



Autorité de la Concurrence
de la Nouvelle-Calédonie

Décision n° 2022-DCC-05 du 10 novembre 2022

**relative à l'acquisition du contrôle conjoint de la SARL Socafer et de la SARL Socabat
par Messieurs Paul Halbedel (groupe Arbor) et Pierre-Hubert Cuenet
(groupe P.H. Cuenet)**

L'Autorité de la concurrence (présidente statuant seule) ;

Vu le dossier de notification, adressé complet à l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie le 16 septembre 2022 et enregistré sous le numéro 22/0016CC, relatif à l'acquisition du contrôle conjoint de la SARL Socafer et de la SARL Socabat par Messieurs Paul Halbedel et Pierre-Hubert Cuenet ;

Vu la loi organique modifiée n° 99-209 du 19 mars 1999 relative à la Nouvelle-Calédonie ;

Vu la loi du pays n° 2014-12 du 24 avril 2014 portant création de l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie (ci-après l'« Autorité ») et modifiant le livre IV de la partie législative du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie (ci-après le « code de commerce ») ;

Vu le code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie et notamment ses articles Lp. 431-1 à Lp. 431-9 et Lp. 461-3 ;

Vu le III de l'article Lp. 462-5 du code de commerce applicable à la Nouvelle-Calédonie ;

Vu les pièces du dossier ;

Vu la proposition du service d'instruction du 7 novembre 2022 d'autoriser la présente opération en application du deuxième alinéa du III de l'article Lp. 431-5 précité, pour les raisons exposées ci-après ;

Adopte la décision suivante :

Résumé

Par la présente décision, l'Autorité autorise la prise de contrôle conjoint de la SARL Socafer et de la SARL Socabat par M. A (groupe Arbor) et M. B (groupe P.H. Cuenet).

Le groupe Arbor regroupe les sociétés Métal Industries, Socabois, Matériaux center, [Confidentiel]. Il est principalement spécialisé dans la fabrication et le négoce de matériaux de construction ainsi que dans la vente au détail de matériel de bricolage. Le groupe P.H. Cuenet regroupe les sociétés [Confidentiel] spécialisées dans l'importation ou le service de traitement contre les nuisibles et de dératisation.

S'agissant des cibles, la SARL Socafer est spécialisée dans la commercialisation de produits métalliques en Nouvelle-Calédonie (les aciers, l'inox, l'aluminium et le bronze), auprès d'une clientèle essentiellement composée de professionnels (entreprises du BTP, artisans, distributeurs, industriels, collectivités, etc.). La société Socabat a pour activité la location de biens immobiliers à usage commercial. Elle est propriétaire de l'immobilier dans lequel est exploité le fonds de commerce de la société Socafer.

Dans la présente décision, l'Autorité confirme l'existence d'un marché amont de l'approvisionnement de matériaux de construction et d'un marché aval du négoce de matériaux de construction, lesquels peuvent être sous-segmentés par catégories de produits, le marché aval du négoce pouvant également être appréhendé selon la catégorie de négociants, spécialiste ou multispecialiste.

En l'espèce, l'opération entraîne un chevauchement d'activités limité entre les sociétés concernées sur le marché amont de l'approvisionnement comme sur le marché aval des matériaux de construction métalliques en Nouvelle-Calédonie, s'agissant des matériaux en fer/acier et ceux en aluminium.

Sur le marché amont de l'approvisionnement, la part de marché de la nouvelle entité serait comprise entre [0-10] % et n'emportera aucun effet anticoncurrentiel.

Sur les marchés aval du négoce de matériaux de construction métalliques en Nouvelle-Calédonie, la part de marché de la nouvelle entité s'élèverait à [25-35] % sur le marché global comme sur le marché du négoce de matériaux en fer/acier. Etant donné la présence d'au moins deux autres concurrents disposant d'une part de marché proche et de l'absence de barrière à l'entrée, l'opération n'emporterait donc pas d'effet anticoncurrentiel.

Sur le segment du négoce de matériaux de construction en aluminium, dont la part représenterait moins de 10 % du chiffre d'affaires de la nouvelle entité, celle-ci disposerait néanmoins d'une forte part de marché par rapport aux autres négociants calédoniens avec [50-60] %, grâce à un incrément de parts de marché de [10-20] %. Toutefois, le test de marché a permis de constater que cette forte part de marché ne devrait pas lui permettre de s'extraire des conditions de la concurrence, et de se trouver *de facto* en position dominante, car le marché du négoce de matériaux de construction en aluminium est très fortement contestable, en raison de la pression concurrentielle majeure des importations directes par les professionnels de la menuiserie en aluminium et de l'absence de toute mesure de régulation de marché. Ainsi, tous les clients professionnels du secteur ayant répondu au test de marché ont confirmé s'approvisionner majoritairement en direct par des importations directes plutôt qu'en recourant à des négociants calédoniens. De plus, aucun concurrent n'a manifesté le moindre risque d'effet anticoncurrentiel lié à l'opération.

Dans ces conditions, l'opération notifiée a été autorisée sans condition.

(Ce résumé a un caractère strictement informatif. Seuls font foi les motifs de la décision numérotés ci-après.)

SOMMAIRE

Résumé	2
I. Présentation des entreprises concernées et contrôlabilité de l'opération	4
A. Présentation des parties à l'opération	4
1. Les acquéreurs.....	4
2. Les cibles	5
B. Contrôlabilité de l'opération.....	6
1. Sur la qualification d'opération de concentration	6
2. Sur les seuils de contrôlabilité	8
II. Délimitation des marchés pertinents	9
A. Le marché aval du négoce de matériaux de construction métalliques.....	9
1. Le marché de produits	9
2. Le marché géographique.....	12
B. Le marché amont de l'approvisionnement de matériaux de construction	13
1. Le marché de produits	13
2. Le marché géographique.....	14
III. Analyse concurrentielle	15
A. Sur les effets horizontaux de l'opération sur le marché amont de l'approvisionnement en matériaux de construction	16
B. Sur les effets horizontaux de l'opération sur le marché aval du négoce de matériaux de construction métalliques	17
1. L'augmentation de la part de marché des parties sur le marché aval du négoce.....	17
2. ... est compensée par la forte pression concurrentielle des importations directes	20
IV. Conclusion	22
Décision	22

I. Présentation des entreprises concernées et contrôlabilité de l'opération

A. Présentation des parties à l'opération

1. Les acquéreurs

a. Le groupe Arbor

1. Monsieur Paul Halbedel détient, par l'intermédiaire de la SARL PNC Holding¹, le contrôle exclusif des sociétés suivantes :
 - la SARL Métal Industries², propriétaire d'une usine de fabrication, à partir de bobines de fils d'acier, de matériaux de construction en acier (fer à bétons, treillis soudés, armatures préfabriquées...), exploitée en location-gérance par la société Matériaux Center depuis 2019 et qui revend ainsi la totalité des produits fabriqués par la société Métal Industries au travers de ses différents points de vente³ ;
 - la SARL Socabois⁴, exploitante d'un magasin sous l'enseigne « Les Briconautes » situé à Païta, qui distribue principalement des produits de quincaillerie, bricolage, décoration et jardinerie à destination des particuliers et des professionnels⁵. Toutefois, le magasin « Les Briconautes » distribue également de manière accessoire certains matériaux de construction métalliques tels que des fers et profilés, des grillages galvanisés, des échafaudages⁶ ; et
 - la société Matériaux Center SAS⁷, spécialisée dans le négoce de matériaux de construction à destination des professionnels (entrepreneurs, revendeurs et détaillants, artisans du BTP et artisans divers, collectivités, promoteurs, etc.).
2. Plus particulièrement, la société Matériaux Center a pour activité le négoce de matériaux de construction en gros œuvres (tubes, poutrelles, profilés, fers à béton, treillis soudés, ciment, agglos, placoplâtres, outillage du BTP, etc.), le négoce de bois et ses dérivés (bois de menuiserie et de construction, charpente, panneaux, mélaminés, contreplaqués, portes, lambris en bois et en PVC, decks, rondins bois traités, parquets etc.) et le négoce de produits de clôtures, de panneaux axis, de grillages, barbelés, portails, accessoires de clôtures, etc.⁸
3. Le réseau de la société Matériaux Center est organisé autour de 4 points de vente :
 - un point de vente situé à Ducos, disposant d'un showroom de [Confidentiel] m² et d'une surface de stockage, non accessible au public, de [Confidentiel] ;
 - un point de vente situé à Païta, disposant d'un showroom de [Confidentiel] m² et d'une surface de stockage, non accessible au public, de [Confidentiel] ;

¹ La société PNC Holding est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 1 491 612 depuis le 8 mai 1980.

² La société Métal Industries est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 1 097 179 depuis le 27 décembre 2011

³ Voir la page 16 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 19).

⁴ La société Socabois est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 983 395 depuis le 17 décembre 2009.

⁵ Voir la page 21 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 24).

⁶ Voir la page 33 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 36).

⁷ La société Matériaux Center est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 72 884 depuis le 19 janvier 2021.

⁸ Voir la page 21 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 24).

- un point de vente situé à Bourail, disposant d'un showroom de [Confidentiel] m² et d'une surface de stockage, non accessible au public, de [Confidentiel] ; et
 - un point de vente situé à Pouembout, disposant d'un showroom de [Confidentiel] m² et d'une surface de stockage, non accessible au public, de [Confidentiel].
4. Par ailleurs, Monsieur Halbedel détient le contrôle conjoint, avec des membres de sa famille, des sociétés [Confidentiel]⁹¹⁰¹¹.
5. Le schéma de détention de l'ensemble des sociétés contrôlées par Monsieur Halbedel (ci-après le groupe « Arbor ») se présente comme suit : [Confidentiel]

Source : dossier de notification

6. Le groupe Arbor a réalisé un chiffre d'affaires à hauteur de [>1,2] milliards de F.CFP en Nouvelle-Calédonie au titre de l'exercice clos au 30 juin 2021¹².

b. Le groupe Cuenet

7. Monsieur Pierre-Hubert Cuenet détient, indirectement à travers la société Sol SARL¹³, le contrôle exclusif de :
- [Confidentiel]¹⁴société de service de traitement contre les nuisibles et de dératisation ; et
 - [Confidentiel]¹⁵qui réalise l'import des produits de traitement anti-nuisibles¹⁶.
8. Il est précisé que ces sociétés ne sont pas actives dans le secteur de la distribution de matériaux de construction¹⁷.
9. Monsieur Pierre-Hubert Cuenet détient également des participations minoritaires au sein de la société Socabois (à hauteur de [\leq 50] % du capital) et, indirectement par l'intermédiaire de la société Sol SARL, au sein de la société Matériaux Center (à hauteur de [\leq 50] % du capital)¹⁸.
10. L'ensemble des sociétés contrôlées par Monsieur Pierre-Hubert Cuenet a réalisé un chiffre d'affaires à hauteur [> 200] millions de F.CFP en Nouvelle-Calédonie au titre de l'exercice clos au 30 juin 2021¹⁹.

2. Les cibles

a. La SARL Socafer

11. La SARL Socafer²⁰ est propriétaire et exploitante d'un fonds de commerce de négoce de matériaux de construction métalliques ayant pour activité l'achat et l'importation, le

⁹ [Confidentiel]

¹⁰ [Confidentiel]

¹¹ [Confidentiel]

¹² Voir la page 5 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 08)

¹³ La SARL Sol est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 1 331 115 depuis le 12 octobre 2016.

¹⁴ [Confidentiel].

¹⁵ [Confidentiel].

¹⁶ Voir la page 18 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 21).

¹⁷ Voir la page 22 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 25).

¹⁸ Voir la page 20 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 23).

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ La société Socafer est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 164 673 depuis le 29 avril 1987

conditionnement, le stockage et la vente de tous matériaux et produits concernant le bâtiment et les travaux publics.

12. Plus précisément, la société Socafer est spécialisée dans la commercialisation de produits métalliques en Nouvelle-Calédonie (les aciers, l'inox, l'aluminium et le bronze), auprès d'une clientèle essentiellement composée de professionnels (entreprises du BTP, artisans, distributeurs, industriels, collectivités, etc.)²¹.
13. La société Socafer dispose d'une zone de travail à Nouméa dotée d'un entrepôt intérieur, non-accessible au public, d'une surface de stockage de [Confidentiel] m² et d'une surface de stockage extérieure, non-accessible au public, de [Confidentiel] m² lui permettant de stocker plus de [Confidentiel] de produits métalliques variées : tubes métalliques, tôles planes en acier ou en aluminium, treillis soudés, bronzes, aciers structures pour la construction, accessoires de tuyauterie, profilés et tubes en aluminium, profilés et tubes en acier inoxydable.
14. Par ailleurs la société Socafer dispose d'une espace de vente au comptoir d'une surface de [Confidentiel] m² sur son site²².
15. Le capital social de la société Socafer est actuellement réparti de la manière suivante : [Confidentiel]

Source : dossier de notification

b. La SARL Socabat

16. La société Socabat²³ a pour activité la location de biens immobiliers à usage commercial. Elle est propriétaire de l'immobilier dans lequel est exploité le fonds de commerce de la société Socafer²⁴.
17. Le capital social de la société Socabat est actuellement réparti de la manière suivante : [Confidentiel]

Source : dossier de notification

18. Les sociétés cibles ont réalisé un chiffre d'affaires à hauteur de 891,3 millions de F.CFP en Nouvelle-Calédonie au titre de l'exercice clos au 31 décembre 2021²⁵.

B. Contrôlabilité de l'opération

1. Sur la qualification d'opération de concentration

19. Le II de l'article Lp. 431-1 du code de commerce dispose que constitue une opération de concentration :

« 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 ».

²¹ Voir la page 13 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 16).

²² Voir la page 22 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 25).

²³ La SARL Socabat est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 257 865 depuis le 3 avril 1990.

²⁴ Voir la page 13 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 16).

²⁵ *Ibid.*

20. Conformément au paragraphe 63 des lignes directrices de l'Autorité de la concurrence métropolitaine relatives au contrôle des concentrations de 2020, « *la création d'une telle entreprise commune peut résulter :*
- *de la création d'une structure commune totalement nouvelle,*
 - *de l'apport d'actifs que les sociétés mères détenaient auparavant à titre individuel à une entreprise commune déjà existante, dès l'instant où ces actifs, qu'il s'agisse de contrats, d'un savoir-faire ou d'autres actifs, permettent à l'entreprise commune d'étendre ses activités,*
 - *de l'acquisition par un ou plusieurs nouveaux actionnaires du contrôle conjoint d'une entreprise existante » (Soulignement ajouté)²⁶.*
21. Ces lignes directrices précisent également que, dans le cas d'un contrôle conjoint, « *Chacune des entreprises contrôlantes doit avoir la possibilité de bloquer les décisions stratégiques de l'entreprise contrôlée et les actionnaires sont donc appelés à collaborer et à s'entendre sur la stratégie de l'entreprise contrôlée* »²⁷.
22. Enfin, elles précisent également que « *Le contrôle conjoint s'apprécie sur la base de toutes circonstances de droit et de fait. La forme la plus classique du contrôle conjoint est celle où deux entreprises contrôlantes se partagent à parité les droits de vote d'une entreprise contrôlée. Néanmoins, une situation de contrôle conjoint peut également advenir en l'absence de parité entre les deux entreprises contrôlantes en termes de votes ou de représentation dans les organes de décision ou lorsque plus de deux entreprises contrôlantes se partagent ce contrôle* »²⁸.
23. En l'espèce, l'opération notifiée consiste en la prise de contrôle conjoint de la SARL Socafer et de la SARL Socabat par Monsieur Halbedel et Monsieur Cuenet, respectivement par l'intermédiaire des sociétés PNC Holding et Holding PH²⁹.
24. L'opération en cause a été formalisée par un acte de cession de parts sociales en date du 5 mai 2022, conclu sous conditions suspensives³⁰. Il prévoit le rachat par Messieurs Halbedel et Cuenet de 100% des parts sociales des sociétés Socafer et Socabat, détenues actuellement par [Confidentiel]³¹.
25. Par ailleurs, il ressort de cet acte de cession que le capital social de la société Socafer sera détenu à hauteur de $[\geq 50\%]$ % par Monsieur Cuenet et de $[\leq 50]$ % par Monsieur Halbedel s'agissant de la société Socafer, et à hauteur de 50 % par Monsieur Cuenet et de 50% par Monsieur Halbedel pour ce qui concerne la société Socabat³².
26. Les prises de participation de Messieurs Halbedel et Cuenet au sein des sociétés Socafer et Socabat se feront par l'intermédiaire de deux sociétés holdings qui seront créées à cet effet, la société Holding Socafer qui détiendra 100 % du capital de la société Socafer et la société Holding Socabat qui détiendra 100 % du capital de la société Socabat³³.

²⁶ Voir également la décision de l'Autorité n° 2020-DCC-07 du 9 juillet 2020 relative à l'acquisition du contrôle conjoint de la SAS Wi Hache Ouatom par la SAEM Promosud aux côtés de la SAS Enercal Energies Nouvelles.

²⁷ Voir le paragraphe 57 des lignes directrices précitées.

²⁸ Voir le paragraphe 58 des lignes directrices précitées.

²⁹ La SARL Holding PH est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 1 540 566 depuis le 26 avril 2022.

³⁰ L'acte de cession (annexe I.1 du dossier de notification) prévoit notamment aux articles 38 et 39 : « *Conditions suspensives stipulées dans l'intérêt des cessionnaires : (...) L'obtention, le cas échéant, de l'autorisation, sans engagement, de la cession des TITRES et des CREANCES objet du présent COMPROMIS par l'autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie, conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur relatives au contrôle des concentrations.* » (Annexe 03, Cotes 43-189).

³¹ Voir la page 7 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 10).

³² Voir la page 8 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 11).

³³ Voir la page 9 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 12).

27. Ainsi, à l'issue de l'opération, le schéma juridique sera le suivant : [Confidentiel]

Source : Dossier de notification

28. Il a lieu de relever que bien que Monsieur Halbedel ne disposerait que d'une participation minoritaire au sein de la société Socafer, à hauteur de [≤ 50]%, il est précisé qu'il existe des intérêts communs résultant de la structuration de l'opération :

- [Confidentiel]³⁴ ;
- Messieurs Halbedel et Cuenet ont des liens familiaux les unissant [Confidentiel]³⁵ ; et
- Monsieur Cuenet est un actionnaire des sociétés Matériaux Center et Socabois qui sont contrôlées exclusivement par Monsieur Halbedel³⁶.

29. Il résulte de ce qu'il précède que les sociétés Socafer et Socabat seront contrôlées conjointement par Messieurs Halbedel et Messieurs Cuenet dans la mesure où tous deux disposent des intérêts en commun suffisamment puissants conduisant à ce que Monsieur Halbedel puisse exercer une influence déterminante, aux côtés de Monsieur Cuenet, sur les décisions stratégiques des sociétés cibles.

30. Par conséquent, dans la mesure où elle entraîne la prise de contrôle conjoint de la SARL Socafer et de la SARL Socabat par Messieurs Halbedel et Messieurs Cuenet au sens du II de l'article Lp. 431-1 du code de commerce, l'opération notifiée constitue une opération de concentration au sens du même article.

2. Sur les seuils de contrôlabilité

31. Au I de l'article Lp. 431-2 du code de commerce il est prévu que :

« I. Toute opération de concentration, au sens de l'article Lp. 431-1, est soumise aux dispositions des articles Lp. 431-3 à Lp. 431-9, lorsque les deux conditions suivantes sont réunies :

- *Le chiffre d'affaires total réalisé en Nouvelle-Calédonie par les entreprises ou groupes de personnes physiques ou morales parties à la concentration est supérieur à 1 200 000 000 F CFP.*
- *Deux au moins des entreprises ou groupes de personnes physiques ou morales concernées par l'opération réalisent individuellement, directement ou indirectement, un chiffre d'affaires égal ou supérieur à 200 000 000 F CFP en Nouvelle-Calédonie. »*

32. En l'espèce, comme vu *supra*, le groupe Arbor a réalisé un chiffre d'affaires à hauteur de [$> 1,2$] milliards de F.CFP en Nouvelle-Calédonie au titre de l'exercice clos au 30 juin 2021 et les entreprises contrôlées par Monsieur Cuenet ont réalisé un chiffre d'affaires à hauteur de [> 200] millions de F.CFP en Nouvelle-Calédonie au titre de l'exercice clos au 30 juin 2021.

33. Les sociétés cibles ont réalisé, pour leur part, un chiffre d'affaires à hauteur de 891 millions de F.CFP en Nouvelle-Calédonie au titre de l'exercice clos au 31 décembre 2021³⁷.

³⁴ Voir la page 10 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 13).

³⁵ *Ibid.*

³⁶ Voir la page 20 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 23).

³⁷ *Ibid.*

34. Compte tenu des chiffres d'affaires réalisés par les entreprises concernées, le seuil de contrôlabilité mentionné au I de l'article Lp. 431-2 du code de commerce précité est franchi. L'opération est donc soumise aux articles Lp. 431-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique.

II. Délimitation des marchés pertinents

35. L'analyse concurrentielle des effets d'une opération de concentration doit être réalisée sur un (ou des) marché(s) pertinent(s) délimités conformément aux principes du droit de la concurrence.
36. La définition des marchés pertinents constitue une étape essentielle du contrôle des structures de marché, dans la mesure où elle permet d'identifier, dans un premier temps, le périmètre à l'intérieur duquel s'exerce la concurrence entre les entreprises et d'apprécier, dans un deuxième temps, leur pouvoir de marché. Cette analyse couvre les marchés sur lesquels les parties sont simultanément actives mais elle peut également s'étendre aux marchés ayant un lien de connexité (« vertical » ou « congloméral ») susceptible de renforcer le pouvoir de marché des parties notifiant l'opération.
37. La délimitation des marchés pertinents se fonde, d'une part, sur un examen des caractéristiques objectives du produit ou du service en cause (caractéristiques physiques, besoins ou préférences des clients, différences de prix, canaux de distribution, positionnement commercial, environnement juridique) et, d'autre part, sur la zone géographique sur laquelle les offreurs exercent une pression concurrentielle effective et pour laquelle l'analyse des éléments tels que les coûts de transport, la distance ou le temps de parcours des acheteurs, les contraintes légales et réglementaires, les préférences des clients sont autant d'indices permettant de circonscrire le marché.
38. En l'espèce, les parties à l'opération sont simultanément présentes, en Nouvelle-Calédonie, sur le marché aval du négoce de matériaux de construction métalliques (A) ainsi que sur le marché amont de l'approvisionnement (B).

A. Le marché aval du négoce de matériaux de construction métalliques

1. Le marché de produits

39. La pratique décisionnelle constante des autorités de concurrence opère, dans le secteur des matériaux de construction, une distinction entre l'amont, avec des fabricants et des transformateurs de matériaux, et l'aval, avec le négoce et la vente au détail de matériaux de construction, étant précisé que les acteurs sont cependant souvent présents sur plusieurs segments de la chaîne de valeur³⁸.
40. S'agissant du marché aval du négoce de matériaux de construction, la pratique décisionnelle le définit comme « *une activité traditionnelle par laquelle des négociants vendent sur stock l'ensemble des matériaux nécessaires aux entreprises du bâtiment* »³⁹ à une clientèle composée

³⁸ Voir l'avis de l'ACNC n° 2019-A-06 (rect) du 24 décembre 2019 relatif à la demande d'avis sur une demande de protection de marché de la société Etablissements de Saint Quentin– Nobel Industries (ESQ), point 62 et l'avis n° 2020-A-06 du 6 novembre 2020 relatif à la demande d'avis sur une demande de mesures de régulation de marché de la société Pacific Plastic Profilé (3P), point 78.

³⁹ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 21-DCC-156 du 1^{er} septembre 2021 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Panofrance par la société Distribution Matériaux Bois-Panneaux, point 13.

principalement de professionnels. Ainsi, cette activité consiste à fournir un large assortiment de matériaux qui, bien que non substituables entre eux, sont toutefois nécessaires et souvent associés pour réaliser un projet de construction.

41. Le négociant intervient comme intermédiaire entre les industriels, fabricants de produits, et les installateurs qui exercent souvent leur activité au niveau local. Les matériaux ainsi commercialisés sont destinés principalement à des professionnels, ce qui implique des spécificités dans l'organisation de la distribution des produits⁴⁰, ainsi que dans la largeur et la profondeur des gammes de matériaux proposés. Ce marché exclut par ailleurs la distribution au détail de matériaux de construction, dans la mesure où l'offre des négociants s'adresse principalement à des professionnels et non à des particuliers, à l'inverse des grandes surfaces de bricolage (GSB) qui propose une partie de ces matériaux à des particuliers, telles que l'enseigne « Les Briconautes »⁴¹.
42. En l'espèce, les parties ont effectivement une activité de négociants à l'égard d'une clientèle composée majoritairement de professionnels.
43. Au sein du marché aval de négoce de matériaux de construction pour une clientèle de professionnels, la pratique décisionnelle métropolitaine et calédonienne distingue deux segments de marchés : le premier regroupe les négociants « généralistes », le second les négociants « spécialistes » en fonction de la profondeur de la gamme de matériaux distribués. Ainsi, l'offre des négociants « généralistes » porte sur un assortiment complet de gammes de produits et s'adresse à l'ensemble des acteurs du secteur de la construction. En revanche, l'offre des négociants « spécialistes » est centrée sur une famille de produits. Ces négociants spécialistes proposent ainsi des gammes plus profondes et une expertise plus fine sur des lignes de produits particulières, à destination de professionnels spécialisés⁴².
44. Au sein du segment de marché des négoce spécialisés, la pratique décisionnelle a également distingué à plusieurs reprises des sous-segments selon la spécialité des négociants. A titre d'exemple, l'Autorité de la concurrence métropolitaine a ainsi retenu un marché du négoce spécialisé de bois et panneaux⁴³, un marché du négoce spécialisé de matériaux de toiture⁴⁴, ou encore un marché du négoce spécialisé en produits de sanitaire, chauffage, et climatisation⁴⁵.
45. Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a, pour sa part, identifié un marché du négoce de bois qui inclut non seulement les négoce spécialisés mais également les négoce généralistes qui vendent les produits en question et qui constituent une alternative crédible aux négoce spécialistes⁴⁶.

⁴⁰ Par exemple, des stocks plus importants, délais de paiement, peu de ventes à emporter, *etc.* Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°11-DCC-66 du 3 mai 2011 relative à la prise de contrôle conjoint de la société LNTP par les groupes Queguiner et VM Matériaux, point 11.

⁴¹ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 15-DCC-29 du 15 mars 2015 relative à la prise de contrôle exclusif de la société SC Inv par la société SAMSE, point 12.

⁴² Voir l'arrêté du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie n° 2017-1545/GNC n°2017-1545/GNC du 11 juillet 2017 relatif à la prise de contrôle exclusif de la SARL SGI (enseigne Allwoods) par la SARL Société d'Assistance Administrative et Financière (SAAF), point 26 ; voir également la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 21-DCC-156 précitée, point 15.

⁴³ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 21-DCC-156 précitée.

⁴⁴ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°12-DCC-107 du 13 août 2012 relative à l'acquisition de la société Savoie Métal Toiture SAS par la société Decaber SA, point 23.

⁴⁵ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°12-DCC-41 du 23 mars 2012 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Brossette par la société Point P.

⁴⁶ Voir l'arrêté du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie n°2017-1545/GNC précité.

46. Les parties notifiantes confirment les distinctions opérées par la pratique décisionnelle sur ce marché et considèrent qu'il convient de segmenter le marché des négoce spécialistes en autant de familles de matériaux vendus⁴⁷.
47. Cette distinction, qui exclut également les GSB de l'analyse, a aussi été confirmée par certaines entreprises concurrentes lors du test de marché réalisé au cours de l'instruction⁴⁸.
48. En l'espèce, les parties à l'opération sont simultanément présentes sur le marché du négoce de matériaux de construction métalliques, étant précisé que :
- la société Socafer est un négoce spécialiste qui ne vend que des matériaux de construction métalliques, à savoir des matériaux en acier, inox, aluminium et bronze et ;
 - le groupe Arbor, *via* la société Matériaux Center, exerce une activité de négoce généraliste qui propose à sa clientèle tous types de matériaux de construction, dont des matériaux en bois et certains matériaux métalliques. Le groupe Cuenet n'est pas présent sur ce secteur⁴⁹.
49. Par ailleurs, les parties notifiantes précisent que le groupe Arbor ne dispose pas de la même profondeur de gamme que la société Socafer, s'agissant des matériaux métalliques, puisqu'il ne commercialise que des matériaux en acier, et de manière marginale, des matériaux en aluminium.
50. Par conséquent, dans l'hypothèse où une sous-segmentation du marché du négoce de matériaux métallique par famille de métal était opérée, la présence des parties à l'opération sur le marché du négoce des matériaux de construction métalliques, selon les familles de produits vendues, se synthétiserait comme suit :

Famille de matériaux de construction	Acquéreurs	Cible
Bois et panneaux	X	
Produits métalliques	X	X
<i>Aciers</i>	X	X
<i>Inox</i>		X
<i>Aluminium</i>	X	X
<i>Bronze</i>		X

Source : Dossier de notification

51. Il résulte de ce qu'il précède que l'activité de la société Socafer et des parties notifiantes se chevaucheraient uniquement sur le marché du négoce spécialisé de matériaux de construction en acier et en aluminium.
52. La pertinence d'une sous-segmentation du marché du négoce de matériaux métalliques par famille de métal n'a été que partiellement confirmée par les réponses au test de marché⁵⁰.
53. Cependant, il ressort de l'instruction qu'il existe sur le territoire un certain nombre d'utilisateurs de matériaux de construction spécialisés sur un type de métal spécifique, par exemple les menuiseries spécialisées en aluminium⁵¹.

⁴⁷ Voir la page 25 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 28).

⁴⁸ Un test de marché concernant le négoce de matériaux de construction a été adressé le 2 septembre 2022 aux principales entreprises concurrentes suivantes : la Société Commerciale et Technique SAS (SCET), la Société d'exploitation de la Compagnie de Fabrication et de Préfabrication SAS (CFP), BlueScope Acier Nouvelle-Calédonie SA et Les Messageries Calédoniennes, SARL (Soprobat) (Annexes 46-54, Cotes 591-642).

⁴⁹ Voir la page 25 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 28).

⁵⁰ Voir les réponses au test de marché des concurrents (Annexes 46-54, Cotes 591-642).

⁵¹ Par exemple les sociétés ER Travaux, Aluminium Concept, Alufer-Aluval, Azural, Alucal, La Garonne Aluminium, Shutters NC, SRB Aluminium, Axalu, Nebulite NC, Provalu etc.

54. Par conséquent, pour les besoins de la présente opération, l'analyse concurrentielle sera menée sur le marché global du négoce de matériaux de construction métalliques ainsi que sur les sous-segments des matériaux de construction en acier et en aluminium.
55. En tout état de cause, la question de la délimitation exacte des marchés du négoce de matériaux de construction métalliques peut être laissée ouverte, dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

2. Le marché géographique

56. Dans leur pratique décisionnelle, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie et l'Autorité de la concurrence métropolitaine ont considéré que le marché du négoce de matériaux de construction est de dimension locale, « *les professionnels du bâtiment effectuant principalement leurs achats à proximité de leur zone d'intervention* »⁵².
57. La pratique décisionnelle des autorités de concurrence a ainsi retenu des zones de chalandise d'un rayon de 50 kilomètres à partir du point de vente pour les négociants généralistes et de 50 à 75 kilomètres environ à partir du point de vente pour les négociants spécialistes⁵³.
58. Toutefois, la pratique décisionnelle prend en compte plusieurs facteurs pouvant faire varier la délimitation géographique du marché du négoce spécialisé, tels que les spécificités géographiques propres à chaque zone de chalandise (densité urbaine, zone de montagnes...) qui « *influent fortement à la fois sur l'implantation des points de vente et sur les temps de trajet* »⁵⁴ et la part non négligeable de livraison de certains produits qui permet aux professionnels de réceptionner la marchandise directement sur leurs chantiers.
59. Pour les raisons exposées ci-dessus, l'Autorité de la concurrence métropolitaine a ainsi retenu une délimitation géographique nationale pour un marché de négoce spécialisé de produits de sanitaire, chauffage et climatisation (SACHA)⁵⁵.
60. S'agissant de la Nouvelle-Calédonie, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a analysé le marché du négoce spécialisé du bois pour lequel la partie notificante et les répondants au test de marché soutenaient qu'il devait être analysé au niveau de l'ensemble du territoire de la Nouvelle-Calédonie, et non pas dans des zones de 50 à 75 km⁵⁶. La partie notificante soutenait ainsi que « *le facteur prix incite les acheteurs à se déplacer d'une province à l'autre* » et que « *la plupart des négoce de bois de Nouméa et Grand Nouméa livrent la marchandise en province Nord* ». Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a relevé que les éléments du dossier démontraient que l'offre de négociants en bois est plus concentrée en province Sud que dans le reste du territoire, « *ce qui pourrait confirmer cette définition* » géographique établie sur l'ensemble du territoire⁵⁷.
61. En l'espèce, les parties notificantes proposent également de retenir une dimension géographique correspondant à l'ensemble du territoire de la Nouvelle-Calédonie dans la mesure où les clients s'approvisionnent auprès de négociants situés à des distances supérieures à 75 kilomètres en raison de la spécificité géographique insulaire de la Nouvelle-Calédonie et des lieux d'implantations des négociants de matériaux de construction sur le territoire⁵⁸. Ainsi, une plus forte concentration des négoce en province Sud peut être constatée que dans le reste du territoire,

⁵² Arrêté du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie n°2017-1545/GNC précité, point 29 ; voir également décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 21-DCC-156 précitée, point 17.

⁵³ Voir par exemple la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 21-DCC-156 précitée.

⁵⁴ Décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°12-DCC-41 précitée, points 48 et suivants.

⁵⁵ *Ibid.*, point 53.

⁵⁶ Arrêté du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie n°2017-1545/GNC précité, point 31.

⁵⁷ *Ibid.*

⁵⁸ Voir la page 27 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 30).

contraignant des acheteurs de la province Nord à s'approvisionner auprès de négoce établis dans la province Sud⁵⁹.

62. Les parties notifiantes font également le constat qu'un acheteur peut se déplacer d'une province à l'autre selon les prix pratiqués, pour bénéficier du meilleur prix, ou selon la disponibilité d'une marchandise spécifiquement recherchée.
63. Par ailleurs, pour ces mêmes raisons, certains opérateurs industriels, dont les industries minières, ainsi que certaines entreprises de construction, importent directement leurs marchandises de l'étranger et s'approvisionnent ainsi auprès d'opérateurs situés en dehors du territoire de la Nouvelle-Calédonie⁶⁰.
64. Cette délimitation géographique du marché du négoce de matériaux de construction métalliques a été confirmée lors du test de marché⁶¹.
65. L'analyse de l'impact concurrentiel de l'opération sur le marché du négoce de matériaux de construction métalliques s'effectuera dès lors sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie.

B. Le marché amont de l'approvisionnement de matériaux de construction

1. Le marché de produits

66. En matière d'approvisionnement et de fourniture de matériaux de construction, la pratique décisionnelle calédonienne et métropolitaine⁶² distingue autant de marchés qu'il existe de familles de produits, en retenant que chacune des familles dispose de ses propres caractéristiques. Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a ainsi relevé qu'il était pertinent de segmenter ce marché en raison de la structure de l'offre, de la dynamique tarifaire ou encore des contraintes de fabrication qui peuvent varier sensiblement d'une famille de produit à une autre.
67. Ainsi, la pratique décisionnelle a, notamment, identifié ou envisagé les familles suivantes : aménagements extérieurs, menuiseries intérieures et extérieures, bois et panneaux, outillage et quincaillerie, carrelage, peinture et traitement, chauffage, plafonds et isolation, couverture et étanchéité, plâtrerie, décoration et cuisine, produits liés à la chimie du bâtiment, électricité, sanitaire, gros-œuvre et maçonnerie, travaux publics, jardins et environnement⁶³.
68. L'Autorité a pour sa part rappelé, dans le cadre de l'examen d'une mesure de régulation de marché concernant un fabricant de lambris en PVC, que selon la pratique décisionnelle française, dans le secteur de la fabrication de profilés extrudés destinés à la construction, la délimitation des marchés pertinents peut être segmentée en fonction i) du type de matériau utilisé (lambris PVC, bois, alu...), ii) des applications (lambris utilisé pour l'habillage des murs et plafonds, lambris utilisé pour la fabrication de portes et fenêtres, lambris destinés à la fabrication de clôture) et iii) du type de clientèle (grossistes, quincaillerie, particuliers)⁶⁴.

⁵⁹ Voir la carte d'implantation des négoce de matériaux de construction en Nouvelle-Calédonie, page 28 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 31).

⁶⁰ Voir la page 28 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 31).

⁶¹ Voir les réponses au test de marché des concurrents (Annexes 46-54, Cotes 591-642).

⁶² Arrêté du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie n°2017-1545/GNC du 11 juillet 2017 précité, point 18 ; voir également décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 21-DCC-156 précitée, point 7.

⁶³ *Ibid.*

⁶⁴ Avis de l'ACNC n° 2020-A-06 du 6 novembre 2020 relatif à la demande d'avis sur une demande de mesures de régulation de marché de la société Pacific Plastic Profilé (3P), point 82.

69. En l'espèce, les parties achètent auprès de différents producteurs les matériaux de construction qu'elles distribuent aux professionnels du secteur.
70. Par ailleurs, les parties à l'opération précisent qu'elles se chevauchent uniquement en tant qu'acheteurs sur le marché amont de l'approvisionnement de matériaux de construction destinés au gros œuvre et à la maçonnerie tel que présenté ci-dessous⁶⁵ :

Marchés	Présence comme acheteur à un fournisseur local ou comme importateur	
	Matériaux Center	Groupe Socafer
Aménagements extérieurs	X	
Menuiseries intérieures et extérieures	X	
Bois et panneaux	X	
Environnement		
Outils et quincaillerie	X	
Carrelage		
Peinture et traitement	X	
Chauffage		
Plafonds et isolation	X	
Couverture et étanchéité	X	
Plâtrerie	X	
Décoration et cuisine		
Produits liés à la chimie du bâtiment		
Electricité		
Sanitaire		
Gros-œuvre et maçonnerie	X	X
Travaux publics	X	
Jardins		

Source : Dossier de notification

71. En tout état de cause, la question de la pertinence d'une sous-segmentation plus fine du marché amont de l'approvisionnement de matériaux de construction peut être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation produit retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

2. Le marché géographique

72. De manière constante, les autorités de concurrence calédonienne et métropolitaine ont retenu que la dimension géographique des marchés amont de l'approvisionnement et de la fourniture de matériaux de construction devait être au moins nationale⁶⁶, dès lors que « *la plupart des fournisseurs sont actifs sur l'ensemble du territoire et ont une offre de produits et une politique commerciale uniformes* »⁶⁷.

⁶⁵ Voir la page 23 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 26).

⁶⁶ Arrêté du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie n°2017-1545/GNC précité, point 20 ; voir également décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 21-DCC-156 précitée, point 11 ; voir également décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 18-DCC-25 du 20 février 2018 relative à la prise de contrôle exclusif des sociétés Libaud Négoce Matériaux et Avis Matériaux par la société Chausson Matériaux, point 10.

⁶⁷ Décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°12-DCC-107 précitée, point 23.

73. La Commission européenne a notamment souligné que, sur de tels marchés, la concurrence entre les principaux fournisseurs, qu'il s'agisse de la stratégie marketing, de la politique commerciale ou encore de l'implantation des points de vente, s'exerce au niveau national⁶⁸.
74. Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a considéré, pour sa part, que pour certaines familles de produits, notamment le bois ou le second œuvre (quincaillerie professionnelle), la dimension géographique du marché pouvait être internationale en raison des délais d'approvisionnement et de la localisation des fournisseurs qui sont principalement situés dans la zone Asie-Pacifique⁶⁹.
75. En l'espèce, selon les parties notifiantes, le marché de l'approvisionnement en matériaux de construction est de dimension internationale, dans la mesure où les opérateurs présents sur ce marché s'approvisionnent auprès de fournisseurs situés en dehors du territoire de la Nouvelle-Calédonie.
76. En effet, les parties importent la majeure partie de leurs marchandises, et s'approvisionnent auprès de fabricants et négociants internationaux notamment situés dans les pays suivants : Australie, Chine, Hong-Kong, Malaisie, Indonésie, Nouvelle-Zélande, Brésil, mais également en Europe⁷⁰.
77. En l'espèce, il n'y a pas lieu de remettre en cause ces délimitations. L'analyse de l'impact concurrentiel de l'opération sur le marché de l'approvisionnement en matériaux de construction s'effectuera dès lors au niveau mondial.

III. Analyse concurrentielle

78. Conformément aux dispositions de l'article Lp. 431-6 du code de commerce, l'instruction doit permettre de déterminer « *si [l'opération] est de nature à porter atteinte à la concurrence, notamment par création ou renforcement d'une position dominante ou par création ou renforcement d'une puissance d'achat qui place les fournisseurs en situation de dépendance économique.* ».
79. Un chevauchement d'activités existe lorsque les entreprises concernées sont, soit présentes sur les(s) mêmes(s) marché(s) concerné(s), soit actives sur des marchés situés à des stades différents de la chaîne de valeur (à l'amont ou à l'aval) ou des marchés connexes.
80. En l'espèce, le service d'instruction constate que l'opération entraîne un chevauchement d'activité sur les marchés pertinents définis précédemment et conduit à analyser les effets horizontaux sur le marché aval du négoce de matériaux de construction métalliques (A) ainsi que sur les marchés amont de l'approvisionnement (B).
81. Il ressort de la pratique décisionnelle de l'Autorité que celle-ci considère qu'un risque d'atteinte à la concurrence peut être constaté lorsque l'opération confère un pouvoir de marché à l'entreprise acquéreuse ou à la nouvelle entité issue de la fusion ou à l'entreprise commune, ou renforce un pouvoir de marché qu'elle détenait déjà⁷¹.
82. Lorsque les entreprises parties à l'opération sont des concurrents actuels sur un ou plusieurs marchés pertinents, cet effet peut aller jusqu'à créer ou renforcer au profit de cette entreprise une

⁶⁸ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.1873 du 23 mars 2000, Compagnie de Saint Gobin Meyer International.

⁶⁹ Arrêté du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie n°2017-1545/GNC précité, points 21 à 23 et point 39.

⁷⁰ Voir la page 24 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 27).

⁷¹ Voir notamment les décisions de l'Autorité n° 2021-DCC-01 du 22 mars 2021 relative à la prise de contrôle exclusif de la SARL Médical Equipement par la SARL Handipharma et n° 2020-DCC-09 du 29 juillet 2020 relative à la prise de contrôle exclusif de la SARL HCV et de sa filiale la SARL Contact & Vous par la SARL Sogesti.

position dominante simple, c'est-à-dire le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs⁷².

83. Une concentration entre deux entreprises présentes sur un même marché peut porter atteinte à la concurrence du seul fait de l'élimination de la concurrence entre elles. Il est en effet possible qu'après l'opération, la nouvelle entité puisse de façon profitable augmenter ses prix ou réduire le volume ou la qualité de sa production, alors qu'avant l'opération un tel comportement aurait conduit à une réduction trop importante des ventes au profit d'autres opérateurs⁷³.
84. L'addition des parts de marché sur les marchés sur lesquels les parties à la concentration sont simultanément présentes donne une première indication sur les effets d'une concentration horizontale.
85. Lorsque l'addition des parts de marché des parties à la concentration sur les marchés concernés aboutit à des parts de marché inférieures à 25 %, il est présumé que l'opération ne porte pas atteinte à la concurrence.
86. En revanche, des parts de marché post-opération élevées, de l'ordre de 50 % et plus, peuvent faire présumer l'existence d'un pouvoir de marché important. Une telle présomption est toutefois réfutable : en effet la part de marché n'est que l'un des facteurs susceptibles de conférer à une entreprise une position dominante. Par exemple, une entreprise ayant une part de marché de 50% peut ne pas avoir un pouvoir de marché lui permettant de s'extraire des conditions de la concurrence, en particulier sur un marché oligopolistique ou sur un marché contestable (innovation).
87. Tous les facteurs susceptibles d'apprécier le pouvoir de marché peuvent donc être pris en compte dans l'analyse de l'opération : le degré de concentration du marché ; le niveau de différenciation des produits des parties ; la pression concurrentielle que sont en mesure d'exercer les concurrents actuels ; la probabilité que d'autres offreurs, non encore présents sur le marché, viennent concurrencer les acteurs actuels ; la puissance d'achat des clients.
88. Ces effets s'apprécient, dans une première étape de l'analyse, indépendamment des gains d'efficacité que l'opération est, parallèlement, susceptible de générer⁷⁴.

A. Sur les effets horizontaux de l'opération sur le marché amont de l'approvisionnement en matériaux de construction

89. En l'espèce, l'acquéreur et la cible sont tous deux présents sur le marché de l'approvisionnement en matériaux de construction, ce qui engendre un chevauchement d'activité horizontal.
90. Bien que les parties notifiantes considèrent que le marché amont pertinent est le marché global de l'approvisionnement en matériaux de construction pour le gros-œuvre et maçonnerie, elles ont estimé la taille du marché amont de l'approvisionnement en matériaux de construction

⁷² *Ibid.*

⁷³ *Ibidem.*

⁷⁴ *Ibidem.*

uniquement en fer, acier et aluminium⁷⁵, ce qui constitue une partie seulement du marché amont pertinent⁷⁶.

91. Pour estimer la valeur du marché amont de l'approvisionnement en matériaux de construction en fer, acier et aluminium, les parties se sont référées aux données répertoriées par l'ISEE dans les chapitres des codes douaniers correspondant aux importations de matériaux de construction métalliques en acier, fer ou aluminium, que sont les chapitres 72, 73 et 76⁷⁷.
92. Les données annuelles des trois dernières années relatives à l'importation des matériaux de construction en acier, fer et aluminium sont les suivantes :

Données annuelles	2019	2020	2021
72-Fonte, fer et acier	2 984 745 200	2 610 836 500	3 112 827 500
73-Ouvrages en fonte, fer ou acier	9 149 058 600	9 113 249 700	9 314 576 700
76-Aluminium et ouvrages en aluminium	2 043 882 600	1 979 746 300	2 137 697 300
Total	14 177 686 400	13 703 832 500	14 565 101 500

Source : Dossier de notification

93. Les parties notifiantes en ont conclu que leurs achats cumulés représenteraient [5-10] % des importations matériaux de construction en fer/acier et aluminium en Nouvelle-Calédonie⁷⁸.
94. L'Autorité constate que la puissance d'achat de la nouvelle entité restera faible par rapport aux autres acheteurs calédoniens, et qu'elle le sera d'autant plus que la demande est mondiale. En effet, sur le marché mondial de l'approvisionnement en matériaux de construction en fer, acier et aluminium destinés au gros-œuvre et à la maçonnerie, sa puissance d'achat sera sans commune mesure à celle des grands groupes internationaux et des négociants internationaux à l'égard des fournisseurs de matériaux de construction métalliques⁷⁹.
95. Par conséquent, l'opération est insusceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché amont de l'approvisionnement en matériaux de construction en Nouvelle-Calédonie par le biais d'effets horizontaux.

B. Sur les effets horizontaux de l'opération sur le marché aval du négoce de matériaux de construction métalliques

1. L'augmentation de la part de marché des parties sur le marché aval du négoce...

96. En l'espèce, le groupe Arbor, *via* sa société Matériaux Center, et la société cible Socafer sont simultanément présentes sur le marché aval du négoce de matériaux de construction métalliques.
97. La répartition du chiffre d'affaires des parties, par catégories de matériaux de construction métalliques, avant et après l'opération est la suivante :

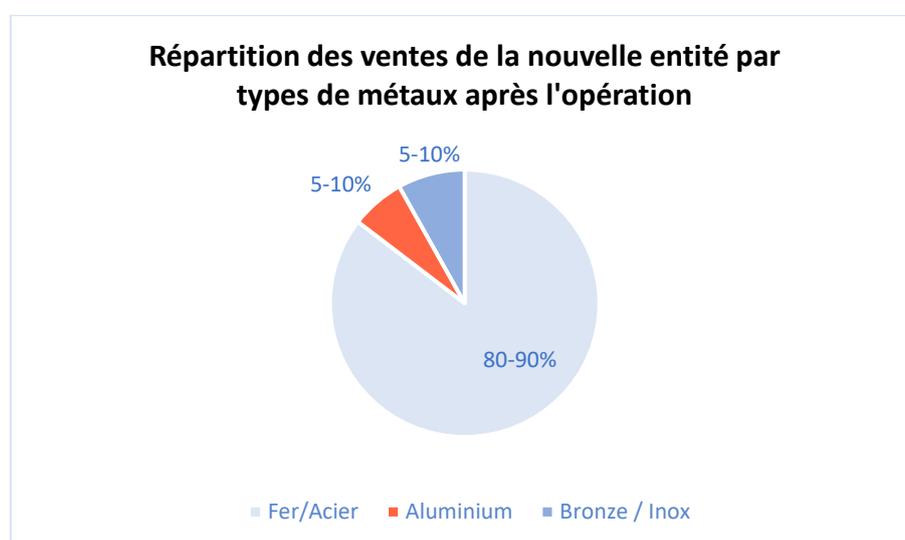
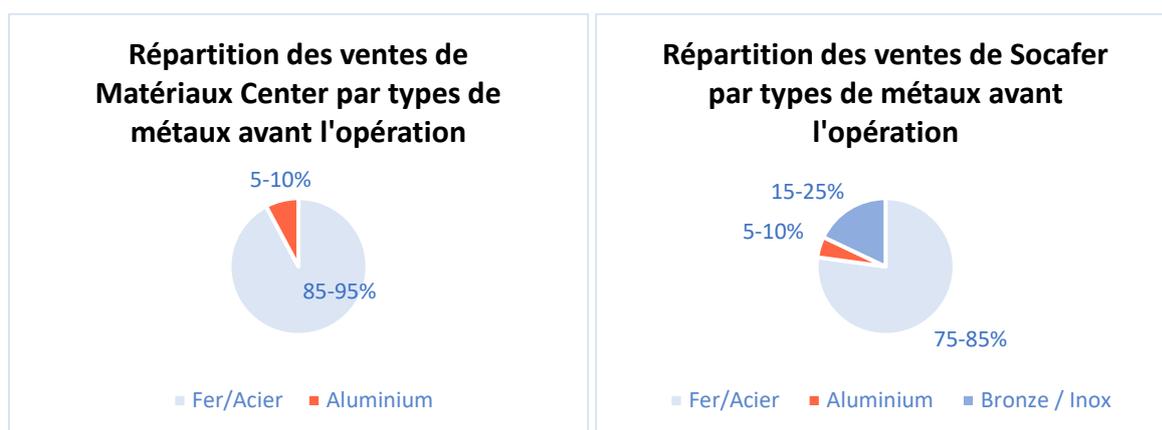
⁷⁵ Compte tenu de l'activité respective de Socafer et du groupe Arbor, l'activité des parties en ce qui concerne les achats de matériaux de construction pour le gros-œuvre et la maçonnerie ne se chevauche qu'en ce qui concerne les matériaux de construction en fer, acier et aluminium.

⁷⁶ Cette approche a été retenue par les parties notifiantes du fait de l'absence de données économiques sur le marché amont pertinent.

⁷⁷ Voir la page 30 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 33).

⁷⁸ *Ibid.*

⁷⁹ *Ibidem.*



Source : Traitement de données ACNC

98. Sur la base des importations de matériaux de construction métalliques en acier/fer ou aluminium, répertoriées par l'ISEE sous les chapitres des codes douaniers 72 (fonte, fer et acier), 73 (ouvrages en fonte, fer ou acier) et 76 (aluminium et ouvrages en aluminium)⁸⁰, les parties notifiantes estiment que la part de marché de la nouvelle entité sur le marché du négoce de matériaux de construction métalliques serait de [5-10] %, avec un incrément de part de marché de [0-5] % au profit du groupe Arbor⁸¹.

⁸⁰ Les parties notifiantes précisent que ces importations de matériaux en acier, fer et aluminium sont le fait, (i) soit d'opérateurs tels que Socafer et le groupe Arbor (et de leurs concurrents) qui, ensuite, revendent les matériaux le cas échéant après transformation, (ii) soit d'utilisateurs directs pour leur utilisation interne (en particulier les opérateurs industriels pour leurs activités minières ou leurs activités dans le BTP). Voir la page 32 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 35).

⁸¹ Pour estimer les ventes en Nouvelle-Calédonie que les importations de matériaux en acier, fer et aluminium représentent, les parties ont ajouté les frais d'approche (débarquement, transitaire, charroi) supportés par ces importations, ainsi qu'un taux de marge brute. Les frais d'approche ont été estimés à un taux moyen de [10-20]% calculé sur la base du pourcentage de frais d'approche supporté par la société Matériaux Center (au titre des deux derniers exercices clos). Le taux de marge brute pondéré qui a été retenu est de 33,2%. Il a été calculé en faisant la moyenne des taux de marge brute pour 2021 observés pour la société Socafer, le groupe Arbor et les principaux

99. Par ailleurs, si une sous-segmentation plus fine du marché du négoce de matériaux de construction métalliques en fonction du type de métal était opérée, comme vu *supra*, les parties à l'opération seraient simultanément présentes sur le marché du négoce de matériaux de construction en acier et en aluminium.
100. Selon elles, leurs parts de marché sur les sous-segments du négoce de matériaux de construction en acier et en aluminium s'élèveraient à [5-10] % sur les produits en fer/acier, avec un incrément de part de marché de [0-5] % au profit du groupe Arbor et à [0-5] % sur les produits en aluminium, avec un incrément de part de marché de [0-5] % au profit du groupe Arbor⁸².
101. Néanmoins, ces estimations résultent d'une analyse du marché comprenant non seulement les ventes des négociants spécialistes ou généralistes en Nouvelle-Calédonie mais également les ventes directes issues de l'importation à destination d'utilisateurs directs pour leur utilisation interne (en particulier les opérateurs industriels pour leurs activités minières ou leurs activités dans le BTP), pour une valeur globale estimée à 27,5 milliards de F.CFP, sur la base d'hypothèses non vérifiables.
102. Or, il ressort de l'instruction que sur le seul marché pertinent du négoce en matériaux de construction en Nouvelle-Calédonie, incluant les spécialistes en matériaux de construction métalliques et les multi-spécialistes ou généralistes conformément à la pratique décisionnelle⁸³, les parts de marché maximales des parties, exprimées en valeur, seraient à l'issue de l'opération les suivantes, selon que l'on sous-segmente ou non le marché ⁸⁴ :

Estimation maximale des parts de marché des négociants en matériaux de construction métalliques en Nouvelle-Calédonie

Entreprises	Négoce de matériaux de construction métalliques		Négoce de matériaux en fer/acier		Négoce de matériaux en aluminium	
	Chiffre d'affaires 2021 en millions de F. CFP	Parts de marché estimées en valeur	Chiffre d'affaires 2021 en millions de F. CFP	Parts de marché estimées en valeur	Chiffre d'affaires 2021 en millions de F. CFP	Parts de marché estimées en valeur
Socafer (cible)	[confidentiel]	[10-20]%	[confidentiel]	[10-20]%	[confidentiel]	[15-25]%
Matériaux Center	[confidentiel]	[15-25]%	[confidentiel]	[15-25]%	[confidentiel]	[30-40]%
Nouvelle entité après l'opération	[confidentiel]	[25-35]%	[confidentiel]	[25-35]%	[confidentiel]	[50-60]%
BlueScope	[confidentiel]	[25-35]%	[confidentiel]	[25-35]%	[confidentiel]	[0-5]%
SCET / Socapor	[confidentiel]	[15-25]%	[confidentiel]	[15-25]%	[confidentiel]	[25-35]%
CFP	[confidentiel]	[15-25]%	[confidentiel]	[15-25]%	[confidentiel]	[0-5]%
Soprobat	[confidentiel]	[0-5]%	[confidentiel]	[0-5]%	[confidentiel]	[0-5]%
Tôles NC	[confidentiel]	[0-5]%	[confidentiel]	[0-5]%	[confidentiel]	[0-5]%

concurrents (sur la base des derniers états financiers disponibles). Enfin, les parties ont intégré une estimation du montant de la production locale de matériaux en acier, fer et aluminium (par les producteurs locaux en Nouvelle-Calédonie, y compris par la société Métal Industries, qui fait partie du groupe Arbor).

⁸² Voir la page 24 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 27).

⁸³ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°12-DCC-41 précitée, point 22 ; voir également la décision de l'Autorité métropolitaine de la concurrence n° 12-DCC-107 précitée, point 27, dans laquelle la position des négoce généralistes est prise en compte sur le marché des négoce spécialisés.

⁸⁴ Etant précisé que celles-ci représentent des valeurs maximales dans la mesure où les réponses au test de marchés n'ont pas été exhaustives.

Décorama	[confidentiel]	[0-5]%	[confidentiel]	[0-5]%	[confidentiel]	[10-20]%
Total	5981,3	100,0%	5680,2	100,0%	221,1	100,0%

Source : Traitement de données ACNC

103. Sur le marché global du négoce de matériaux de construction métalliques, la part de marché de la nouvelle entité serait estimée à moins de [25-35] %, avec un incrément de part de marché de [10-20] % au profit du groupe Arbor.
104. En prenant en considération les sous-segments des matériaux de construction en fer/acier et en aluminium, la nouvelle entité détiendrait, au maximum, les parts de marché suivantes :
- sur les matériaux en fer/acier : [25-35] % de part de marché avec un incrément de part de marché de [10-20] % au profit du groupe Arbor :
105. La nouvelle entité se positionnerait donc en tant que leader sur ce segment de marché du négoce mais resterait contenue et confrontée à la forte concurrence exercée par la société BlueScope Acier NC (dont la part de marché serait de [25-35] % sur le marché global et de [25-35] % sur le fer/acier) et le groupe SCET (avec une part de marché de [15-25] % sur le marché global et [15-25] % sur le fer/acier).
- sur les matériaux en aluminium : [50-60] % de part de marché avec un incrément de part de marché de [15-25] % au profit du groupe Arbor.
106. Toutefois, son pouvoir de marché sur ce segment de marché mérite d'être largement relativisé dans la mesure où les ventes de matériaux de construction en aluminium représentent moins de [<5] % et [5-10] % des ventes des sociétés Socafer et Matériaux Center respectivement (soit [confidentiel] FCFP au total).
107. Plus généralement, **le pouvoir de marché des négociants locaux est à relativiser dans la mesure où il n'existe aucune barrière à l'entrée sur le marché de la distribution des matériaux de construction métalliques aux professionnels**⁸⁵ de sorte que tous les négociants calédoniens pourraient importer des matériaux en aluminium. En outre, la pression concurrentielle des importations directes par les professionnels calédoniens est très importante (cf *infra*).
108. Cela explique la raison pour laquelle les entreprises concurrentes calédoniennes interrogées ont émis peu de réserves à l'encontre de l'opération lors du test de marché, lesquelles portent essentiellement sur la réduction du nombre d'opérateurs actifs dans le secteur⁸⁶.

2. ... est compensée par la forte pression concurrentielle des importations directes

109. Comme l'ont souligné les parties notifiantes, une source alternative d'approvisionnement en matériaux de construction métallique doit être prise en compte, au stade de l'analyse concurrentielle de la présente opération, en raison des importations effectuées par les utilisateurs directs pour leur propre utilisation⁸⁷.

⁸⁵ Seules les constructions et parties de construction en aluminium, qui sont les produits fabriqués par les menuiseries aluminium, font l'objet d'une mesure « Suspendu Toutes Origines et Provenances » (STOP) en Nouvelle-Calédonie, voir l'article 7 – LP du 06/02/2019 portant régulation des marchés.

⁸⁶ Voir les réponses au test de marché des concurrents (Annexes 46-54, Cotes 591-642).

⁸⁷ Voir les pages 32 et 33 du dossier de notification (Annexe 01, Cotes 35-36).

110. L'impact significatif des importations directes sur le marché du négoce de matériaux de construction métalliques a été confirmé par l'ensemble des entreprises concurrentes interrogées lors du test de marché⁸⁸.
111. A cet égard, la société Soprobat a déclaré que « *de plus en plus d'entreprises utilisatrices de matériaux de construction métalliques importent directement en fonction de leurs carnets de commande. Elles se tournent vers les négoce locaux pour profiter de leurs stocks, quand elles n'ont pas le temps de faire venir la marchandise. L'importation directe concurrence directement les négoce sans avoir leurs charges (stockage, frais financiers, patente d'importateur) et économise leur marge, les fournisseurs offrant quasiment les mêmes prix aux négoce qu'à leurs clients. On note une évolution de l'importation directe des entreprises de construction métalliques ces dernières années, qui se fait au détriment des importateurs [grossistes].* »⁸⁹.
112. La société BlueScope Acier NC a confirmé pour sa part que : « *selon les volumes concernés, il nous apparaît plus que probable que ce soit le cas. Les gros opérateurs et certains de nos gros clients s'approvisionnent en direct. Les importations directes sont en hausse.* »⁹⁰.
113. La clientèle a également confirmé son attrait pour les importations directes et la pression concurrentielle qu'elles engendrent pour limiter le pouvoir de marché des négociants locaux. Ainsi, une société de construction métallique a précisé que l'opération envisagée « (...) *n'a aucune importance... tant qu'ils [Socafer et Matériaux Center] n'augmentent pas leur prix, sans quoi nous devons nous retourner vers d'autres fournisseurs* »⁹¹.
114. Par ailleurs, l'ensemble des menuiseries spécialisées dans les matériaux de construction en aluminium interrogées au cours de l'instruction a également indiqué que la quasi-totalité de leurs achats s'effectuait en dehors du territoire⁹².
115. S'agissant de l'aluminium en particulier, il ressort en effet des données recensées au cours de l'instruction que **le montant des importations directes réalisées par la clientèle constituée d'entreprises de construction et des menuiseries en aluminium peut être estimé, a minima, à 550 millions de F.CFP en 2021.**
116. **Sur cette base, si la valeur des importations directes était intégrée dans le marché des ventes matériaux de construction en aluminium en Nouvelle-Calédonie, la part de marché de la nouvelle entité s'en trouverait ainsi réduite à [10-20] % (au lieu de [50-60] %).**
117. Ainsi, compte tenu de la part importante des importations et de la puissance des acheteurs, le risque que la nouvelle entité se retrouve en position dominante sur le marché du négoce de matériaux de construction, y compris sur le sous segment des matériaux en aluminium peut être raisonnablement écarté.
118. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché du négoce de matériaux de construction métalliques par le biais d'effets horizontaux en Nouvelle-Calédonie.

⁸⁸ Voir les réponses au test de marché des concurrents (Annexes 46-54, Cotes 591-642).

⁸⁹ Voir la réponse au test de marché de la société Soprobat (Annexe 50, Cotes 621-629).

⁹⁰ Voir la réponse au test de marché de la société BlueScope Acier NC (Annexe 46, Cote 591-599).

⁹¹ Voir la réponse acheteur en date du 13 octobre 2022 (Annexe 55, Cotes 643-645).

⁹² Voir les réponses des acheteurs métaux (Annexes 57-62, Cotes 648-665, 671-672).

IV. Conclusion

119. Il ressort de l'instruction que l'opération consistant en l'acquisition du contrôle conjoint de la SARL Socafer et de la SARL Socabat par Messieurs Paul Halbedel et Pierre-Hubert Cuenet n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence en Nouvelle-Calédonie.

DECISION

Article 1^{er} : L'opération notifiée sous le numéro 22-0016CC est autorisée.

Article 2 : Conformément à l'article Lp. 465-1 du code de commerce, la présente décision occultée des secrets d'affaires sera publiée sur le site internet de l'Autorité de la concurrence de Nouvelle-Calédonie.

La présidente



Aurélie Zoude-Le Berre