que les contrats étaient différents, notamment quant à leur durée et aux engagements pris par les soumissionnaires (cahier des charges plus contraignant). Enfin, il avait relevé que du côté de l'offre, les opérateurs élaboraient le plus souvent des modes de gestion interne spécifiques à la clientèle du marché dit du « collectif public », et disposaient d'un personnel dédié à la préparation des réponses aux appels d'offres.

Au cas d'espèce, il est relevé que les prix pratiqués à l'égard de la clientèle « publique » sont généralement inférieurs à ceux de la clientèle « privée ». Cette différence s'expliquerait principalement, selon les opérateurs interrogés, par les volumes en jeu. Les offices publics et sociétés d'HLM gèrent en effet des parcs d'immeubles de plus grande dimension que les opérateurs privés. Par ailleurs, au cas d'espèce comme dans le cas précité, le recours du secteur public à la procédure des appels d'offres conduit à un mode de négociation spécifique.

Toutefois, selon les opérateurs interrogés, les règles de mise en concurrence spécifiques aux deux types de clientèle ne justifieraient pas une segmentation du marché selon une répartition public/privé. La pertinence d'une mise en place d'un mode de gestion interne de certains marchés tiendrait surtout de l'opportunité d'une meilleure réponse à la demande des « grands comptes », parmi lesquels sont comptés à la fois les rassemblements de sociétés HLM et les grands gestionnaires de parcs privés.

Au surplus, l'instruction a mis en lumière la propension des « grands comptes » à retenir plusieurs opérateurs pour un même marché. Ainsi, le dernier appel d'offres en date de l'OPAC portait sur la mise en place de 200 000 compteurs répartiteurs d'eau. Elle a souhaité diviser le marché en 4 lots, de sorte à ne pas retenir les seuls opérateurs qui dédient une offre plus spécifique aux grands comptes.

En tout état de cause, il n'est pas nécessaire de définir précisément les marchés pertinents dans la mesure où, quelle que soit la définition de marché retenue, les conclusions de l'analyse demeureront inchangées. La question de la pertinence de la segmentation selon le type de clientèle peut donc être laissée ouverte.

---

<sup>3</sup> Décision du ministre du 25 juin 2002, CGST/SAVE/DOMOSERVICES, relative à une concentration dans le secteur des prestations techniques relatives aux appareils de confort thermique et des services connexes.

## **B. – La délimitation géographique**

Selon la partie notifiante, la délimitation géographique de ce(s) marché(s) serait suprarégionale. Elle argue de la zone de chalandise des agences de la cible au soutien de cette délimitation.

Selon les opérateurs interrogés par les services de la DGCCRF, la zone de chalandise d'une agence active dans les services de sous-comptage d'eau et/ou de chaleur serait de l'ordre de 75 à 100 kilomètres. Compte tenu du périmètre couvert par une telle zone de chalandise, et eu égard au périmètre d'activité des opérateurs qui ne sont actifs en France qu'au travers d'une seule agence, la délimitation du ou des marchés concernés seraient au plus régionale.

Toutefois, certains opérateurs dont l'activité est pourtant restreinte à un cadre régional, voire inactifs en France au jour de l'opération présente, soutiennent que la définition de marchés régionaux comme instruments déterminants de l'analyse de la concurrence dans ce secteur doit être complétée par une analyse nationale. Il ressort ainsi du test de marché que la création *ex nihilo* d'une agence en région est possible sous assez bref délai par un opérateur qui disposerait de l'offre produit/service adéquate dès lors que le marché en cause serait d'un volume important. Une entité serait autonome et viable par elle-même à partir d'un seuil de 100 000 compteurs installés.

Au cas d'espèce, si une délimitation régionale semble pouvoir être retenue, il demeure qu'il n'apparaît pas nécessaire de trancher la question de la dimension géographique des marchés pertinents dans la mesure où quelle que soit cette délimitation, les conclusions de l'analyse demeurent inchangées. L'analyse s'articulera autour de la position des opérateurs au niveau national, déclinée régionalement en fonction de la présence ou non d'opérateurs régionaux face aux parties à l'opération.

## **III. – ANALYSE CONCURRENTIELLE**

### **A. – Les parties à la concentration, et a fortiori l'entité qui résulterait de l'opération en cause, détiennent de fortes positions quelles que soient la segmentation de marché de services et la délimitation géographique opérées.**

Le secteur français du sous-comptage est réparti en deux catégories d'opérateurs : (i) les opérateurs nationaux bi-segment (eau et chauffage) et (ii) les opérateurs régionaux mono-segment.

Seuls trois opérateurs sont à la fois présents significativement sur une majorité de régions administratives et actifs sur les deux segments (eau et chauffage) : Celliande, Proxiserve et Ista France. On peut donc les qualifier d'« opérateurs nationaux ».

Il existe d'autre part une poignée d'opérateurs régionaux de taille significative<sup>4</sup>, tels que Sega (Marcq, Nord), Utilisation Rationnelle de l'Energie (dit « Urate », Bischheim, Alsace), et les Compteurs Farnier (Plessis-Robinson, Ile de France). Aucun de ces opérateurs régionaux, plutôt spécialisés par segments d'activité, n'a de poids significatif sur l'ensemble des segments eau et chauffage. Ainsi Farnier, un fabricant de compteurs d'eau également actif en aval sur l'activité de sous-comptage des charges d'eau, n'a qu'une activité infinitésimale sur le segment chauffage. Urate est quant à lui essentiellement actif sur le segment du sous-comptage des charges de chauffage.

Le reste de l'activité du secteur est réparti entre des opérateurs locaux de taille non significative<sup>5</sup>, tels que Repartinor (Nord-Pas-de-Calais), Boulet (Île-de-France), Brovia (PACA), Phocéenne de comptage (PACA), Durand (Midi-Pyrénées), Benasteau (Île-de-France), ou encore Gereco (Île-de-France), tous très essentiellement actifs sur un seul des segments du secteur du sous-comptage.

Le secteur de la sous-répartition, segments eau et chauffage confondus, a généré au niveau national en 2005 un chiffre d'affaires estimé à 126 millions d'euros. Ce chiffre d'affaires sectoriel se répartit entre les opérateurs de la façon suivante : Celliande, [40-50]%, Proxiserve, [30-40]%, Ista France, [10-20]%, Farnier, [0-10]%, Urate, [0-10]%, et autres (compagnies locales), [0-10]%. A la suite de l'opération, la nouvelle entité générerait par son activité [50-60]% du chiffre d'affaires du secteur national du sous-comptage.

Sur le segment national du sous-comptage des charges d'eau (estimé à 104 millions d'euros), l'activité de Celliande a généré, en 2005, [40-50]% du chiffre d'affaires du segment, celle de Proxiserve, [30-40]%, celle d'Ista, [0-10]%, celle de Farnier, [0-10]%, l'activité des autres opérateurs n'ayant généré que [0-10]% du

---

<sup>4</sup> Parc de compteurs installés et relevés supérieur à 50 000.

<sup>5</sup> Parc de compteurs installés et relevés inférieur à 50 000.

segment en valeur. A la suite de l'opération, la nouvelle entité générerait par son activité [50-60]% du chiffre d'affaires du segment national du sous-comptage des charges d'eau.

Sur le segment national du sous-comptage des charges de chauffage (estimé à 22 millions d'euros), l'activité de Celliande a généré, en 2005, [30-40]% du chiffre d'affaires du segment, celle d'Ista, [30-40]%, celle de Proxiserve, [10-20]%, celle d'Urate, [0-10]%, l'activité des autres opérateurs n'ayant généré que [0-10]% du segment en valeur. A la suite de l'opération, la nouvelle entité générerait par son activité [60-70]% du chiffre d'affaires du segment national du sous-comptage des charges de chauffage.

Selon une segmentation par type de clientèle, les parts de marché de la nouvelle entité seraient sensiblement identiques. Il apparaît que les clientèles des parties sont relativement complémentaires, les clients d'Ista étant, en valeur, composés à environ [50-60]% de clients privés et à environ [30-40]% de clients publics tandis que cette répartition est inverse chez Celliande, dont environ [30-40]% des clients sont privés et [50-60]% publics. Il est toutefois relevé que le segment de la clientèle publique est très essentiellement animé par les seuls trois opérateurs nationaux que sont Celliande, Proxiserve et Ista France.

En l'absence de données ventilées par activité transmises par les opérateurs tiers à l'opération, il n'est pas possible d'estimer précisément les parts de marché respectives de tous les opérateurs dans chacune des régions concernées. Il est toutefois établi que la part de marché de la nouvelle entité se situe sur chacune d'elles dans des fourchettes estimées de - [0-10]% à + [10-20]% par rapport à sa part de marché considérée au niveau national.

Il est en outre établi qu'à la suite de l'opération, dans certaines régions, les clients n'arbitreraient plus qu'entre deux opérateurs au lieu de trois actuellement. Tel est le cas, s'agissant du segment du sous-comptage des charges d'eau, en régions Pays-de-Loire, Champagne-Ardenne et Bretagne, et s'agissant du segment du sous-comptage des charges de chauffage, en régions PACA, Île-de-France et Aquitaine.

### ***B. – Le secteur du sous-comptage est caractérisé par des barrières à l'entrée élevées***

Les marchés de la répartition d'eau et de coûts de chauffage présentent la caractéristique de posséder de fortes barrières à l'entrée.

Notamment, la durée des contrats, théorique comme réelle, est longue. Dans le secteur public, compte tenu des règles applicables aux marchés publics, la durée d'un contrat portant sur des compteurs électroniques est en général de dix ans, durée qui correspond à la durée de vie des batteries, assortie d'une garantie de remplacement. Dans le secteur privé, les contrats, dont la durée théorique observée est de 5 à 10 ans, font généralement l'objet de reconduction tacite.

Les contrats conclus avec les clients, publics et privés prévoient dans une très large majorité la location des compteurs/répartiteurs et non pas leur vente. Dans leurs conditions, ils contiennent des stipulations prévoyant l'obligation pour le client, s'il ne souhaite pas renouveler le contrat quand celui-ci arrive à échéance, de désinstaller, le plus souvent à ses frais, les répartiteurs et de les restituer à son ancien prestataire de services.

La reconduction tacite des contrats pour les clients « privés » et les frais inhérents à la dépose du matériel à la charge du client en cas de non-reconduction ont pour conséquence que la durée de vie moyenne des contrats, tous segments confondus, est supérieure à leur durée théorique, soit de l'ordre d'une quinzaine d'années.

Partant, le secteur se caractérise aujourd'hui par une certaine viscosité dans la mesure où à ce jour, la croissance observée du secteur est inférieure à 2% par an. Il sera toutefois observé plus avant que le segment du sous-comptage pourrait devenir un relais de croissance du secteur.

Il demeure que sur ce dernier segment notamment, l'activité requiert une expertise technique qui a dissuadé l'entrée de certains opérateurs et empêché la croissance de la demande, compte tenu notamment des difficultés techniques rencontrées (voire supra). Ces barrières techniques tiennent notamment dans l'exploitation des systèmes « radio relevé » et les outils logiciels de gestion des index.

Il ressort en outre de l'instruction que ces difficultés techniques, tant sur le segment de l'eau que sur celui du chauffage, ont accru l'importance de la notoriété du prestataire dans le choix opéré par la demande.

Enfin, l'entrée sur le secteur est conditionnée par une capacité d'investissement importante (l'investissement initial représenterait dans sa fourchette basse de 3 à 5 fois le chiffre d'affaires annuel suivant les configurations de pose des compteurs). De surcroît, le développement des répartiteurs de chaleur électroniques ou à distance (par opposition à un évaporateur) doit conduire à réévaluer fortement à la hausse ces estimations. Le coût d'un répartiteur électronique est en effet évalué à 15 €, contre 3 € pour les

répartiteurs « évaporateurs » qui équipent très largement à ce jour les immeubles clients du sous-comptage de chauffage.

La réalité de ces barrières à ce jour est vérifiée par le fait qu'il n'est recensé aucune nouvelle entrée sur le secteur au cours de ces cinq dernières années, sauf par croissance externe (entrée d'Ista par l'acquisition d'une entreprise existante, PHINELEC, puis par acquisitions d'autres petites entités).

Par ailleurs, nombre d'opérateurs ont disparu par absorption par une société plus importante.

### *C. – Les perspectives d'évolution du secteur*

La croissance actuelle du segment du sous-comptage de l'eau serait de l'ordre de 1 à 2% par an, celle du segment du sous-comptage du chauffage serait quasi nulle. A ce jour, la croissance du segment du sous-comptage de l'eau est très largement corrélée à l'évolution des constructions neuves, du fait des exigences réglementaires afférentes en équipement.

Selon les retours du test de marché, le segment du sous-comptage des charges d'eau serait mature et ne devrait pas connaître de développement important. Une possible évolution pourrait résulter de l'augmentation des tâches liées à la croissance de la technique radio (détection des pannes, surveillance de la consommation).

En revanche, selon tous les opérateurs interrogés, si le segment du sous-comptage de l'eau est mature, le segment du sous-comptage de chauffage, bien que stagnant ces dernières années, devrait connaître une très forte croissance dans les années à venir.

En effet, la France n'est que marginalement équipée en sous-comptage de chauffage (quantitativement : 7% des immeubles de logements collectifs sont équipés) et le parc installé n'est pas qualitativement à l'état de l'art (évaporateurs, et non répartiteurs électroniques, pas ou peu de relève radio.)

Selon les acteurs interrogés (clients notamment), ce faible taux d'équipement s'expliquerait par une insuffisance de l'offre. Ainsi, les OPHLM, les associations de copropriétés, et les syndicats<sup>6</sup> indiquent-elles que le rapport entre les économies vérifiées et le coût des services de répartition ne serait pas, en France, favorable à une décision d'équipement. Ils indiquent également que certains prestataires ont rencontré des difficultés techniques qui ont discrédité certaines de leurs références initiales, sans revenir à ce jour sur le marché avec une offre suffisamment améliorée.

Cependant, par la loi d'orientation de la politique énergétique du 13 juillet 2005, dont les textes d'application sont parus en 2006<sup>7</sup>, les pouvoirs publics ont souhaité mettre en place des mesures d'incitation à l'équipement en matériels de répartition des frais de chauffage.

Ces textes établissent une situation entièrement nouvelle. Un objectif national d'économies d'énergie est fixé pour une période de trois ans, du 1er juillet 2006 au 30 juin 2009, sans préjuger d'un objectif pour une période ultérieure. Cette particularité, voulue par le législateur, a pour but d'inciter les opérateurs à accélérer fortement la mise en œuvre des mesures souhaitées, de façon à matérialiser les économies avant le 30 juin 2009.

Or, sur des marchés nationaux (Danemark et Allemagne notamment) où les politiques d'économies d'énergie sont assorties, comme désormais en France, soit de sanctions, soit d'incitations, la part du segment du sous-comptage de chauffage est devenue prépondérante par rapport à l'eau dans le secteur du sous-comptage.

Selon un scénario issu d'une étude sectorielle<sup>8</sup>, à prendre toutefois avec réserves, le segment du sous-comptage des charges de chauffage devrait plus que décupler d'ici à 2010, tandis que le segment du sous-comptage des charges d'eau ne croîtrait que d'environ 10%. Dans un tel scénario, la représentativité de chacun des segments dans le secteur serait donc inversée par rapport à ce qu'elle est aujourd'hui.

En tout état de cause, il est retenu que la politique publique d'équipement en répartiteurs de frais de chauffage devrait engendrer une forte croissance du segment du chauffage d'ici à fin 2009. Étant donné le délai de trois ans imparti, et que le dispositif démarrera début 2007, seulement trois campagnes d'installation (préparation et pose, possible seulement hors saison de chauffe) de ces systèmes seront possibles pour

---

<sup>6</sup> Entretiens (FNAIM, ARC, ...).

<sup>7</sup> Arrêté du 19 juin 2006 définissant les opérations standardisées d'économies d'énergie ; Arrêté du 19 juin 2006 fixant la liste des pièces d'un dossier de demande de certificats d'économies d'énergie ; circulaire du 18 juillet 2006 relative à la délivrance des certificats d'énergie.

<sup>8</sup> Bignotti, A., Août 2006 : *Etude du marché du comptage de l'eau et de la répartition des frais de chauffage*.

concrétiser les objectifs des pouvoirs publics. A l'issue de ces trois saisons, il est prévisible que les parts de marché des différents opérateurs seront presque figées, eu égard à la viscosité du secteur.

#### **D. – L'impact de l'opération**

##### *Effets horizontaux*

L'opération se solde par la disparition d'un des trois seuls acteurs nationaux bi-segment et des six opérateurs de taille significative dans le secteur du sous-comptage. Au niveau national, la part de marché de la nouvelle entité s'établirait à [50-60]% sur le secteur du sous-comptage considéré globalement, à [50-60]% sur le segment du sous-comptage de l'eau, et à [60-70]% sur le segment du sous-comptage de chaleur. Au niveau régional, l'opération entraînerait le passage de trois à deux opérateurs dans nombre de régions, et conférerait une position très forte à la nouvelle entité (supérieure à sa position nationale) sur les deux premières d'entre elles : l'Île-de-France et Rhône-Alpes.

Compte tenu de l'existence de barrières à l'entrée élevées, il ne peut être exclu que la très forte position de la nouvelle entité sur le secteur national du sous-comptage pourrait lui permettre de pratiquer une politique de prix régionalisée pouvant conduire à éliminer les acteurs locaux existants et/ou à empêcher l'arrivée de nouveaux acteurs et dans le même temps, de compenser ces pertes locales par des augmentations de prix dans les autres régions moins soumises aux contraintes de la concurrence.

Il ne peut en outre être exclu que compte tenu de sa taille, la nouvelle entité pourrait obtenir des différents fournisseurs des conditions d'achat plus favorables, voire l'exclusivité de certains produits au moment où les relais de croissance du secteur passent par l'innovation des compteurs. Hors Proxiserve, les autres opérateurs, même en groupant leurs achats, ne pourraient obtenir les mêmes conditions de négociation. En particulier, sur le segment du sous-comptage des charges de chauffage, à l'exception du trio de tête (Celliande, Proxiserve et Ista), aucun opérateur régional français ne semble maîtriser par lui-même les technologies de base de la nouvelle génération de systèmes électroniques avec relevé radio.

Il convient d'ajouter à ce constat les liens existants entre les deux segments de marché du point de vue des économies de gamme et de la stratégie de relation client des fournisseurs de service de sous-comptage : le gérant de ces utilités (le « client » facturé pour le service) est en effet le même, et l'accès aux parties communes et aux logements individuels étant commun pour l'eau et pour le chauffage.

Ainsi, si la croissance attendue du segment du sous-comptage des charges de chauffage pourrait être un élément de remise en cause des positions des différents opérateurs du secteur dans les toutes prochaines années, force est de constater que le fait de disposer d'un parc installé important de sous-comptage d'eau, segment mature, est un atout important pour conquérir, chez les clients déjà en compte, la fourniture additionnelle du service de répartition des frais de chauffage.

En outre, la possibilité pour une même entreprise de fournir à la fois des services de répartition d'eau et des coûts de chauffage (à ce jour, seules les parties à la concentrations et Proxiserve en sont capables) permet aux opérateurs de proposer ce double service à des conditions concurrentielles dans un premier temps plus favorables (quitte, au besoin, à subventionner une activité par l'autre afin de présenter des prix inférieurs à ceux de la concurrence).

Il s'ensuit que l'opération pourrait être de nature à porter atteinte à la concurrence à raison de ses effets horizontaux.

##### *Effets verticaux*

Dans la mesure où CVC, qui contrôle le groupe Ista, contrôle également le groupe Elster<sup>9</sup> actif dans le secteur de la production et la vente de compteurs pour l'eau, le gaz et l'électricité, il est légitime de s'interroger sur l'impact vertical de l'opération.

Elster n'est actif en France que sur les seuls segments de la production et de la commercialisation de compteurs d'eau et de compteurs de gaz. Compte tenu de l'activité de Celliande, la relation verticale entre Celliande et Elster n'impacterait que le seul segment de la production de compteurs d'eau. Sur ce segment, la part de marché d'Elster est inférieure à [0-10]%. Les principaux opérateurs du segment sont Actaris (avec une part de marché de l'ordre de [30-40]%), Sensus (environ [10-20]%) et Sappel (environ [10-20]%). Les principaux clients sont, en France, les sociétés Veolia, SAUR et Lyonnaise des Eaux.

---

<sup>9</sup> Jusqu'à son acquisition en 2005 par CVC, Elster était connu sous le nom de Ruhrgas Industries GmbH (ci-après « RI »). L'acquisition de RI par CVC a fait l'objet d'une décision de la Commission européenne, précitée.

Aussi, même dans l'hypothèse où Celliande se fournirait désormais exclusivement auprès d'Elster<sup>10</sup>, au regard du montant des achats de Celliande, la part de marché d'Elster sur le segment le plus étroit envisageable n'excéderait pas [10-20] %.

L'opération n'est donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence en raison de ses effets verticaux supposés.

***E. – La nécessité de mettre en œuvre des remèdes afin d'écartier tout risque d'atteinte à la concurrence résultant de l'opération***

En conclusion, il apparaît que l'opération en cause présente des risques d'atteinte à la concurrence à raison de ses effets horizontaux. Il n'est en outre pas établi que les économies d'échelle pouvant résulter de l'opération de concentration (compression des structures et massification des achats notamment) seront rétrocédées aux consommateurs. A l'inverse, on peut redouter qu'elles permettent à la nouvelle entité d'éliminer la concurrence.

Afin d'écartier ces risques, l'acquéreur, le groupe Ista, s'est engagé par lettre en date du 28 août 2006 (ci-après « lettre d'engagements », jointe à la présente)<sup>11</sup> à céder l'intégralité d'Ista France.

Ces engagements prévoient notamment, outre la cession de la totalité d'Ista France (ses filiales, agences, succursales et fonds de commerce attachés), la concession à prix coûtant des licences de progiciels de gestion nécessaires à l'activité d'Ista France (sur une période de 3 ans s'agissant du progiciel de facturation, et de 10 ans s'agissant du progiciel de comptage radio), l'assistance du groupe Ista aux fins de la migration des serveurs informatiques, et la concession d'une licence d'exploitation de la marque Clorius. Ces derniers engagements sont justifiés par le fait que :

- le traitement informatique des données (relevé radio, croisement, facturation) devient la pierre angulaire de l'activité. Partant, pour être immédiatement opérationnel, il est probable que le repreneur devra dans un premier temps adopter le système informatique d'ISTA ;
- la notoriété du prestataire est un élément important du choix du prestataire par la demande. Or, jusqu'en juin 2006, Ista France était active sous le nom commercial Clorius, marque déjà notoire. Le repreneur aura donc la possibilité, s'il le souhaite, de continuer les activités d'Ista France sous un nom commercial reconnu.

Compte tenu de ces engagements, l'opération n'entraîne pas de chevauchements d'activité entre les parties. Le groupe Ista se substituerait au détenteur de Celliande, et céderait Ista France à un tiers en contrepartie.

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

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

Pour le ministre de l'économie, des finances  
et de l'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.

<sup>10</sup> Il est toutefois relevé que ce n'était pas le cas d'Ista France préalablement.

<sup>11</sup> Les termes de cette lettre ont été précisés par lettre en date du 25 septembre, qui se substitue à la lettre initiale, suite notamment aux commentaires apportés par les tiers sur certains points lors du test des engagements.



## **Engagement du 25 septembre 2006 auprès du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie dans le cadre de l'opération de concentration entre Ista international GmbH et Celliande SAS.**

### **Engagement de cession**

L'Acquéreur s'engage à céder la société Ista France SAS et l'ensemble de ses filiales, incluant notamment les agences, le réseau de succursales, et les fonds de commerces attachés (ci-après « les Activités »).

L'Acquéreur s'engage à préserver, jusqu'à l'accomplissement de l'Engagement, la viabilité économique, commerciale et concurrentielle des Activités, notamment en s'abstenant de toute mesure ayant un impact défavorable sur leur valeur économique, sur leur gestion ou portant préjudice à leur périmètre d'activité ou à leur stratégie commerciale. Notamment, il s'engage à ne pas démarcher le personnel d'Ista France et à ne pas transférer les fichiers clients vers l'une de ses structures.

L'Acquéreur s'engage notamment à concéder à l'acquéreur des Activités (ci-après, « le Repreneur »), à prix coûtant, une licence d'exploitation des logiciels indispensables à la viabilité des Activités, en particulier en ce qui concerne les logiciels de facturation et de comptage radio indispensables dont l'Acquéreur est propriétaire, durant la période raisonnablement nécessaire, le cas échéant, à la reprise, par le Repreneur, de ces tâches sur d'autres logiciels, et en tout état de cause jusqu'à trois (3) ans en ce qui concerne le logiciel de facturation « DIAS » et jusqu'à dix (10) ans en ce qui concerne le logiciel de comptage radio « Tool Box », à partir de la date à laquelle l'Engagement sera effectivement réalisé. L'Acquéreur s'engage à assister le Repreneur, à sa demande et dans des conditions commerciales normales et non discriminatoires, en cas de problèmes informatiques liés à l'utilisation de ses logiciels et/ou de son serveur. Il s'engage également à assister le repreneur aux fins de la migration des données de son serveur vers un serveur du Repreneur.

L'Acquéreur s'engage à assurer l'étanchéité du serveur destiné à la collecte des données d'Ista France vis-à-vis du groupe Ista.

L'Acquéreur s'engage de plus à fournir au Repreneur, dans des conditions commerciales normales et non discriminatoires, des compteurs et/ou des répartiteurs ainsi que toute pièce de rechange nécessaire à la maintenance du parc des Activités dans des conditions normales. A cet égard, l'Acquéreur s'engage à conclure avec le Repreneur, à la demande de ce dernier, un ou des contrats de fourniture pour une durée maximale de deux (2) ans à partir de la date à laquelle l'Engagement sera effectivement réalisé en ce qui concerne les équipements de comptage (y inclus compteurs d'eau et répartiteurs de chaleur), dans des conditions commerciales normales. En ce qui concerne les pièces détachées et autres appareils/dispositifs raisonnablement nécessaires à la réparation et/ou au remplacement d'équipements défectueux, l'Acquéreur s'engage à conclure avec le Repreneur, à la demande de ce dernier, un ou des contrats de fourniture pour une durée maximale de dix (10) ans à partir de la date à laquelle l'Engagement sera effectivement réalisé, dans des conditions commerciales normales.

L'Acquéreur s'engage à proposer au repreneur une licence d'exploitation de la marque VITERRA et de la marque CLORIUS.

L'Acquéreur s'engage à réaliser l'Engagement selon les modalités décrites ci-dessous.

### **Modalités de réalisation de l'Engagement**

Dans un délai de [...] mois à compter de la date de l'autorisation du Ministre (ci-après «la première Période»), l'Acquéreur devra avoir réalisé lui-même l'Engagement.

L'Acquéreur s'engage à cet effet à présenter le Repreneur à l'agrément du Ministre. Le Repreneur devra être une ou des entités viables, indépendantes de l'Acquéreur, n'entretenant avec ce dernier aucun lien capitalistique ou contractuel majeur et présentant des caractéristiques de compétence professionnelle et d'assise financière suffisantes pour assurer raisonnablement qu'ils seront un ou des concurrents actifs de l'Acquéreur, en particulier en étant capables de maintenir durablement et de développer les Activités.

L'Acquéreur devra fournir une proposition documentée et motivée, comprenant une copie du ou des actes de cession conclu(s) avec le Repreneur ainsi que les éléments permettant au Ministre de vérifier que les conditions tenant à l'identité et aux capacités du Repreneur sont objectivement satisfaites.

Le ou les accords de cession conclu(s) avec le Repreneur seront conditionnés à l'approbation du Ministre.

L'Acquéreur s'engage, pendant la première Période, à informer [...] le Ministre de l'évolution de ses démarches en vue d'aboutir à la réalisation de l'Engagement.

En cas de non-réalisation de l'Engagement au cours de la première Période, l'Acquéreur s'engage à confier un mandat irrévocable à un ou plusieurs intermédiaires indépendants (ci-après, individuellement ou collectivement, « le Mandataire »), en vue de l'accomplissement de l'Engagement au cours de la seconde Période (voir ci-dessous).

Les conditions de désignation du Mandataire, son rôle précis et les modalités de sa mission sont détaillés ci-dessous.

### **Désignation du Mandataire**

La proposition du Mandataire choisi par l'Acquéreur et le projet de mandat établi par l'Acquéreur (ci-après « la Proposition ») doivent parvenir au Ministre au moins [...] avant la fin de l'expiration de la première Période.

La Proposition devra permettre au Ministre de vérifier que le Mandataire est indépendant de l'Acquéreur et remplit les conditions de professionnalisme et d'expertise nécessaires à la réalisation de son mandat. La Proposition devra comporter la présentation succincte de la démarche que le Mandataire entend suivre pour satisfaire l'Engagement pris par l'Acquéreur.

Dans un délai de dix (10) jours ouvrés à compter de la notification de la Proposition, le Ministre aura le pouvoir d'accepter le Mandataire proposé ou de le refuser dans le cas où les conditions nécessaires pour satisfaire l'Engagement pris par l'Acquéreur ne seraient pas objectivement réunies. Le Ministre aura également le pouvoir d'approuver les termes du mandat du Mandataire ou de les modifier de telle manière que ledit mandat permette de satisfaire l'Engagement souscrit. Si le Ministre accepte plus d'un Mandataire, l'Acquéreur choisit celui ou ceux qu'il souhaite.

Si le Ministre rejette le Mandataire proposé par l'Acquéreur, l'Acquéreur propose au moins deux autres Mandataires dans un délai de dix (10) jours ouvrés suivant le rejet de la Proposition.

Si le Ministre décide de rejeter de nouveau les Mandataires proposés, le Ministre propose lui-même, dans un délai de dix (10) jours ouvrés à compter de la deuxième proposition de l'Acquéreur, un Mandataire que l'Acquéreur désigne pour réaliser l'Engagement.

Le Mandataire entre en fonction dans la semaine suivant l'agrément du Ministre.

### **Rôle du Mandataire durant la seconde Période**

Le Mandataire doit, dans un délai de [...]mois à l'issue de la première Période (ci-après « la seconde Période »), vendre les Activités à un Repreneur indépendant, agréé par le Ministre et présentant des caractéristiques de compétence professionnelle et d'assise financière suffisantes pour assurer qu'il sera un ou des concurrents actifs de l'Acquéreur.

Le Mandataire rendra compte [...] au Ministre et à l'Acquéreur des négociations avec tout repreneur potentiel.

Le Mandataire doit garantir la réalisation de l'Engagement durant la seconde Période tout en tenant compte des intérêts légitimes de l'Acquéreur.

Dans le cas où l'Engagement n'aurait pu être réalisé au terme de la seconde Période, le Mandataire devra garantir la réalisation de l'Engagement [...].

### **Obligations de l'Acquéreur vis-à-vis du Mandataire**

Le cas échéant, l'Acquéreur informe le Mandataire sur l'identité de repreneurs potentiels, sur le développement de négociations et sur la tenue de réunions avec des repreneurs potentiels au cours de la première Période.

L'Acquéreur s'engage à répondre dans les meilleurs délais aux demandes d'assistance et d'information émanant du Mandataire ayant pour objet la réalisation de l'Engagement au cours de la seconde Période.

### **Révocation du Mandataire**

Le Ministre, après avoir entendu le Mandataire et l'Acquéreur, ordonne à l'Acquéreur de révoquer le Mandataire dans le cas où ce dernier ne permettrait pas la réalisation de l'Engagement ou pour tout autre motif légitime.

Le Mandataire peut aussi être révoqué par l'Acquéreur, après approbation du Ministre et après que le Mandataire a été entendu, dans le cas où ce dernier ne permettrait pas la réalisation de l'Engagement ou pour tout autre motif légitime.

### **Clause de révision**

L'Engagement restera valable à cadre réglementaire et contexte économique constants.

En particulier, l'Engagement pourra être modifié ou supprimé par le Ministre en cas de changement économique ayant un impact significatif sur les marchés pertinents identifiés.

L'Acquéreur pourra, dans une telle hypothèse, saisir les services compétents de la DGCCRF d'une demande de révision de l'Engagement.

Fait à Paris, le 25 septembre 2006