

C2007-159 / Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 14 décembre 2007, aux conseils de la société Hal Holding NV, relative à une concentration dans le secteur des équipements de protection individuelle.

NOR:ECEC0804869S

Maîtres,

Par dépôt d'un dossier déclaré complet le 15 novembre 2007, vous avez notifié la prise de contrôle d'Abrium par Hal Holding NV via sa filiale Intersafe International BV (ci-après « Intersafe »). Cette opération a été formalisée par une lettre d'intention signée le 21 août 2007 et par un accord d'exclusivité signé le 12 octobre 2007. Il ressort de l'instruction du dossier que ce projet est suffisamment abouti au sens de l'article L. 430-3 du Code de commerce.

1. LES ENTREPRISES CONCERNÉES ET L'OPÉRATION DE CONCENTRATION

1.1. Les entreprises concernées sont Hal Holding NV et Abrium.

La société Hal Holding NV est une société de droit néerlandais, détenue par Hal Trust, un trust coté à la bourse d'Amsterdam.

Hal Holding NV a pour activité l'acquisition de participations significatives dans des entreprises, et notamment dans les sociétés suivantes :

- *Pearle Europe B.V.* et *GrandVision S.A.*, actives dans le secteur de l'optique-lunetterie ;
- *PontMeyer N.V.*, active dans le secteur des matériaux de construction et matériaux en bois ;
- *Koninklijke Ahrend N.V.*, active dans le secteur du mobilier de bureau ;
- *Trespa International B.V.*, active dans le secteur des panneaux mélaminés ;
- *Mercurius Groep B.V.*, active dans le secteur de l'imprimerie ;
- *Hearing Comfort Europe B.V.*, active dans le secteur des audioprothèses ;
- *Antony Veder Group N.V.*, active dans le secteur du transport maritime;
- *Intersafe Trust B.V.*, active dans le secteur des équipements de protection individuelle.

En 2006, Hal Trust a réalisé un chiffre d'affaires mondial hors taxes de [...] milliards d'euros, dont [>50] millions d'euros en France.

La société Abrium est une société anonyme à directoire et conseil de surveillance. Elle est détenue¹ à 100% par la société par actions simplifiée Financière Abrium S.A.S., laquelle est détenue à 99,42% par la société Butler Capital Partners (ci-après BCP) et le fonds commun de placements à risque France Private Equity II (ci-après FPE II) géré par BCP.

Elle est active dans le secteur du négoce et de la commercialisation d'équipements de protection individuelle. Il convient de noter que dans le secteur des protections auditives Abrium a conclu un contrat de coopération avec Elcea France SA².

En 2006, Abrium a réalisé un chiffre d'affaires mondial hors taxes de 60 millions d'euros, exclusivement en France.

Compte tenu de la lettre d'intention et du contrat d'exclusivité signés par les parties, Hal Holding NV fera l'acquisition, via Intersafe, auprès de BCP et de FPE II, de l'ensemble des actions de la société Financière Abrium SAS, laquelle détiendra 100% de la société Abrium.

A l'issue de l'opération, Hal Holding détiendra le contrôle exclusif d'Abrium. L'opération constitue donc une concentration économique au sens de l'article L.430-1 du code de commerce. Compte tenu des chiffres d'affaires des entreprises concernées, elle n'est pas de dimension communautaire mais reste soumise aux dispositions des articles L.430-3 et suivants du Code de commerce, relatifs à la concentration économique.

2. LES MARCHÉS CONCERNÉS

Les parties à l'opération sont simultanément actives dans le secteur des équipements de protection individuelle en France et aux Pays-Bas.

Intersafe est actif dans les secteurs de la fabrication et de la distribution des protections auditives, principalement des bouchons d'oreilles et des casques ou serre-têtes anti-bruits, essentiellement aux Pays-Bas. En France, elle n'est active que dans le secteur de la fabrication de protections auditives.

Abrium³ est actif dans le secteur de la distribution des équipements de protection individuelle à travers une large gamme de produits tels que des chaussures, des gants, des vêtements, des protections respiratoires, des protections oculaires, des protections auditives, des produits anti-chutes et des casques.

Dans sa décision MSA-Gallet⁴, le ministre a considéré qu'il convient de définir dans le secteur des équipements de protection individuelle différents marchés pertinents en fonction de la partie du corps à protéger et des risques auxquels les personnes peuvent être exposées.

Au cas d'espèce, une segmentation en fonction des risques à protéger n'est pas pertinente, un seul risque étant concerné (le risque auditif). En outre, une segmentation entre types de produits au sein des protections auditives n'est pas pertinente, compte tenu en particulier de la substituabilité du côté de l'offre. En revanche, il convient de distinguer les marchés amont de la fabrication et de la commercialisation du marché aval de la distribution pour chaque équipement de protection défini selon la partie du corps qu'il sert à protéger.

¹ Cette prise de contrôle exclusif a été autorisée par le ministre par lettre en date du 6 juillet 2004 au conseil de la société Butler Capital Partners relative à une concentration dans le secteur de la distribution d'équipements de protection individuelle.

² Elcea France SA est indirectement détenue à 100% par Intersafe.

³ Abrium est également actif dans le secteur de la distribution des produits d'hygiène et des produits d'essuyage avec une part de marché inférieure à [0-10]%. En l'absence de chevauchement d'activité entre les parties à l'opération sur ce marché, celle-ci ne présente pas de risques d'atteinte à la concurrence.

⁴ Décision C2002-8 relative à la prise de contrôle de CGF-Gallet par MSA-Gallet dans le secteur des équipements de protection individuelle.

2.1. Le marché de la fabrication et de la commercialisation d'équipements de protection individuelle

Seule Intersafe est active sur ce marché et de manière limitée dans la mesure où elle ne fabrique que des protections auditives.

La partie notifiante propose de retenir un marché de dimension nationale.

Néanmoins, plusieurs éléments plaident en faveur d'une dimension plus large de ce marché.

Les producteurs ont la possibilité de vendre la plupart de leurs produits au niveau européen grâce à l'existence de normes européennes. Ainsi, la plupart des producteurs réalisent une part très importante de leur chiffre d'affaires à l'exportation vers l'Europe, voire le monde entier. Ce secteur est également soumis à la concurrence de plus en plus vive des pays d'Asie.

De plus, la dimension géographique dans le secteur de la fabrication d'équipements de protection individuelle a été estimée par le ministre⁵ comme pouvant être de dimension européenne⁵ ou nationale⁶.

Néanmoins, la question de la dimension géographique d'un marché de la fabrication des protections auditives en particulier et, de manière plus générale, d'un marché de la fabrication des équipements de protection individuelle peut être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées.

2.2. Le marché de la distribution d'équipements de protection individuelle

Les parties à l'opération sont simultanément actives sur ce marché. La partie notifiante ne conteste pas que la pratique nationale et communautaire a considéré que les marchés de la distribution ont une dimension locale. Elle propose néanmoins de retenir une dimension de marché nationale en s'appuyant sur le fait que les parties à l'opération ne disposent d'aucun point de vente en France. En effet, Intersafe ne distribue ces produits que par correspondance. Abrium pour sa part distribue ses produits par le biais de trois canaux de distribution, à savoir :

- un réseau de vendeurs itinérants ;
- un service client ;
- un site Internet sur lequel les clients peuvent passer commande.

La partie notifiante considère que ces différents canaux couvrent l'ensemble du territoire et que par conséquent, le marché de la distribution devrait être considéré comme étant de dimension nationale.

Il n'y a pas lieu d'écarter a priori l'hypothèse que les marchés de la distribution aient une dimension locale. Néanmoins, compte tenu de l'absence d'implantation locale des parties à l'opération et de la dimension au moins nationale de leurs canaux de distribution, l'analyse du marché de la distribution d'équipements de protection individuelle sera au cas d'espèce menée au niveau national. Par ailleurs, l'ensemble des distributeurs offrant un large assortiment d'équipements de protection individuelle, une segmentation de ce marché en fonction de la partie du corps et du risque n'apparaît pas pertinente au cas d'espèce.

⁵ Voir la décision C2000-42 dans le secteur des équipements de protection individuelle.

⁶ Voir la décision C2002-8 dans le secteur des équipements de protection individuelle.

3. L'ANALYSE CONCURRENTIELLE

Sur le marché global de la distribution d'équipements de protection individuelle, la partie notifiante estime la part de marché d'Intersafe à [0-5]% et celle d'Abrium à [0-10]%.

Par ailleurs, les effets de l'opération doivent également être menés au regard des canaux de distribution. En effet, si les parties à l'opération ne disposent pas de réseau physique de distribution, l'opération permet néanmoins à Intersafe d'ajouter trois canaux de distribution à son réseau de vente par correspondance.

Toutefois, selon l'étude MSI, la vente par correspondance ne représentait en 2005 que [0-10]% des ventes d'équipements de protection individuelle. En revanche, les équipements de protection individuelle sont distribués par des spécialistes pour [30-40]%, des fournisseurs⁷ industriels pour 27% ou par le biais de la vente directe pour [20-30]%. Abrium étant un distributeur spécialisé, la nouvelle entité restera néanmoins confrontée à la concurrence de groupes importants tels que France Sécurité ou le groupe RG.

Enfin, la partie notifiante estime à moins de [0-10]% la part d'Intersafe sur le marché de la fabrication de protection auditive qu'il soit de dimension nationale ou européenne. La nouvelle entité restera confrontée à la concurrence d'acteurs importants tels que Aeero (part de marché comprise entre [10-20] et [10-20]%), Cotral (part de marché de [0-10]%) ou encore Protac (part de marché de [0-10]%). De plus, il ressort des éléments du dossier de notification que ces concurrents et notamment Aeero sont considérés comme incontournables par les distributeurs.

Par conséquent, compte tenu d'une part, de la faible position de la nouvelle entité sur le marché amont de la fabrication des équipements de protection individuelle et sur le marché aval de la distribution et d'autre part, de la présence de concurrents de taille plus importante, les aspects verticaux de cette opération présentent peu de risques d'atteinte à la concurrence.

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

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

Pour le Ministre de l'Economie, des finances et
de l'Emploi et par délégation,

*Le chef de service de la régulation
et de la sécurité*

FRANCIS AMAND

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

⁷ L'étude MSI définit les fournisseurs industriels comme des distributeurs spécialisés de différents produits destinés notamment aux secteurs de l'industrie, de l'artisanat et du bâtiment.