COMMISSION EUROPÉENNE

Bruxelles, le 16.12.2021
C(2021) 9825 final

VERSION PUBLIQUE

Dans la version publique de cette décision, des informations ont été supprimées conformément à l'article 17 (2) du règlement du Conseil (CE) n° 139/2004 concernant la non-divulgation des secrets d'affaires et autres informations confidentielles. Les omissions sont donc indiquées par [...]. Quand cela était possible, les informations omises ont été remplacées par des fourchettes de chiffres ou une description générale.

Derichebourg Environnement
119 Avenue du Général Michel Bizot
75012 Paris
France

Objet: **Affaire M.10249 – DERICHEBOURG ENVIRONNEMENT / GROUPE ECORE HOLDING**
Décision de la Commission en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point b), en combinaison avec l'article 6, paragraphe 2, du règlement (CE) n°139/2004 du Conseil[1] et de l'article 57 de l'accord sur l'Espace économique européen[2]

Madame, Monsieur,

(1) Le 26 Octobre 2021, la Commission européenne a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement sur les concentrations, d'un projet de concentration par lequel Derichebourg Environnement (« Derichebourg » ou « DRG » ou « Partie notifiante ») (France), appartenant au groupe Derichebourg (France), acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, le contrôle exclusif de l'ensemble du Groupe Ecore Holding SAS (« Ecore » ou « GDE » ou « Cible ») (France) (l' « Opération »). Dans la

[1] JO L 24 du 29.1.2004, p. 1 (le « règlement sur les concentrations »). Applicable à compter du 1er décembre 2009, le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (« TFUE ») a introduit divers changements, parmi lesquels le remplacement des termes « Communauté » par « Union » et « marché commun » par « marché intérieur ». Les termes du TFUE seront utilisés dans cette décision.

[2] JO L 1 du 3.1.1994, p. 3 (l'« accord EEE »).

présente décision, la Partie notifiante et la Cible sont désignées « Parties ». L'Opération s'accomplit par l'achat d'actions[3].

1. LES PARTIES

(2) **Derichebourg** est une filiale du Groupe Derichebourg, présent dans les secteurs des services à l'environnement (collecte et valorisation de déchets métalliques, services aux collectivités tels que la collecte de déchets ménagers) et des services aux entreprises (prestations dans la propreté (nettoyage), l'intérim, les services aéronautiques externalisés, l'énergie, etc.).

(3) Derichebourg est présente dans 9 pays. S'agissant en particulier des déchets métalliques, activité qui constitue son cœur de métier, Derichebourg couvre l'intégralité de la chaîne du recyclage, à savoir la collecte, la valorisation et la commercialisation des déchets ferreux (acier) et non-ferreux (aluminium, cuivre, etc.). Derichebourg offre également des services de collecte de déchets ménagers et de nettoyage urbain.

(4) **Ecore**, cible de l'Opération, est à la tête du Groupe Ecore, lequel est actif dans le secteur de la gestion des déchets.

(5) Le Groupe Ecore est présent dans 6 pays. Son activité couvre l'ensemble des activités de la chaîne du recyclage des déchets métalliques, à savoir la collecte, la valorisation et la commercialisation de matériaux en fin de vie. Son cœur de métier est le recyclage des métaux. Le Groupe Ecore intervient également dans le recyclage des déchets de papiers-cartons et plastiques.

2. LA CONCENTRATION

(6) L'Opération concerne la prise de contrôle exclusif de la société Groupe Ecore Holding SAS par la société Derichebourg Environnement.

(7) Après l'Opération, Derichebourg Environnement détiendra 100 % du capital social et des droits de vote du Groupe Ecore Holding SAS et de ses filiales, en application d'un accord signé le 26 février 2021. En conséquence, Derichebourg Environnement exercera un contrôle exclusif sur le Groupe Ecore Holding SAS au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du Règlement sur les concentrations.

3. DIMENSION UE

(8) Les Parties ont réalisé, en 2020, un chiffre d'affaires total cumulé sur le plan mondial supérieur à 2.500 millions d'euros (EUR […] cumulé). Les Parties ont également réalisé, en 2020, un chiffre d'affaires total cumulé supérieur à 100 millions d'euros dans au moins trois États membres, à savoir l'Allemagne (EUR […] cumulé), la Belgique (EUR […]cumulé), l'Espagne (EUR […] cumulé), la France (EUR […] cumulé), l'Italie (EUR […] cumulé) et le Luxembourg (EUR […]). Les Parties ont réalisé individuellement, en 2020, un chiffre d'affaires supérieur à 25 millions d'euros dans chacun d'au moins trois États membres cités

[3] Publication au Journal officiel de l'Union européenne n° C 453 du 9.11.2021, p. 2.

dans ce paragraphe (en l'espèce, les Parties ont réalisé individuellement un chiffre d'affaires supérieur à 25 millions d'euros en Allemagne, en Belgique, en Espagne, en France, en Italie et au Luxembourg). Les Parties ont également réalisé individuellement, en 2020, un chiffre d'affaires dans l'Union européenne supérieur à 100 millions d'euros (EUR […] pour le Groupe Derichebourg et EUR […] pour le Groupe Ecore). Enfin, aucune des Parties n'a réalisé plus des deux tiers de son chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre. L'Opération notifiée a donc une dimension européenne au sens de l'article 1, paragraphe 3, du Règlement sur les concentrations.

4. MARCHÉS PERTINENTS

(9) Derichebourg et Ecore fournissent des services de gestion des déchets métalliques, leur cœur de métier. Les déchets métalliques comprennent deux grandes familles : les déchets ferreux (acier carbone)[4] et les déchets non ferreux (cuivre, étain, plomb, etc.).

(10) La Commission a eu, à plusieurs reprises, l'occasion d'analyser des opérations de concentration portant sur la plupart des marchés de la gestion des déchets métalliques concernés par l'Opération[5].

(11) Elle relève que l'Opération est de nature à emporter certains effets sur la concurrence sur le marché français uniquement, dans la mesure où l'Opération concerne des marchés définis au niveau national ou infranational[6] et que seuls les chevauchements des activités des Parties en France[7] donnent lieu à des marchés affectés[8].

(12) À cet égard, la Commission note que l'Autorité française de la concurrence (ci-après l'« Autorité ») a également développé une pratique décisionnelle significative sur les marchés concernés par l'Opération.

(13) Selon la pratique décisionnelle de la Commission[9] et de l'Autorité[10], il existe des marchés de services de gestion distincts selon les types de déchet : (i) les déchets

---

4 La Partie notifiante note que, au sein des marchés du recyclage des déchets métalliques, l'acier inoxydable appartient à la catégorie des métaux non ferreux. En effet, la Commission est d'avis que celui-ci a des propriétés distinctes de l'acier carbone ferreux (l'acier inoxydable étant un métal non attiré par un aimant (amagnétique) et non corrosif). Ainsi, les références dans la présente décision aux déchets ferreux doivent s'entendre comme incluant seulement l'acier carbone (et pas l'acier inoxydable, qui appartient à la catégorie des déchets non-ferreux).

5 Par exemple, Commission européenne, Affaires COMP/M.8407 - *La Poste / Suez RV / NewCo*, 10 Octobre 2017 ; COMP/M.7137 - *EDF / Dalkia en France*, 7 août 2014.

6 Sauf pour la commercialisation des déchets métalliques valorisés qui aurait une dimension supranationale, voir mondiale s'agissant de la commercialisation des métaux non-ferreux.

7 Bien que les activités des Parties se chevauchent dans le secteur de la gestion des déchets en France, en Belgique et en Allemagne, seules les activités des Parties dans la gestion des déchets métalliques en France donnent lieu à des marchés affectés.

8 Ceci est sans préjudice du fait que les zones de chalandise locales puissent tenir compte de la concurrence exercée par des opérateurs situés à l'étranger, notamment en Belgique et en Espagne.

9 Commission européenne, Affaires COMP/M.8407 - *La Poste / Suez RV / NewCo*, 10 Octobre 2017, pt. 12 ; COMP/M.7137 - *EDF / Dalkia en France*, 7 août 2014, pts 164-170 ; COMP/M.5464 - *Veolia Eau / Société des Eaux de Marseille / Société des Eaux d'Arles / Société Stéphanoise des Eaux*, 30 juillet 2009, pts 24-29.

banals (ou déchets non-dangereux, catégorie à laquelle les déchets ferreux et non-ferreux appartiennent)[11], (ii) les déchets spécifiques soumis à une règlementation spéciale (tels que les véhicules hors d'usage (« VHU ») ou les déchets d'équipements électriques et électroniques (ci-après « D3E »))[12] et (iii) les déchets dangereux[13] (tels que les batteries automobiles). Cette catégorisation sera retenue dans la présente décision pour les raisons expliquées dans la section 4 relative à la définition des marchés pertinents. La Commission considère, conformément à la pratique décisionnelle antérieure[14], qu'il est pertinent de distinguer dans le secteur de la gestion des déchets, entre les déchets banals, les déchets spécifiques et les déchets dangereux (ou déchets industriels spéciaux). En effet, ces déchets ont des propriétés physiques différentes, de sorte que la réglementation applicable est différente.

(14) Les activités des Parties se chevauchent principalement dans le secteur de la gestion des déchets métalliques. La Commission note que les déchets métalliques (chutes neuves d'automobiles, rails de train, etc.) appartiennent en général à la catégorie des déchets banals, par exception certains déchets composés principalement de métal (à savoir les VHU et les D3E, d'une part, et les batteries automobiles au plomb) font partie des déchets spécifiques (VHU et D3E) tandis que d'autres appartiennent aux déchets dangereux (batteries automobiles au plomb), compte tenu de leurs propriétés physiques et de la réglementation applicables.

(15) Selon la pratique décisionnelle de la Commission[15] et de l'Autorité[16], la gestion des déchets métalliques[17] comporte plusieurs services distincts : (i) la collecte,

---

10 Voir notamment : Lettre n° C2007-168 du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 23 janvier 2008 aux conseils de la société Veolia Propreté SA, relative à une concentration dans le secteur de la gestion et traitement des déchets, et les décisions de l'Autorité de la concurrence française n° 10-DCC-114 du 10 septembre 2010 relative à la prise de contrôle exclusif de la société ISS Environnement par la société Paprec France, pt. 6 ; n° 13-DCC-44 du 4 avril 2013 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés SNN et Recycling Invest, pt. 8 ; n° 13-DCC-02 du 7 janvier 2013 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés Routière de l'Est Parisien et Compagnie Maritime Marfret, pt. 16 ; n° 14-DCC-108 du 4 août 2014 relative à la prise de contrôle exclusif d'Esterra par Veolia propreté, pt. 8 et n° 17-DCC-209 du 21 décembre 2017 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés La Poste et Suez RV France, pt. 22.

11 Les déchets banals sont des déchets qui ne possèdent pas des propriétés qui rendent un déchet dangereux. Cela recouvre notamment les déchets ménagers et assimilés (par ex. les ordures ménagères), ainsi que les déchets banals d'entreprises (à savoir les déchets générés par les industries de production, les usines, les bureaux, etc.).

12 Pour les déchets spécifiques, tels que les VHU et les D3E, les réglementations européenne et française imposent respectivement l'écoconception (pour favoriser le réemploi et le traitement) et des objectifs de réutilisation et de recyclage.

13 Les déchets dangereux (ou déchets industriels spéciaux, définis à l'article R. 541-8 du code de l'environnement) sont de déchets contenant, en quantité variable, des éléments toxiques ou dangereux qui présentent des risques pour la santé humaine et l'environnement.

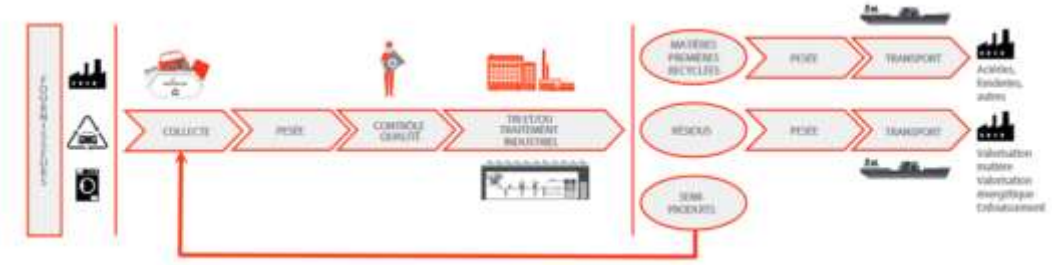
14 Autorité de la concurrence, Décision n° 17-DCC-209 du 21 avril 2017 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés La Poste et Suez RV France, pts 34 et s.

15 Commission européenne, Affaires COMP/M.7137 - *EDF / Dalkia en France*, 7 aout 2014, pt. 165 ; COMP/M.5464 - *Veolia Eau / Société des Eaux de Marseille / Société des Eaux d'Arles / Société Stéphanoise des Eaux*, 30 juillet 2009, pt. 26.

16 Autorité de la concurrence, Décisions n° 13-DCC-44 du 4 avril 2013 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés SNN et Recycling Invest, pts 11, 21 ; n° 14-DCC-108 du 4 août 2014 relative à la prise de contrôle exclusif d'Esterra par Veolia propreté, pts 12, 17 ; n° 17-DCC-209 du 21 décembre 2017 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés La Poste et Suez RV France, pts 47, 48, 52.

(ii) le traitement par valorisation[18] et (iii) la commercialisation des déchets métalliques valorisés. Cette catégorisation sera retenue dans la présente décision pour les raisons expliquées dans la section 4 relative à la définition des marchés pertinents.

Image 1 : Cycle de l'activité de recyclage des déchets métalliques[19]



(16) En qualité de « recycleurs », les Parties interviennent au stade de la collecte, du traitement et de la commercialisation de plusieurs types de déchets, que ce soient des déchets banals (tels que les déchets ménagers et les déchets d'entreprise – métaux, papier, plastiques, etc.), des déchets dangereux (tels que les batteries automobiles) ou encore des déchets spécifiques (tels que les déchets électroménagers ou les VHU).

4.1. Déchets banals

4.1.1. Collecte des déchets banals

4.1.1.1. Définition du marché de produits

(A) Pratique décisionnelle

(17) Dans sa pratique, la Commission a segmenté le marché des déchets banals entre les déchets ménagers et assimilés (« DMA ») et les déchets banals d'entreprise (« DBE »)[20]. Au sein des DBE, la Commission a envisagé plusieurs segmentations supplémentaires, dont (i) les DBE industriels, à savoir les déchets générés par les industries de production ; (ii) les DBE commerciaux, à savoir les déchets générés par les usines, les bureaux et les magasins ; et (iii) les DBE issus de la construction et de la démolition[21]. Une autre approche de la Commission a été de considérer des marchés séparés selon le type de déchet collecté. Ainsi, la

---

17 La Commission note que les activités de collecte et de valorisation s'appliquent aux différents catégories des déchets, y compris les déchets spéciaux comme les VHU, et les déchets dangereux comme les batteries. Une fois valorisés, les déchets métalliques recyclés se catégorisent en déchets ferreux ou non ferreux, c'est-à-dire, les distinctions en fonction de l'spécificité du déchet ou de sa dangerosité ne sont plus d'application.

18 Bien que le traitement de certains déchets peut aussi impliquer leur élimination, les déchets métalliques ne sont pas éliminés compte tenu de leur valeur intrinsèque. Le traitement par élimination ne fera donc pas partie de la présente décision.

19 Source : Formulaire CO.

20 Commission européenne, Affaires COMP/M.8407, pt. 12 ; COMP/M.5464, pts. 25-27.

21 Commission européenne, Affaires COMP/M.5901 - *Montagu / GIP / Greenstar*, 3 aout 2010, pts 15-16; COMP/M.4576 - *AVR / Van Gansewinkel*, 3 avril 2007, pt. 11.

Commission a pu distinguer des marchés produits distincts pour la collecte du verre plat et la collecte du verre d'emballage[22].

(18) L'Autorité, quant à elle, a relevé l'existence de plusieurs types de collectes au sein des DBE : la collecte en mélange, la collecte sélective et la collecte de déchets mono-matériau (métal, bois, plastique, papier et carton). Au sein de la collecte mono-matériau, elle a retenu l'existence d'un marché distinct de la collecte des déchets métalliques ferreux et non-ferreux[23].

(B) Position de la Partie notifiante

(19) La Partie notifiante considère qu'il convient de retenir, en l'espèce, au vu des activités des Parties et de leurs principaux concurrents, la segmentation mono-matériau dans la mesure où les Parties collectent principalement des déchets métalliques (dont le recyclage est leur cœur de métier) et, plus accessoirement, des déchets de bois, papier-carton et plastique.

(C) Analyse de la Commission

(20) L'enquête de marché de la Commission ne fait apparaitre aucun élément de nature à remettre en cause la distinction entre la collecte des DMA et des DBE[24] et, parmi les DBE, entre la collecte des déchets métalliques et la collecte d'autres DBE tels que les déchets papiers et cartons, déchets en plastique, déchets en bois et déchets en verre. L'enquête de marché de la Commission révèle aussi qu'une distinction entre la collecte des déchets ferreux et non-ferreux n'est pas pertinente.

(21) Concernant la distinction entre les activités de collecte et de valorisation des déchets métalliques, les résultats de l'enquête de marché de la Commission confirment la pertinence d'une telle distinction.

(22) Les résultats de l'enquête de marché de la Commission confirment qu'une distinction selon le type de métal collecté (ferreux ou non ferreux) n'est pas pertinente.

(C.i) La collecte des déchets métalliques en tant que marché distinct de la collecte d'autres DBE

(23) Les répondants à l'enquête de marché de la Commission considèrent que le marché de la collecte de déchets métalliques est distinct du marché de la collecte d'autres DBE[25].

(24) La distinction entre la collecte d'autres DBE et la collecte des déchets métalliques s'explique notamment en raison du fait que, contrairement aux autres

22 Commission européenne, Affaire M.4576 – *AVR / Van Gansewinkel*, pts 13, 14.

23 Autorité de la concurrence, Décisions n° 17-DCC-40 du 29 mars 2017 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Coved par la société Paprec Group, pt. 12 ; n° 16-DCC-158, du 28 octobre 2016, relative à la prise de contrôle exclusif de la société Bartin Recycling par la société Derichebourg SA, pt. 10.

24 La Commission note que les activités des parties ne se chevauchent pas dans le marché de la collecte des DMA, où seulement Derichebourg est présent. La collecte des déchets métalliques, où les activités des Parties se chevauchent, appartient à la catégorie des DBE.

25 Réponse au Questionnaire 1 de l'enquête de marché de la Commission (ci-après « Q1 »), question 4.

DBE, les déchets métalliques ont une valeur marchande. Selon les explications fournies par certains répondants, les appels d'offres se font souvent de manière séparée, et les clients et les outils de recyclage ne sont pas toujours les mêmes.

- Un répondant explique que « *Le marché de la collecte des déchets métalliques est différent de celui de la collecte des autres déchets banals car : les prestataires sont différents ; les appels d'offre se font de manière séparée et ; les déchets métalliques ont une plus forte valeur financière en recyclage que les autres déchets banals* […] »[26].

- Selon un autre répondant « […] *Les producteurs des déchets sont différents : les déchets métalliques sont produits par des particuliers/ménages, des entreprises/industriels et des collectivités publiques alors que les déchets banals d'entreprises sont produits par des entreprises/industriels uniquement. La nature même des déchets est différente : les déchets métalliques sont valorisables et par conséquent généralement rachetés* […] »[27]

- Selon un autre répondant « *Le marché de la collecte des déchets métalliques est en effet différent du marché de la collecte des autres déchets banals du fait des points suivants : - Les fournisseurs et clients peuvent être identiques (Industriels, collectivités), cependant il existe une catégorie de fournisseurs spécifiques, telle que les casses automobiles, les assureurs, les entreprises de la métallurgie, les collecteurs de déchets métalliques n'ayant pas d'installation de traitement de type broyeur, cisaille, ligne de tri. - La relation client/fournisseur est inversé sur les deux marchés. Pour le marché des déchets métalliques ont* (sic) *va réaliser un acte d'achat dans lequel on va rémunérer la matière alors que pour celui de la collecte des déchets banals on va facturer la prestation. - Les appels d'offres distinguent souvent les déchets métalliques des autres types de déchets, du fait de la valeur de ceux-ci. Ce constat est vrai pour les marchés industriels et pour les marchés publics. - Il existe également des outils de collecte différents du fait des caractéristiques des produits à transporter (semi-remorques renforcées, bennes basculantes, camions équipés de grappins, port-char pour le déplacement des équipements de type pelle mécanique sur les installations de nos fournisseurs). La collecte des autres déchets utilise notamment des équipements de type benne à ordures ménagères. - D'un point de vue économique, dans le cas des marchés de déchets métalliques les matières ont une valeur, valeur qui varie constamment dans un contexte international. Ce principe a une incidence non négligeable sur la disponibilité des matières. Ainsi certains fournisseurs vont stocker leurs matières à certaines périodes et les vendre de façon massive à d'autres moments* »[28].

- Enfin, un autre répondant explique que « *Les déchets métalliques sont valorisables et les prix fluctuent de mois en mois, contrairement aux autres déchets non valorisables qui ont des prix de traitements fixes pour la durée du contrat. Ces 2 marchés ne demandent pas le même suivi* »[29].

---

26 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 2.

27 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 2.

28 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 2.

29 Réponse au Q1, question 4.1.

(25) Au vu de ce qui précède, la Commission considère que le marché de la collecte des déchets métalliques est un marché distinct de la collecte d'autres DBE, et qu'il n'est pas nécessaire de retenir d'autres segmentations selon le type d'activité générant les déchets (industries, commerces ou construction) dans le cas d'espèce, étant donné la collecte des déchets métalliques est au cœur du métier des Parties, que la Commission a déjà envisagé de considérer la collecte mono-matériau et que les résultats de l'enquête de marché ne contredisent pas cet approche.

(C.ii) Distinction entre collecte et valorisation

(26) La majorité des répondants à l'enquête de la Commission considèrent que la collecte des déchets métalliques est un marché séparé de la valorisation de déchets métalliques dans la mesure où la collecte et la valorisation sont des activités distinctes qui ne sont pas toujours fournies par les mêmes opérateurs[30].

- Un répondant l'explique dans ces termes « *: La collecte de la ferraille est un marché distinct de la valorisation de la ferraille, du fait que ces activités nécessitent des opérations, des personnes et des équipements différents. Par exemple, la collecte de la ferraille repose sur des camions et des grues, tandis que la valorisation de la ferraille repose sur des machines de tri* »[31].

- Un autre répondant explique aussi que « *les marchés de collecte et les marchés de traitements des déchets métalliques sont distincts. En effet, la collecte consiste soit à acheter auprès de collecteurs, soit à collecter soi-même auprès des clients, pour ensuite dans un second temps que le produit soit traité (broyé, recyclé).* […] *En pratique, certains acteurs ne font que de la collecte, tandis que d'autres acteurs exercent des prestations de collecte et des prestations de traitement.* [i] *Le marché de la collecte est composé de différents types d'acteurs (récupérateurs, acteurs de la gestion des déchets notamment). Les investissements nécessaires à cette activité inclus notamment l'achat de camions (faible barrière à l'entrée) mais disposer de sites de collecte tels que ceux dont disposent les parties est évidement un atout essentiel sur ce marché qui est en amont du traitement.* [ii] *Le marché du traitement est composé d'un nombre limité d'acteurs. Les sites nécessaires au traitement sont plus importants. Ils nécessitent de lourds investissements tels que des cisailles et des broyeurs, ainsi que des autorisations préfectorales (forte barrière à l'entrée)* […] »[32].

- Dans ce sens, un autre répondant explique que « *Une partie de la collecte sert au regroupement, tri et éventuel prétraitement avant valorisation par un autre opérateur* »[33].

(27) La Commission note également que les Parties ainsi que d'autres recycleurs achètent des volumes des déchets importants à des opérateurs tiers pour leur valorisation[34], ce qui indique que le marché de la collecte est différent de celui de

30 Réponse au Q1, question 6.

31 Réponse au Q1, question 6.1.

32 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 4.

33 Réponse au Q1, question 6.1.

34 Selon les Parties, [20-30]% des déchets métalliques valorisés par le Groupe Derichebourg correspondent à des achats auprès de tiers (soit […] MT sur un total de […] MT). [50-60]% des déchets métalliques

la valorisation. Comme l'explique un répondant « *Certains prestataires de collecte livrent parfois les déchets sur des exutoires qui ne sont pas de leur propriété* »[35]. Selon un autre répondant « *Oui, le marché de la collecte est complètement différent de celui de la valorisation : les sources de déchets métalliques sont très diffuses, alors que la valorisation est très concentrée (aciéries, par ex.), et ce ne sont pas les mêmes acteurs. C'est d'ailleurs la première « valeur ajoutée » de notre métier : c'est la « massification » des déchets métalliques : c'est elle qui permet de nous positionner avantageusement sur le marché des acheteurs de matières premières (l'industrie de transformation des métaux et de production des « semi-finis », comme les aciéries) : plus nous sommes « gros », plus nous pouvons peser sur le marché des matières premières* […] »[36].

(28) Ainsi, la structure de la concurrence pour la collecte et la valorisation des déchets ferreux ne serait pas la même, du fait que les opérateurs actifs dans la collecte ne sont pas tous actifs ni dans la même mesure dans la valorisation de ces déchets, compte tenu des barrières économiques et réglementaires plus importantes pour accéder à l'activité de valorisation (voir Section 5.6.3.2). Ceci est sans préjudice du fait que les concurrents les plus importants sur le marché du recyclage des déchets métalliques exercent les deux activités.

- Comme l'explique un répondant, « […] *les acteurs* […] *aspirent à garder le contrôle sur la matière, de la collecte à la vente.* [confidentiel] *peut aussi acheter des métaux à des collecteurs tiers. D'après* [confidentiel], *les 2 paramètres qui rentrent en compte pour qu'un collecteur décide de ne pas garder les métaux achetés et de les revendre à un tiers pour le traitement sont les quantités concernées et les outils dont disposent le collecteur* »[37].

- Un autre répondant explique que les marchés de la collecte et de la valorisation sont liés et que les intervenants sur ces deux activités sont les mêmes, (selon cet opérateur, la collecte étant un marché qui correspond à une sélection de la matière, elle peut être identifiée comme une première étape de la valorisation), mais ce même répondant indique aussi que 70 % des déchets qu'il valorise sont achetés auprès d'entreprises de collecte.[38]

(29) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il convient de retenir un marché distinct pour la collecte des déchets métalliques, séparé de la valorisation des déchets métalliques.

(C.iii) Pas de distinction entre collecte des déchets ferreux et non-ferreux

(30) Considérant le marché de la collecte des déchets métalliques comme un marché distinct de la collecte des autres types des DBE (voir section précédente), la Commission s'est interrogée sur la pertinence de procéder à une sous-segmentation au sein de ce marché qui distinguerait entre la collecte des déchets

valorisés par GDE correspondent à des achats auprès de tiers (soit […] MT sur un total de […] MT) (Réponse RFI 4, question 3).

35 Réponse au Q1, question 6.1.

36 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 4.

37 Compte rendu de la visioconférence du 6 Juillet 2021.

38 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 4.

ferreux et non-ferreux, compte tenu notamment de l'existence d'une différence en terme de prix de collecte des différents métaux.

(31) Toutefois, l'enquête de marché révèle qu'une distinction entre la collecte des déchets ferreux et la collecte des déchets non-ferreux n'est pas pertinente.

(32) La majorité des répondants à l'enquête de marché de la Commission considèrent que la collecte de métaux ferreux (acier carbone) et la collecte de métaux non-ferreux (cuivre, étain, etc.) font partie du même marché dans la mesure où tous les fournisseurs de services de collecte de déchets métalliques proposent des services de collecte des déchets métalliques ferreux et non-ferreux[39].

- Un répondant explique que « […] *la collecte des métaux ferreux et la collecte des métaux non ferreux font partie du même marché du fait que la majorité, sinon la totalité des prestataires de services de collecte de déchets métalliques, offrent des services de collecte de déchets de métaux ferreux et non ferreux. En outre, les métaux ferreux et non ferreux sont de même nature et peuvent être collectés ensemble, avant d'être séparés au centre de tri du négociant en métaux.* »[40].

- Selon un autre répondant, bien qu'il existe une différence en terme de prix de collecte des différents métaux (un rapport de 1 à 5 entre l'inox et l'acier carbone), il explique : « […] *il ne nous semble pas nécessairement pertinent de distinguer des marchés séparés selon le type de métal collecté. À notre connaissance, les fournisseurs des services de collecte des différents métaux peuvent être les mêmes. La différence est que* [les fournisseurs] *ne feront pas collecter les mêmes métaux en fonction de leur type d'activité*. […] *Les récupérateurs, collecteurs et autres acteurs collectent dans des bennes les métaux qui ont déjà été triés en amont. La collecte se fait métaux par métaux mais les outils (bennes) sont similaires. A la connaissance de* [cet opérateur], *l'opération de collecte n'est pas techniquement différenciée d'un métal à l'autre sauf pour les VHU.*»[41]

- Dans ce même sens un concurrent explique que « […] *la collecte des déchets ferreux et non-ferreux représente un seul et même marché*. […] *la collecte des déchets ferreux et non-ferreux nécessite les mêmes agréments et moyens techniques, et la grande majorité des opérateurs ont les moyens de collecter tout type de métal (ferreux ou non ferreux). Dans la pratique, les collecteurs peuvent collecter l'un ou l'autre des deux métaux en fonction de paramètres concurrentiels comme le prix de rachat par exemple* »[42].

(33) La collecte des déchets ferreux et la collecte des déchets non ferreux nécessitant des outils et agréments similaires, ces types de déchets peuvent être collectés ensemble. Les différents collecteurs actifs dans la collecte des déchets métalliques collectent ainsi les deux types de métaux : ferreux et non-ferreux.

---

39 Réponse au Q1, question 5.

40 Réponse au Q1, question 5.1.

41 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, questions 2 et 3.

42 Compte rendu de la visioconférence du 6 juillet 2021.

(34) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il ne convient pas de retenir un marché distinct de la collecte en fonction du type de métal.

(C.iv) Conclusion

(35) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère (i) que la collecte des déchets métalliques est un marché distinct de la collecte d'autres DBE (tels que le papier, le plastique ou le verre), et qu'il n'est pas nécessaire de retenir d'autres segmentations en fonction de l'activité générant les déchets (industries, commerces, construction) au vu du fait que la collecte des déchets métalliques est au cœur du métier des Parties et (ii) qu'une distinction entre la collecte des déchets ferreux et non-ferreux n'est pas pertinente. Pour les besoins de la présente analyse, la Commission analysera la position des Parties sur le marché de la collecte des déchets métalliques.

4.1.1.2. Définition du marché géographique

(A) Pratique décisionnelle

(36) Dans sa pratique, la Commission a considéré que les marchés de la collecte des DMA et DBE sont de dimension nationale, compte tenu des procédures d'appel d'offres auxquelles recourent les collectivités ou entreprises génératrices de déchets[43].

(37) S'agissant des DBE, la Commission a noté que, dans sa pratique, l'Autorité considère que le marché de la collecte des DBE peut revêtir une dimension infranationale, correspondant à des zones de collecte qui incluraient au minimum un département et les départements limitrophes. Cette question a toutefois été laissée ouverte par l'Autorité[44].

(38) S'agissant en particulier de la collecte des déchets métalliques, la pratique décisionnelle des autorités de concurrence a retenu que les sites de collecte couvrent des rayons géographiques plus limités que le niveau national. À cet égard, la Commission a indiqué, tout en laissant la question ouverte, que le marché géographique pourrait être délimité par des zones d'un rayon de 200 km à partir du site de collecte[45]. L'Autorité a également retenu une zone locale de 200 km de rayon autour des sites de collecte, tout en laissant ouverte la question de la délimitation géographique de ces marchés[46].

---

43 Commission européenne, Affaires COMP/M.8407, pt. 16 ; COMP/M.5901, pt. 17 ; COMP/M.5464, pt. 30 ; IV/M.1059 - *Suez Lyonnaise des Eaux / BFI*, 19 décembre 1997, pt. 17 ; IV/M.916 - *Lyonnaise des Eaux / Suez*, 5 juin 1997, pt. 27.

44 Commission européenne, Affaire COMP/M.8407, pt. 17 ; et Décisions de l'Autorité de la Concurrence citées : n° 17-DCC-40, pts 14-17 ; n° 16-DCC-71 du 17 mai 2016 relative à la prise de contrôle exclusif de la société SLG Recycling Finance par la société Derichebourg Environnement, pt. 12 ; n° 13-DCC-44 du 4 avril 2013 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés SNN et Recycling Invest, pt. 14.

45 Commission européenne, Affaire COMP/M.4495, paragraphe 30, où les résultats de l'enquête menée par la Commission indiquaient que la zone de chalandise pouvait être aussi inférieure.

46 Autorité de la Concurrence, Décision n° 16-DCC-158, pt. 13.

(B) Position de la Partie notifiante

(39) La Partie notifiante considère qu'une dimension nationale doit être a minima retenue pour analyser les marchés de la collecte des DBE. Selon la Partie notifiante, (i) la plupart des opérateurs actifs sur ce marché sont des entreprises qui interviennent au niveau national et (ii) des opérateurs répondent à des appels d'offres ou proposent leurs services à des entreprises sans disposer d'une implantation locale, car il leur suffit de déposer des bennes au sein des entreprises (ainsi, de nombreuses entreprises sous-traiteraient leurs enlèvements dans les usines à des entreprises locales)[47].

(40) Selon la Partie notifiante, le marché de la collecte des déchets métalliques est également *a minima* de dimension nationale, voire supranationale, puisque les recycleurs français sont directement concurrencés par des recycleurs étrangers, en particulier belges et espagnols, qui viennent acheter des déchets métalliques sur le territoire français, dans des proportions non négligeables (ces exportations représentaient 17,7% du gisement français des déchets métalliques – hors filières illégales en 2019)[48].

(C) Analyse de la Commission

(C.i) La pertinence de retenir des zones de chalandise

(41) La Commission a interrogé les opérateurs du marché sur la délimitation géographique pertinente du marché de la collecte des déchets métalliques. Les répondants estiment que la collecte des déchets métalliques a une dimension locale et s'organise dans des zones de chalandise précises autour des sites des fournisseurs ou des sites des concurrents[49].

(42) Premièrement, les coûts de transport jouent un rôle prépondérant dans la délimitation du marché géographique de la collecte des déchets métalliques. Comme l'explique un répondant, les coûts de transport augmentent rapidement avec la distance parcourue. À terme, ces coûts rendent cette collecte peu rentable au-delà de certaines distances[50]. Un autre répondant explique que « *La part du transport peut être prohibitive / Une rotation de bennes de collecte est nécessaire et de fait empêche de traiter avec des ferrailleurs qui sont trop éloignés du site de collecte. Les 21 kms ci-dessus est la distance du site de collecte et le point de rassemblement des ferrailles qui vont être traités et réacheminés ailleurs* »[51]. Un autre répondant explique : *« Nous estimons que les zones de chalandise pertinentes sont les suivantes en tenant compte de l'impact du coût du transport sur les matières concernées : [i] Zone de chalandise pour les ferrailles : maximum 50 Km [ii] Zone de chalandise pour les métaux non-ferreux : maximum 100 Km. 90 % de nos apports se font à moins de 50 Km.* […]. *Le département ou la région ne sont* […] *pas nécessairement des zones*

47 Formulaire CO, pt. 213.

48 Formulaire CO, pt. 214.

49 Réponse au Q1, questions 7 et 9. En l'espèce, les marchés locaux analysés dans la décision correspondent à des zones de chalandise autour des sites de collecte, de valorisation et de commercialisation des déchets métalliques des parties. La Commission n'a pas retenu les sites des fournisseurs comme centres des marchés locaux compte tenu du très grand nombre de fournisseurs des parties et de l'absence de données disponibles.

50 Réponse au Q1, question 9.1.

51 Réponse au Q1, question 7.1.

pertinentes. Il convient plutôt d'examiner la position des Parties sur des zones de chalandises autour de leurs sites de [valorisation] »[52].

(43) Deuxièmement, la nécessité pour un opérateur de pouvoir récupérer rapidement les déchets métalliques joue aussi un rôle prépondérant dans le marché de la collecte. Comme l'explique un opérateur « *Nous ne recherchons pas de clients à plus longue distance, car les coûts logistiques sont l'un des facteurs clés d'un bon prix. En outre, nous attendons une grande flexibilité et un temps de réaction court pour les demandes soudaines de l'usine.* »[53]. Selon un autre opérateur « […] *la distance n'est pas le critère de choix principal mais est prise en compte car elle influe sur* : [i] *La capacité du prestataire à répondre à une demande d'enlèvement de benne dans un délai raisonnable.* […] »[54].

(44) Troisièmement, l'existence d'un maillage territorial dense de collecte favorise aussi la concurrence au niveau local. Un répondant explique que « *Cette zone est assez réduite du fait des coûts associés au transport. De plus, il existe un bon maillage territorial sur la collecte.* » Ce répondant estime « […] *qu'il est pertinent de retenir un rayon maximum de 100 km entre les sites des fournisseurs de chutes et les sites de collecte/regroupement de déchets métalliques*. […] *Il ne nous semble pas que le département ou la région soient des échelons pertinents. Les déchets sont souvent récupérés à proximité des sites de production. Le critère déterminant est le prix proposé par l'entité qui collecte. Il n'existe donc pas, à notre sens, de barrière à la circulation des déchets métalliques autre que les coûts de transport* »[55]. Ce répondant estime que 90 % des déchets métalliques sont fournis à une distance de moins de 100 km[56]. Ce même opérateur explique qu'il n'y a pas de différence entre les distances parcourues pour la collecte des déchets ferreux et non ferreux, ce qui est cohérent avec la définition du marché de produits retenue : « *Du fait de la diversité des acteurs de collecte, le transport ne sera généralement pas plus long pour les déchets ayant une plus forte valeur*. […] *Sans pouvoir l'estimer précisément, il est certain que les coûts de transport représentent une proportion importante de la valeur totale des déchets métalliques. Eu égard à l'absence de spécificité propre à chaque métal concernant la collecte, il n'existe selon nous pas de différence entre les types de métaux quant aux frais de transport* »[57].

(45) Quatrièmement, le marché français de la collecte des déchets métalliques se caractérise par la présence d'un nombre limité d'opérateurs avec une empreinte nationale, et des nombreux acteurs qui opèrent seulement au niveau local. De ce fait, la situation concurrentielle varie sur le territoire français en fonction des opérateurs présents dans les différentes régions, voir départements. Par exemple, des opérateurs comme Passenaud (situé dans le Nord-Ouest de la France en Pays de la Loire, Bretagne et Normandie), Guyot (situé en Bretagne), Decons (situé près de Bordeaux et implanté dans le grand Sud-Ouest de la France et dans le Pays Basque Espagnol), Baudelet Environnement (situé au Nord de Paris) ont une empreinte régionale dans le territoire français. Ainsi, un répondant explique

52 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, questions 10 et 27.
53 Réponse au Q1, question 7.1.
54 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 9.
55 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, questions 7 et 8.
56 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 9.
57 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, questions 8 et 10.

que « *Les parties sont des acteurs nationaux très présentes dans certaines régions comme les Hauts de France et l'Ile-de-France, mais surtout dans le Grand Est, le Rhône-Alpes et plus particulièrement dans la région lyonnaise, le Grand Ouest et dans la région marseillaise. Dans les autres parties du territoire, il existe plusieurs acteurs locaux qui semblent pouvoir concurrencer les parties* »[58].

(46) Cinquièmement, bien qu'il n'existe pas de barrières physiques et administratives pour le transport des déchets métalliques d'un pays à l'autre, et que des concurrents belges et espagnols peuvent réaliser des achats en France pour nourrir leurs outils de recyclage, ces achats ont lieu seulement au niveau local au vu des coûts de transport élevés. Un répondant explique que « *Les déchets métalliques peuvent provenir de différents départements, différentes régions. Les frontières administratives départementales ou régionales ne sont pas prises en considération. Il en va de même pour les pays limitrophes : les zones de chalandise peuvent s'étendre au-delà des frontières.*»[59]. L'analyse concurrentielle de la Commission tiendra compte de cette concurrence transfrontalière dans le calcul des parts de marché des Parties au niveau local.

(47) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il n'est pas nécessaire de conclure si la définition exacte du marché géographique de la collecte des déchets métalliques est nationale ou locale (définie par zones de chalandise autour des sites de collecte). L'analyse concurrentielle tiendra compte de la dimension géographique la plus étroite, c'est-à-dire des zones de chalandise autour des sites des Parties.

(C.ii) Détermination des zones de chalandise

(48) Le rayon des zones de chalandise doit être suffisamment large pour inclure l'ensemble des concurrents capables d'acheter, de façon compétitive, les déchets métalliques dans le cadre de leurs activités de collecte ou de valorisation[60].

(49) Pour identifier les zones de chalandise des activités de collecte de déchets métalliques, la Commission a procédé en deux temps :

- la Commission a d'abord analysé la distance kilométrique à laquelle les Parties achètent la plupart des déchets métalliques. Pour cela, elle a analysé les distances parcourues par les Parties pour collecter 70 %, 80 % et 90 % de leurs déchets métalliques. À cet égard, et en ligne avec sa pratique antérieure[61], la Commission considère que le seuil de 80 % permet de refléter de façon adéquate la distance parcourue par une part significative des déchets en vue de leur collecte, tout en excluant les distances atypiques qui pourraient être inclues si l'on retient un seuil de 90 %. Le seuil de 70% paraît de nature à trop restreindre les zones de chalandise.

58 Compte rendu de la visioconférence du 24 Juin 2021.

59 Compte rendu de la visioconférence du 24 Juin 2021.

60 Voir en ce sens, Commission européenne, Affaire COMP/M.7567 - Ball / Rexam, 15 janvier 2016, pt. 244.

61 Voir Commission européenne, Affaires COMP/M.7567 - Ball / Rexam, 15 janvier 2016, pt. 248 ; COMP/M.7408 - Cargill / ADM Chocolate Business, 17 juillet 2015, pt. 63.

- la Commission a ensuite comparé les distances ainsi obtenues avec le retour de l'enquête de marché.

(50) Premièrement, sur la base des données communiquées par les Parties[62], la Commission a calculé la distance à laquelle les Parties collectent 70 %, 80 % et 90 % de leurs déchets métalliques. Les résultats sont synthétisés dans le tableau suivant.

Tableau 1 : Distances parcourues par les Parties pour la collecte des déchets métalliques[63]

	Percentile 70 (km)			**Percentile 80 (km)**			**Percentile 90 (km)**		
	DRG	**GDE**	**Total**	**DRG**	**GDE**	**Total[64]**	**DRG**	**GDE**	**Total**
Déchets ferreux	[0-50]	[0-50]	**[0-50]**	[50-100]	[50-100]	**[50-100]**	[100-200]	[100 - 200]	**[100-200]**
Déchets non ferreux	[50-100]	[0-50]	**[0-50]**	[50-100]	[0-50]	**[50-100]**	[200-300]	[50-100]	**[100-200]**
Déchets métalliques	[0-50]	[0-50]	**[0-50]**	[50-100]	[50-100]	**[50-100]**	[100-200]	[100 - 200]	**[100-200]**

(51) Il ressort du tableau ci-dessus que 80 % des déchets métalliques sont collectés par les Parties dans un rayon moyen de [50-100] km.

(52) Deuxièmement, le retour de l'enquête de marché est cohérent avec les données des Parties. En effet, la majorité des répondants ont estimé que la distance de collecte était inférieure à 100 km pour 80 % des déchets collectés[65]. Par exemple :

- Un répondant explique que « *Pour la collecte et le traitement, les camions se déplacent dans un rayon d'environ* [50-150] *km autour d'un site et ce pour tout type de métal. Plus loin, par exemple* [150-250] *km, les coûts logistiques deviennent pénalisants* »[66].

- Selon un autre répondant « *Les entreprises qui collectent nos déchets métalliques se situent dans un rayon de 100 km autour de nos sites* » et selon un

62 Pour chaque site des Parties (identifié par son code postal), la Commission a demandé aux Parties de fournir la liste des sites fournisseurs (avec leur code postal) ainsi que le type de déchets collectés (ferreux, non ferreux, VHU, déchets dangereux, batteries) fournis, le volume total de déchets collectés / valorisés en 2019, et la distance en kilomètres entre le site des Parties centre de zone et les sites des fournisseurs de déchets.

63 Calculs de la Commission sur la base des données fournies par les Parties en Annexe 1 au RFI 5, telle que modifiée en réponse à la RFI 8 et en excluant les sites des Parties situés en dehors de France.

64 La distance totale des Parties correspond à la moyenne pondérée par les volumes de chacune des Parties.

65 Réponse au Q1, question 7. Ces résultats sont cohérents avec les réponses au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021 et aux entretiens menés par la Commission en phase de pré-notification.

66 Compte rendu de la visioconférence du 24 Juin 2021.

autre « *Marché de proximité = 20 à 50 km maximum pour les métaux ferreux Pour les non-ferreux, le prix du métal pouvant être plus élevé, le rayon d'action des collecteurs est plus élevé* »[67].

- Un répondant explique que « *Il est compliqué de donner une estimation précise, mais, à notre connaissance, dans 90 % des cas, les chiffres sont les suivants : - Pour la collecte pure et la massification sur les sites sans outils de production : rayon de collecte à 50 km.* »[68].

- Selon un autre répondant « *Pour la collecte des déchets métalliques dans son ensemble,* [confidentiel] *considère une distance de 100 km comme étant la distance maximale de compétitivité. Au-delà,* [confidentiel] *estime qu'il n'est pas en capacité de proposer un prix de rachat compétitif à cause des coûts de transport, sauf cas particuliers liés à certaines conditions de prix et de marchés. Dans certains cas particuliers,* [confidentiel] *est capable d'aller collecter les métaux à une distance plus éloignée pour les livrer directement à un centre de préparation ou au consommateur* »[69].

- Un autre répondant estime que 90 % des déchets métalliques sont fournis à une distance de moins de 100 km[70].

(53) Au vu de ce qui précède, il ressort que la collecte des déchets métalliques (tout type de déchet confondu) a généralement lieu dans un rayon compris entre 50 et 100 km autour des sites des Parties, ce qui est cohérent avec les réponses à l'enquête de marché.[71] Les distances de collecte étant légèrement plus courtes pour les déchets ferreux que pour les déchets non-ferreux mais sans que la différence ne soit significative. Sur la base des données des Parties et des résultats de l'enquête de marché, une distance de 75km peut être retenue comme étant pertinente pour l'analyse du marché de la collecte des déchets métalliques.

(D) Conclusion

(54) Sur la base des données fournies par les Parties et des réponses des opérateurs du marché de la collecte des déchets métalliques, la Commission considère qu'aux fins de la présente analyse, il convient de retenir une zone de chalandise de 75 km autour des sites des Parties.

67 Réponses au Q1, question 7.

68 Réponse au Q1, question 7.

69 Réponse au Q1, question 7.

70 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 9.

71 Ces distances peuvent varier au cas le cas selon, par exemple, la nature des activités des fournisseurs ou la proximité entre les sites des fournisseurs et les différents collecteurs. Toutefois, sur la base des données des Parties et les résultats d'enquête de marché, la Commission considère qu'une distance compris entre 50 et 100 km est un bon proxy pour examiner ce marché.

4.1.2. Valorisation des déchets banals

4.1.2.1. Définition du marché de produits

(A) Pratique décisionnelle

(55) Dans sa pratique, la Commission a considéré que le secteur de la gestion des déchets métalliques comprend les étapes suivantes : (i) la collecte et (ii) le traitement, étant précisé que le traitement consiste soit dans l'élimination des déchets (par incinération ou enfouissement) soit dans leur valorisation[72]. Une fois valorisés, les déchets métalliques sont commercialisés. La Commission définit la valorisation[73] comme le fait d'« *extraire des déchets les matières « valorisables », soit les matières qui peuvent être revendues, à savoir, selon les cas, des matières comme le verre, les papiers et cartons, les plastiques, les métaux ferreux ou les métaux non-ferreux. Cette valorisation intervient avant l'incinération ; ce qui est incinéré étant le reste des déchets, c'est-à-dire tout ce qui n'a pas été extrait préalablement à l'incinération* »[74].

(56) La Commission considère que l'activité de valorisation des déchets peut être distinguée en autant de marchés que de type de matériaux à valoriser : ferraille, verre, papiers-cartons, plastiques, bois, déchets de chantier, boues d'épuration, etc.[75] S'agissant en particulier de la valorisation des déchets métalliques, la Commission a retenu une segmentation distinguant entre (i) les métaux ferreux et (ii) les métaux non-ferreux[76].

(57) L'Autorité a adopté les mêmes segmentations[77].

(B) Position de la Partie notifiante

(58) La Partie notifiante considère que les segmentations envisagées par les autorités de concurrence au sein du marché de la valorisation entre les métaux ferreux et non-ferreux sont pertinentes dans le cadre de l'Opération[78].

(59) Quant à la question d'une possible segmentation du marché de la valorisation selon l'outil ou processus de recyclage (notamment le tri, le compactage, le découpage, le cisaillage ou le broyage), la Partie notifiante considère qu'il n'y a pas lieu de faire une telle distinction du fait que les différents outils et processus sont substituables d'un point de vue de l'offre et de la demande.

---

72 Commission européenne, Affaires COMP/M.1059, pt. 12 : COMP/M.916, pt. 23.

73 Bien que le traitement de certains déchets peut aussi impliquer leur élimination, les déchets métalliques ne sont pas éliminés mais « valorisés » compte tenu de leur valeur intrinsèque. Le terme de « valorisation » recouvre ici la valorisation matière, qui est différente de la valorisation énergétique, laquelle consiste dans le traitement des déchets dans le but de produire de l'énergie (Formulaire CO, pt. 236).

74 Commission européenne, Affaire COMP/M.7137, pt. 166.

75 Commission européenne, Affaires COMP/M.7137, pt. 168 ; COMP/M.5464, pt. 29.

76 Commission européenne, Affaire COMP/M.7137, pt. 170 ; Autorité de la concurrence, Décision n° 17-DCC-209, pt. 47.

77 Autorité de la concurrence, Décisions n° 10-DCC-114, pt. 25; n° 13-DCC-44, pt. 21 ; n° 16-DCC-71, pt. 17 ; n° 17-DCC-209, paragraphe 46. Voir aussi, C2007-168 / Lettre du ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi du 23 janvier 2008, aux conseils de la société Veolia Propreté SA, relative à une concentration dans le secteur de la gestion et traitement des déchets, page 12.

78 Formulaire CO, pt. 239.

(60) Selon la Partie notifiante, du point de vue de la demande, les processus et outils de valorisation sont substituables. Selon la Partie notifiante, si les différents outils et processus de valorisation peuvent différer d'un point de vue physique et/ou technique, les producteurs/fournisseurs de déchets cherchent avant tout des exutoires, indépendamment de la façon dont leurs déchets sont ensuite valorisés (certains déchets pouvant même être vendus à des intermédiaires ne disposant d'aucun outil de valorisation). Ils n'ont donc pas de préférence particulière pour un outil de valorisation, leur préférence portant sur les acteurs leur proposant le meilleur prix d'achat, qui est fixé à la tonne de déchet métallique et ne diffère pas selon l'outil et le processus de valorisation qui sera utilisé par le recycleur. Seuls certains types de fournisseurs de déchets doivent privilégier les recycleurs équipés d'un outil de valorisation particulier. Il s'agit des centres VHU agréés lesquels ont en charge la dépollution et le démontage des VHU et ont l'obligation réglementaire de céder les VHU qu'ils ont dépollués et démantelés à des opérateurs disposant de broyeurs agréés[79].

(61) Selon la Partie notifiante, la substituabilité est également démontrée du point de vue de l'offre. L'offre est constituée de recycleurs qui achètent des déchets métalliques auprès des fournisseurs de déchets. *En premier lieu*, les recycleurs achètent tous types de déchets métalliques auprès des fournisseurs de déchets, quel que soit le procédé de valorisation qu'ils utilisent pour valoriser ces déchets (par exemple, une cisaille ou un chalumeau pour les déchets d'une épaisseur trop importante). *En deuxième lieu*, le prix d'achat convenu entre les recycleurs et les fournisseurs de déchets concerne un volume déterminé de déchets métalliques, et non un volume déterminé de déchets métalliques destinés à être valorisés via tel ou tel outil. *En troisième lieu*, les principaux concurrents des Parties sur le marché de la valorisation (notamment en France les groupes Galloo, Praxy, Decons, Passenaud Recyclage, Guyot, Sirmet, etc.) utilisent l'ensemble des outils et processus. *En quatrième lieu*, les outils et processus de valorisation présentent une certaine complémentarité dans le cadre du procédé de valorisation des déchets métalliques. *En cinquième lieu*, 93 % des déchets métalliques collectés peuvent être valorisés via tous les outils et processus décrits, étant précisé que le processus de valorisation peut être plus ou moins long selon le niveau d'automatisation et la performance de l'outil utilisé. S'agissant en particulier des VHU, ceux-ci sont valorisés en majorité par des broyeurs, mais également par des cisailles et/ou des presses. *En sixième et dernier lieu*, tous les métaux ferreux et non-ferreux, quel que soit leur processus de valorisation et les outils utilisés, sont ensuite commercialisés à l'aval auprès des industries sidérurgiques et métallurgiques. La Partie notifiante signale que, à titre d'exemple, s'agissant des métaux ferreux, les ferrailles sont soit ajoutées à la fonte dans les convertisseurs (dans le cadre de la production d'acier par les hauts fourneaux – « filière fonte »), soit placées dans un four à arc électrique (dans le cadre de la production d'acier dans les aciéries électriques – « filière ferrailles »).

79 Néanmoins, la Partie notifiante explique qu'il convient toutefois de nuancer cette substituabilité imparfaite s'agissant de la valorisation des VHU, dans la mesure où une quote-part non négligeable des VHU (28 % environ) serait valorisée via l'utilisation d'outils autres que des broyeurs, notamment des cisailles de 1.250 tonnes.

(C) Analyse de la Commission

(62) Concernant la distinction entre, d'une part la valorisation des déchets ferreux, et d'autre part la valorisation des déchets non-ferreux, les résultats de l'enquête de marché de la Commission confirment la pertinence d'une telle distinction[80].

(63) La Commission a également interrogé les opérateurs de ce marché concernant la possibilité de faire une distinction en fonction de l'outil de recyclage utilisé (tels que la cisaille, le broyeur ou le chalumeau). Les résultats de l'enquête de marché de la Commission confirment qu'une telle distinction n'apparait pas pertinente en France[81].

(64) Enfin, concernant la distinction du tri parmi d'autres processus de recyclage, les résultats de l'enquête de marché de la Commission confirment que le tri n'est pas une activité séparée mais complémentaire de la collecte et de la valorisation des déchets métalliques[82].

(C.i) Distinction entre valorisation des déchets ferreux et non-ferreux

(65) La majorité des répondants à l'enquête de marché de la Commission considèrent qu'une segmentation entre (i) la valorisation des déchets ferreux (acier carbone),[83] et (ii) la valorisation des déchets non-ferreux (cuivre, étain, etc.) est pertinente.[84] Une telle distinction s'explique en raison des différentes caractéristiques des métaux ferreux et non-ferreux, leur différente valeur marchande, leurs différents débouchés et les différents processus de valorisation.

- Un répondant explique que les « […] *marchés de valorisation des déchets métalliques doivent être distingués en 2 catégories : déchets non-ferreux et les déchets ferreux, pour les raisons suivantes* : [i] *Les matières n'entrent pas dans les mêmes processus de valorisation* [ii] *Les clients sont différents : les métaux ferreux sont destinés aux aciéries et les métaux non-ferreux à l'industrie métallurgique* […] »[85].

- Selon un autre répondant « […] *les outils dédiés au traitement des ferrailles sont très différents des outils dédiés aux métaux non-ferreux* : [i] *Pour les métaux non-ferreux, il s'agit généralement de petits sites de traitement où une opération de tri est effectuée et qui ne nécessitent pas de gros actifs industriels (e.g. broyeurs). Les volumes sont plus faibles.* [ii] *Pour les métaux ferreux (sur lesquels Derichebourg et GDE ont une position particulièrement forte), il existe plusieurs fortes barrières à*

80 Réponse au Q1, question 18.

81 Il est à noter que certains répondants à l'enquête de marché ont signalé que certains types de déchets étaient mieux valorisés par broyage notamment d'un point de vue économique. En l'absence d'obligation légale et compte tenu du fait que ces déchets peuvent également être valorisés par d'autres outils, il n'est pas pertinent, en France, de définir un marché de la valorisation par broyage, à l'exception des VHU et D3E.

82 Réponse au Q1, question 20.

83 La Commission note que, selon la Partie notifiante, les acteurs du recyclage des déchets métalliques n'incluent pas l'acier inoxydable dans la catégorie des métaux ferreux, mais dans celle des métaux non-ferreux, en raison notamment de ses propriétés différentes de celles des autres métaux ferreux (l'acier inoxydable étant un métal non attiré par un aimant (amagnétique) et non corrosif). Ainsi, les déchets ferreux correspondent, en pratique, à l'acier carbone, tandis que l'acier inoxydable est inclus dans les déchets non-ferreux (Formulaire CO, pt. 309).

84 Réponse au Q1, question 18.

85 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 17.

l'entrée : (i) les sites sont plus importants et nécessitent de lourds investissements tels que des cisailles et des broyeurs afin de pouvoir les traiter, (ii) il y a une forte barrière réglementaire (les autorisations préfectorales sont très difficiles à obtenir, (iii) les volumes sont plus importants. Par ailleurs, […] *les ferrailles et les métaux non-ferreux ont des valeurs de marché très différentes, ne proviennent pas des mêmes fournisseurs et ne sont pas vendus aux mêmes clients finaux.* »[86].

- Un autre répondant explique aussi que « […] *il existe une différence entre la valorisation (recyclage) des déchets ferreux et non ferreux en termes de prix, d'exigences techniques, de concurrents capables de fournir des services de recyclage pour l'un ou l'autre type de métal, étant donné que les prix sont différents et dépendent de la chimie, du volume et de la logistique. Toutefois, les clients peuvent fournir les deux services s'ils ont un utilisateur final pour les deux types de matériaux.* »[87].

(66) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il convient de retenir un marché distinct pour la valorisation des déchets ferreux d'une part, et pour la valorisation des déchets non-ferreux d'une autre part.

(C.ii) Distinction selon le type d'outil de recyclage pour certains déchets spécifiques nécessitant un broyeur

(67) L'enquête de la Commission révèle qu'il existe des différences dans la qualité des déchets valorisés selon l'outil ou le processus de valorisation utilisé (par exemple, les déchets recyclés par un broyeur)[88]. Selon un répondant « *Les processus de compactage, de découpage, de cisaillage et de broyage sont similaires dans le principe, néanmoins selon la nature du métal et la qualité finale recherchée, les outils seront différents* »[89]. Dans le même sens, un autre répondant indique que « *Chaque outil traite un type particulier de ferraille. La qualité du traitement a une incidence sur la valeur de la ferraille. Les ferrailles plus traitées sont normalement plus propres, plus denses et ont donc une teneur en fer (Fe) plus élevée, ce qui en fait une matière première plus intéressante.* »[90].

(68) L'enquête de la Commission révèle que des fournisseurs de déchets peuvent privilégier les recycleurs équipés d'un outil de valorisation particulier[91]. Selon un opérateur « […] *certaines matières ne peuvent être traitées que par des outils spécifiques, et donc, certains fournisseurs/producteur de déchets privilégient les recycleurs équipés d'un outil de valorisation particulier et adapté à la matière qu'il souhaite valoriser* »[92]. Pour d'autres répondants le critère le plus important est le prix d'achat[93].

---

86 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 17.

87 Compte rendu de la visioconférence du 18 Juin 2021.

88 Réponse au Q1, question 19.2.

89 Réponse au Q1, question 19.1.1.

90 Réponse au Q1, question 19.2.1.

91 Réponse au Q1, question 19.3.

92 Réponse au Q1, question 19.3.1. Il est à noter qu'un autre concurrent a également mentionné les D3E et les VHU tandis qu'un troisième fait mention des démolisseurs automobiles.

93 Réponse au Q1, question 19.3.1

(69) L'enquête de la Commission révèle aussi que les concurrents les plus importants des Parties seraient en général équipés de l'ensemble des outils[94]. Concernant la disponibilité des différents outils et processus de recyclage :

- Un répondant explique que « *En général, les grands collecteurs de déchets métalliques/fournisseurs de ferraille disposent de tous ces outils. Les fournisseurs de taille moyenne et petite ne disposent pas de tous les outils.* »[95].

- Dans le même sens, un autre répondant explique « *Les grands acteurs s'occupent de toute la chaîne de valeur, et ils ont besoin de tous les outils pour traiter la ferraille d'acier. S'ils ne disposent pas de ces outils, ils ne seront pas en mesure de récupérer tous les matériaux précieux de la ferraille. Cela affecterait alors la valeur que nous recevons pour la ferraille que nous leur fournissons. Comme nous avons besoin d'une valeur maximale pour la ferraille que nous vendons, les acteurs qui n'ont pas l'équipement nécessaire ne seraient pas compétitifs pour les grands producteurs de ferraille, comme nous.* »[96].

- Selon un autre répondant « *Les prestataires doivent disposer d'une capacité de traitement compatibles avec les tonnages à traiter, et équipés de l'ensemble de ces outils* »[97].

(70) Au vu de ce qui précède, dans la mesure où les concurrents les plus importants des Parties seraient équipés de l'ensemble des outils de recyclage, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'au regard des caractéristiques du marché français, il n'est pas pertinent de retenir des marchés de valorisation séparés en fonction de l'outil de recyclage utilisé, à l'exception du recyclage des déchets spécifiques qui doivent être recyclés par broyeur (concernant le marché du recyclage des VHU et le recyclage des D3E, voir la Section 4.2).

(C.iii) Conclusion

(71) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il convient de retenir un marché distinct pour la valorisation des déchets ferreux, séparé de la valorisation des déchets non-ferreux. La Commission considère qu'il n'y a pas lieu de retenir des marchés distincts en fonction de l'outil ou processus de recyclage, à l'exception du recyclage des déchets spécifiques qui doivent être recyclés par broyeur (concernant le marché de la valorisation des VHU et le recyclage des D3E par broyeur voir la Section 4.2).

4.1.2.2. Définition du marché géographique

(A) Pratique décisionnelle

(72) Dans sa pratique, la Commission a considéré, à l'instar de l'Autorité, que les marchés de la valorisation des déchets banals ont une dimension au moins nationale, tout en laissant ouverte la question de la définition du marché

94 Réponse au Q1, question 19.1.
95 Réponse au Q1, question 19.1.1.
96 Réponse au Q1, question 19.1.1.
97 Réponse au Q1, question 19.1.1.

géographique de la gestion des déchets[98]. Comme indiqué par la Commission dans l'affaire COMP/M.7137 : « *S'agissant de la valorisation des déchets, il n'y a pas de précédent de la Commission. Toutefois, le ministre français de l'économie, dans sa décision Veolia/Bartin Recycling Group SAS s'est prononcé pour une définition de marché de dimension au moins nationale, pour plusieurs raisons : (i) la valeur économique de certains matériaux peut justifier des coûts de transport, (ii) une couverture locale insuffisante des installations de traitement et (iii) des conditions de concurrence homogènes sur le territoire français*[99]. »[100].

(73) Selon la pratique décisionnelle française[101], tant du côté de l'offre que de la demande, les conditions de concurrence dans les marchés de la valorisation des déchets peuvent être considérées comme homogènes en France.

(B) Position de la Partie notifiante

(74) La Partie notifiante considère que les conditions de marché décrites dans les précédents de la Commission et l'Autorité sont toujours applicables aux marchés de la valorisation et justifient qu'une délimitation au moins nationale soit retenue en l'espèce[102].

(75) Selon la Partie notifiante, une telle délimitation nationale, voire supranationale, apparaît d'autant plus justifiée en l'espèce, compte tenu des échanges internationaux des déchets à valoriser : les DBE, et en particulier les déchets métalliques, seraient en partie exportés vers les pays européens limitrophes de la France, à savoir l'Allemagne, la Belgique et l'Espagne, en raison notamment de la règlementation plus souple de ces pays qui rend leur traitement en dehors de la France plus compétitif. Ainsi, les déchets ferreux « non déchiquetés, ni présentés en paquets » exportés vers l'Espagne et la Belgique représenteraient 10 % du volume total de la collecte des déchets ferreux en France[103].

(C) Analyse de la Commission

(C.i) La pertinence de retenir des zones de chalandise

(76) La Commission a interrogé les opérateurs de marché sur la délimitation géographique pertinente du marché de la valorisation des déchets métalliques. La majorité des répondants estime que l'activité de valorisation des déchets métalliques a une dimension locale, dans des zones de chalandise précises, contrairement à la position de la Partie notifiante[104].

98 Commission européenne, Affaire COMP/M.7137, pts 173 et 174.

99 « *Voir lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 23 janvier 2008, aux conseils de la société Veolia Propreté SA, relative à une concentration dans le secteur de la gestion et traitement des déchets*. » Commission européenne, Affaire COMP/M.7137, note de bas de page 111.

100 Commission européenne, Affaire COMP/M.7137, pt. 173.

101 Autorité de la concurrence, Décisions n° 17-DCC-40, pt. 66 ; n° 16-DCC-158, pt. 24 et Lettre du ministre du 23 janvier 2008, C.2007-168, p. 13.

102 Formulaire CO, pt. 243.

103 Formulaire CO, pt. 244.

104 Réponse au Q1, questions 21 et 23.

(77) Premièrement, comme pour la collecte des déchets métalliques, les coûts de transport jouent un rôle prépondérant dans la délimitation du marché géographique de la valorisation des déchets métalliques.

- Un concurrent l'explique dans ces termes « *Notre zone de chalandise se situe dans les régions Nouvelle-Aquitaine et Occitanie et leurs zones limitrophes. Pour des raisons évidentes d'optimisation de la gestion de nos flux de matières nous n'envisageons pas de répondre à des appels d'offres hors de cette zone* »[105].

- Un autre concurrent explique que « […] *La limite de chalandise étant définie par des critères financiers liés au transport. Nous considérons qu'au-delà de 250 km notre installation ne peut être compétitive. Cette distance est réduite lorsque nous nous rapprochons d'une installation concurrente à savoir celles de Derichebourg Nantes, et de GDE à Rocquancourt, Montoir de Bretagne et Rennes. 80 % de notre approvisionnement est réalisé à 180 km de notre site de production de Brest* »[106].

- Une politique bas carbone peut aussi influencer les zones de chalandise, comme l'explique un fournisseur: « *Nous ne spécifions pas de zone géographique pour les entreprises de valorisation, mais malgré cela, celle-ci se fait majoritairement sur le territoire national voir régional.* […] *Les déchets métalliques peuvent circuler sans contraintes d'un département à l'autre, la zone géographique de nos prestataires n'est donc pas un critère de choix prépondérant cependant nos prestataires de valorisation sont dans une zone de chalandise de 50 km en moyenne autour de nos usines en cohérence de notre politique bas carbone* […] »[107].

(78) Deuxièmement, le caractère local du marché de valorisation des déchets métalliques se reflète aussi dans la structure concurrentielle de ce marché, qui comprend des opérateurs différents selon les régions, voire selon les départements. Ainsi, en France, le marché de la valorisation des déchets métalliques se caractérise par la présence d'opérateurs ayant une empreinte nationale et d'autres opérateurs ayant une présence seulement locale. Par exemple, des recycleurs comme Passenaud (situé dans le Nord-Ouest de la France en Pays de la Loire, Bretagne et Normandie), Guyot (situé en Bretagne), Decons (situé près de Bordeaux et implanté dans le grand Sud-Ouest de la France et dans le Pays Basque Espagnol), et Baudelet Environnement (situé au Nord de Paris) ont une empreinte régionale sur le territoire français. De même, les opérateurs belges ou espagnols qui sont actifs en France limitent leur activité à des zones frontalières avec, respectivement, la Belgique et l'Espagne. Par exemple, un répondant explique que « *Les parties sont des acteurs nationaux très présents dans certaines régions comme les Hauts de France et l'Ile-de-France, mais surtout dans le Grand Est, le Rhône-Alpes et plus particulièrement dans la région lyonnaise, le Grand Ouest et dans la région marseillaise. Dans les autres parties du territoire, il existe plusieurs acteurs locaux qui semblent pouvoir concurrencer les parties* […] *Il est vrai que les marchés sont très locaux*

105 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, questions 8, 9, 10, 11 et 12.
106 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, questions 27 et 28.
107 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, questions 21 et 22.

et peuvent avoir des configurations concurrentielles très variables »[108]. Un fournisseur des Parties explique aussi que « *Les principaux acteurs pour les matières recyclables en France sont (i) Derichebourg, (ii) GDE, (iii) Metalimpex (filiale de Suez) et (iv) TSR (filiale de REMONDIS). [...] Toutefois, dans certaines régions, il se peut qu'il n'y ait pas plus d'un client disponible.* »[109].

(79) Troisièmement, il n'existe pas de barrières pour le transport des déchets métalliques d'un pays à l'autre. La Commission note d'ailleurs que des concurrents belges et espagnols réalisent des achats en France pour nourrir leurs outils de recyclage. Néanmoins, ces achats ont très largement lieu dans les zones transfrontalières à proximité des outils de valorisation. En ce sens, un répondant explique que « *Les déchets métalliques peuvent provenir de différents départements, différentes régions. Les frontières administratives départementales ou régionales ne sont pas prises en considération. Il en va de même pour les pays limitrophes : les zones de chalandise peuvent s'étendre au-delà des frontières. Par exemple, l'entreprise belge Galloo collecte des déchets métalliques en France pour ensuite les traiter en Belgique. Il y a quelques démarches administratives simples à compléter ce qui ne pose aucun obstacle* »[110]. L'analyse concurrentielle de la Commission tiendra compte de cette concurrence transfrontalière dans le calcul des parts de marché des Parties au niveau local.

(80) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il n'est pas nécessaire de conclure si la définition exacte du marché géographique du marché de la valorisation des déchets métalliques (ferreux et non-ferreux) est nationale ou locale (définie par zones de chalandise autour des sites de collecte). L'analyse concurrentielle prendra en compte la dimension géographique la plus étroite, c'est-à-dire des zones de chalandise autour des sites des Parties.

(C.ii) Détermination de la zone de chalandise pertinente

(81) Le rayon des zones de chalandise doit être suffisamment large pour inclure l'ensemble des concurrents capables d'acheter, de façon compétitive, les déchets métalliques dans le cadre de leurs activités de valorisation[111].

(82) Pour identifier les zones de chalandise des activités de valorisation de déchets métalliques, la Commission a procédé en deux temps :

- la Commission a analysé la distance kilométrique à laquelle les Parties valorisent la plupart des déchets métalliques. Pour cela, elle a analysé les distances parcourues par les Parties pour valoriser 70 %, 80 % et 90 % de leurs déchets métalliques. À cet égard, et en ligne avec sa pratique antérieure[112], la Commission considère que le seuil de 80 % permet de refléter de façon adéquate la distance parcourue par une part significative des déchets en vue de leur

108 Compte rendu de la visioconférence du 24 Juin 2021.

109 Compte rendu de la visioconférence du 18 Juin 2021.

110 Compte rendu de la visioconférence du 24 Juin 2021.

111 Voir en ce sens, Commission européenne, Affaire COMP/M.7567 - Ball / Rexam, 15 janvier 2016, pt. 244.

112 Voir Commission européenne, Affaires COMP/M.7567 - Ball / Rexam, 15 janvier 2016, pt. 248 ; COMP/M.7408 - Cargill / ADM Chocolate Business, 17 juillet 2015, pt. 63.

valorisation, tout en excluant les distances atypiques qui pourraient être inclues si l'on retient un seuil de 90 %. Le seuil de 70 % paraît de nature à trop restreindre les zones de chalandise.

- la Commission a ensuite comparé les distances ainsi obtenues avec le retour de l'enquête de marché.

(83) Sur la base des données communiquées par les Parties[113], la Commission a calculé les distances parcourues pour acheter 70 %, 80 % et 90 % des volumes de déchets métalliques ensuite valorisés par les Parties. Les résultats de ces calculs sont illustrés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 2: Distances parcourues par les Parties pour la valorisation des déchets ferreux et non ferreux[114]

Valorisation	Percentile 70 (km)			Percentile 80 (km)			Percentile 90 (km)		
	DRG	GDE	Total	DRG	GDE	Total	DRG	GDE	Total 115
Déchets ferreux	[100-200]	[100-200]	[100-200]	[100-200]	[100-200]	[100-200]	[200-300]	[200-300]	[200-300]
Déchets non ferreux	[200-300]	[200-300]	[200-300]	[400-500]	[200-300]	[400-500]	[500-600]	[400-500]	[500-600]

(C.ii.a) Détermination de la zone de chalandise des déchets métalliques ferreux

(84) Premièrement, selon les données du Tableau ci-dessus, 80 % des déchets ferreux valorisés par les Parties le sont dans un rayon moyen de [100-200] km.

(85) Deuxièmement, la distance de valorisation des déchets métalliques est supérieure à la distance de collecte des déchets métalliques (voir le Tableau 1). Cela s'explique par le fonctionnement du secteur. En effet, les opérateurs ont souvent des sites de regroupement (c'est-à-dire des sites de transit) sur lesquels ils collectent les déchets et les regroupent et préparent[116] pour ensuite les transporter vers leurs sites de valorisation[117].

---

113 Pour chaque site de valorisation (identifié par son code postal), la Commission a demandé aux Parties de fournir la liste de ses sites fournisseurs (avec leur code postal), et du site de transite (c'est-à-dire, site de transport vers lequel les déchets sont transportés après collecte, s'il est différent du site de valorisation) (avec le code postal) ainsi que le type de déchets valorisés (ferreux, non ferreux, VHU, D3E gros équipements), le volume de déchet transportés depuis chaque site fournisseur des Parties en 2019, la distance en kilomètres entre le site de valorisation et le site du fournisseur (y compris la distance avec le site de transit), ainsi que la capacité de broyage.

114 Calculs de la Commission sur la base des données fournies par les Parties en Annexe 2 à la RFI 5 telle que modifiée en réponse à la RFI 8. Les distances indiquées dans ce tableau correspondent à la distance totale parcourue par les différents types de déchets collectés et valorisés par les Parties, depuis le site du fournisseur des déchets jusqu'au site de valorisation des Parties, y compris la distance de collecte (c'est-à-dire, la distance entre le site du fournisseur et la distance du site de regroupement des Parties) et la distance entre le site de transit des Parties et leur site de valorisation.

115 La distance totale des Parties correspond à la moyenne pondérée par les volumes de chacune des Parties.

116 Certaines formes de valorisation peuvent avoir lieu sur ces sites de transit, de sorte que certains déchets peuvent être valorisés directement sur ces sites et revendus, sans passer par d'autres sites de valorisation.

117 La partie notifiante explique le rôle des sites de transit dans ces termes « […] *les sites de transit valorisent tout ou partie des déchets métalliques qui proviennent des sites de collecte. Ils peuvent soit les valoriser et les commercialiser directement auprès des clients à l'aval, soit les orienter vers un site de valorisation appartenant au même recycleur, étant précisé que le transport vers un site de traitement peut s'expliquer par la nécessité de procéder à la valorisation sur ce site ou par un impératif de gestion des stocks (à savoir que le site de transit expédie sur le site de valorisation des déchets métalliques qu'il a valorisés, afin de massifier lesdits déchets afin d'assurer une meilleure rotation des stocks en vue de leur*

- Comme l'explique un concurrent: « […] *Afin d'être valorisée, la matière a besoin d'être triée et/ou traitée par des outils industriels lourds dont tous les sites ne sont pas dotés. Les déchets sont donc généralement regroupés sur des sites « satellites » avant d'être envoyés sur des sites de traitement adaptés équipés de cisailles, de presses et/ou de broyeurs afin d'être valorisés* »[118].

- Selon un autre concurrent: « […] *l'organisation de notre entreprise est basée sur des sites de collecte et récupération qui approvisionnent nos sites de traitement et valorisation* »[119].

- Selon un autre concurrent « *Les sites de collecte des déchets ferreux, non ferreux, et inoxydables sont généralement les mêmes.* […] *Certains déchets peuvent passer par plusieurs sites, notamment un premier centre de regroupement en vue de massifier les matières qui nécessitent le passage sur un process* »[120].

- Un fournisseur signale aussi que « *Les parties sont en capacité de massifier les gisements pour agrandir la zone de valorisation* »[121].

- Un autre fournisseur explique aussi que « […] *Les délais d'intervention n'ayant pas d'impacts opérationnels sur nos activités (à l'inverse de la collecte) l'entreprise de valorisation peut être plus éloignée de nos sites que le collecteur* »[122].

(86) Troisièmement, la Commission note que, concernant les distances de valorisation pertinentes, certains concurrents font des distinctions selon l'outil de recyclage et le modèle de gestion des déchets. Ainsi, pour parcourir des distances plus longues la matière devrait être préparée et envoyée vers des sites de transit pour ensuite l'envoyer vers des sites de recyclage. Par exemple :

- Selon un concurrent « *En ce qui concerne la valorisation de ces déchets,* [confidential] *estime qu'une distance de 100km depuis le site de regroupement, soit 200km par rapport au site de collecte, est la distance maximale pour laquelle il est capable de proposer un prix compétitif. Cette distance passe à 300km depuis le site de regroupement, soit 400km depuis le site de collecte, pour les déchets nécessitant l'utilisation d'un broyeur. La zone s'étend à 200km depuis le site de regroupement, soit 300km depuis le site de collecte pour les déchets nécessitant l'utilisation de cisailles* ».[123]

- Selon un autre concurrent « […] *la maitrise des coûts de transport en optimisant le chargement permet d'envisager le transfert des matières à valoriser vers des sites de valorisation situés dans un rayon de 400 km* ».[124]

---

commercialisation et livraison plus rapide à un client à l'aval) et par une volonté de se prémunir contre des variations des cours » (Réponse RFI 4, question 3).

118 Réponse au Q1, question 19.1.1

119 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 18.

120 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 18.

121 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 30.

122 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 24.

123 Réponse au Q1, question 7.

124 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, questions 34 à 37.

(87) Certains opérateurs ne faisant pas de distinction selon le type de déchets ferreux ou non-ferreux, reportent des distances de valorisation de l'ordre de 200 – 250 km:

(88) Selon un concurrent, il « […] *valorise 80% de ses métaux ferreux et non-ferreux dans un rayon de 250km de distance autour de ses broyeurs* […] ». Pourtant, selon ce même opérateur, il peut aller «[…] *jusqu'à la région Parisienne par la voie d'eau, ou les distances parcourus peuvent aller jusqu'au 1000km plutôt vers le nord et l'est (Allemagne, Hollande) »* et un bon service logistique permettrait des distances de transport de l'ordre de 300-400km[125].

(89) Selon un autre concurrent « *Nous considérons qu'au-delà de 250km notre installation ne peut être compétitive. Cette distance est réduite lorsque nous nous rapprochons d'une installation concurrente, à savoir celles de Derichebourg Nantes, et de GDE à Rocquancourt, Montoir de Bretagne et Rennes. 80% de notre approvisionnement est réalisé à 180 km de notre site de production de Brest* »[126].

(90) Pour les besoins de la présente Opération, la Commission a retenu des distances distinctes en fonction du type de métal, sur la base des résultats de l'enquête de marché qui confirment qu'il s'agirait des marchés de produit séparés (voir Section 4.1.1.1(C.ii)4.1.1.1) et du fait que les caractéristiques des métaux non-ferreux permettent de les transporter vers des distances plus longues, ce qui se reflète dans les données fournies par les Parties.

(91) Quatrièmement, les résultats de l'enquête de marché concernant la zone de chalandise pertinente pour la valorisation des déchets ferreux sont globalement cohérents avec les données des Parties[127].

(92) Pour la valorisation des déchets ferreux, si les réponses des différents concurrents sont relativement contrastées (allant de 2 km jusqu'à 600 km) quant à la distance effectivement parcourue, la majorité d'entre eux ont estimé cette distance à 200 km ou moins pour 80 % des déchets ferreux[128]. Par exemple, selon un concurrent « *Pour la collecte et le traitement, les camions se déplacent dans un rayon d'environ [50-150] km autour d'un site et ce pour tout type de*

---

125 Compte rendu de la visioconférence du 7 octobre 2021.

126 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 28, et réponses au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, questions 27 et 28.

127 La Commission note que certains répondants, notamment des fournisseurs de déchets métalliques, ont indiqué des distances plus proches des distances de collecte que de valorisation. Toutefois, la Commission considère que de telles réponses témoignent sans doute de l'absence d'informations des fournisseurs de déchets métalliques sur le lieu exact de valorisation des déchets métalliques et sur l'organisation interne des recycleurs qui disposent de sites de collecte, de sites de regroupement et de sites de valorisation. Ainsi, de telles distances ne semblent pas refléter de façon exacte les zones de chalandise pertinentes. Par exemple, un opérateur interrogé sur l'organisation des sites de collecte et regroupement de ses recycleurs explique que « *En tant que producteur de déchets, nous demandons à notre prestataire d'assurer la collecte et la valorisation de nos déchets. Ce prestataire peut faire appel à différentes filières et sociétés en charge de la valorisation, en passant par un ou plusieurs centres de collecte/regroupement. Par conséquent, nous ne sommes pas en mesure de répondre de façon précise à la question* » (Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 16). Un autre opérateur au regard de la même question signale que « *we don't know in which way our suppliers are organized* » (Réponse au questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 16).

128 Réponse au Q1, question 23. Ces résultats sont cohérents avec les réponses au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021 et aux entretiens menés par la Commission en phase de pré-notification.

métal. Plus loin, par exemple [150-250] km, les coûts logistiques deviennent pénalisant. Si l'on veut que les camions aillent plus loin que [50-150] km, il faut que la matière soit préparée. Le site de collecte est le même que le site de traitement. La zone de chalandise de collecte et traitement est donc la même. Pour les métaux non-ferreux, on peut aller jusqu'à [150-250] km car le coût du transport est bien plus faible en proportion du chiffre d'affaire, et la matière voyage mieux »[129].

(93) Compte tenu de ces éléments, la Commission considère qu'il convient de retenir pour la valorisation des déchets ferreux des zones de chalandise de 150 km autour des sites des Parties, ce qui est conforme à la distance effectivement parcourue par les Parties. Cette distance retenue apparaît cohérente avec la capacité des concurrents de regrouper ces déchets pour parcourir des distances plus longues que pour la collecte, et avec les caractéristiques des déchets ferreux (de plus faible valeur comparée aux déchets non-ferreux). De plus, une zone de chalandise de 150 km n'est pas infirmée par l'enquête de marché.

(C.ii.b) Détermination de la zone de chalandise des déchets métalliques non-ferreux

(94) Premièrement, selon les données du Tableau 2, 80 % des déchets non-ferreux valorisés par les Parties le sont dans un rayon de [400-500] km.

(95) Deuxièmement, pour la valorisation des déchets non-ferreux, les réponses des différents concurrents sont hétérogènes quant à la distance effectivement parcourue, qui peuvent aller de 150 km à 1000 km[130].

(96) Troisièmement, l'enquête de marché confirme qu'il est pertinent de retenir une zone de chalandise plus étendue également pour les métaux non-ferreux, comme le reflètent les données fournies par les Parties (voir Tableau 2), ce qui s'explique par la valeur marchande plus élevée de ces métaux.

- Selon un opérateur « […] *Distance courte pour les métaux ferreux car faible valeur. Distance plus grande pour les métaux non-ferreux* »[131].

- Selon un concurrent*:* « *La valeur des déchets métalliques influe beaucoup sur le rayon d'action de nos sociétés : [i] pour les métaux ferreux, dont la valeur à l'achat est de l'ordre de 100 à 200 €/t, le rayon d'action est de l'ordre de 50 km [ii] pour les non-ferreux, dont la valeur est de l'ordre de 1000 €/t et au-dessus, le rayon d'action est plutôt de 1000 km. [...] pour des matériaux riches en non-ferreux en mélange à trier dans nos installations, nous allons les chercher sur plusieurs centaines de km, voire plus de 1000 km selon les sources. L'essentiel de nos approvisionnements se fait sur le Nord de la France et le Benelux pour les déchets d'acier, et pour l'ensemble de la France et de l'Europe occidentale pour les non-ferreux.* »[132].

- Un opérateur explique « […] *des déchets d'aluminium triés par alliage de notre site* […] *sont retournés à notre fournisseur de matière première à une distance de 650*

129 Compte rendu de la visioconférence du 24 juin 2021.
130 Réponse au Q1, question 29.
131 Réponse au Q1, question 22.
132 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 9.

km. »[133]. Un autre opérateur présent dans le marché de l'aluminium indique que « […] *nous recevons des déchets métalliques provenant de sites de collecte qui pourraient être très éloignés de notre site: en Europe et en dehors de l'Europe* »[134].

- Selon un concurrent « *Le type de produits transportés impacte le rayon en raison d'une différence de prix importante entre métaux ferreux et non-ferreux. Pour les métaux non-ferreux le prix est bien plus élevé et le coût de transport affecte donc moins la rentabilité ; en pratique les métaux non-ferreux peuvent donc circuler plus facilement dans un rayon de 150-200 km contrairement aux métaux ferreux.* »[135].

- Selon un autre concurrent « *Pour la collecte et le traitement, les camions se déplacent dans un rayon d'environ [50-150] km autour d'un site et ce pour tout type de métal.* […] *Pour les métaux non-ferreux, on peut aller jusqu'à [150-250] km car le coût du transport est bien plus faible en proportion du chiffre d'affaire, et la matière voyage mieux* »[136].

(97) Certains concurrents ne faisant pas de distinction selon le type de déchets ferreux ou non-ferreux, reportent des distances de valorisation de l'ordre de 200 – 250 km (voir paragraphe -). De ce fait, dans les réponses à l'enquête de marché de la Commission, la plupart des fournisseurs (19 fournisseurs d'un total de 25) reportent des distances de 200 km ou moins tandis que la plupart de concurrents (6 concurrents d'un total de 10) reportent des distances supérieures à 200 km.[137] Compte tenu de ces éléments, la Commission considère que la zone de chalandise précise peut être laissée ouverte comme étant de 400 km autour des sites des Parties (ce qui est conforme à la distance parcourue par les Parties, est cohérent avec la capacité des concurrents de regrouper les déchets pour parcourir des distances plus longues que pour la collecte et avec les caractéristiques des déchets non-ferreux de plus grande valeur comparés aux déchets ferreux), ou de 200 km autour des sites des Parties (au vu de la pratique de certains opérateurs qui reportent des distances plus courtes que celles des Parties).

(D) Conclusion

(98) Sur la base des données fournies par les Parties et des réponses des opérateurs du marché de la valorisation des déchets ferreux, la Commission considère qu'il est pertinent pour les besoins de la présente analyse de retenir une zone de chalandise de 150 km pour les métaux ferreux. S'agissant des métaux non ferreux, la zone de chalandise précise peut être laissée ouverte comme étant de 200 ou de 400 km[138]. En ce qui concerne des zones de chalandise, la Commission note qu'une distance plus étroite ne couvre pas nécessairement tous les chevauchements possibles entre les activités des Parties, notamment en fonction de la distance à laquelle leurs sites respectifs sont situés. Compte tenu de ce qui précède, et à titre conservatoire, la Commission procédera à une analyse concurrentielle pour les deux zones de chalandise retenues, à savoir 200 km et 400 km.

---

133 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 23.

134 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 24.

135 Réponse au Q1, question 9.1.

136 Compte rendu de la visioconférence en date du 24 juin 2021.

137 Réponse au Q1, questions 7 et 9.

138 Ces distances s'appliquent aux déchets métalliques banals et non aux déchets métalliques spécifiques (VHU et D3E) et dangereux (batteries automobiles au plomb).

4.2. Déchets spécifiques

(99) A titre préliminaire, la Commission considère, conformément à la pratique décisionnelle antérieure[139], qu'il est pertinent de distinguer dans le secteur de la gestion des déchets (y compris les déchets métalliques), entre les déchets banals, les déchets spécifiques et les déchets dangereux (ou déchets industriels spéciaux). En effet, ces déchets ont des propriétés physiques différentes, de sorte que la réglementation applicable est différente.

(100) Dans sa pratique, la Commission n'a pas tranché la question de l'existence de marchés distincts de la gestion des déchets spécifiques, en fonction des produits concernés.

(101) L'Autorité considère, quant à elle, qu'il existe un marché distinct pour chaque catégorie de déchets spécifiques compte tenu des caractéristiques propres à chacun des déchets suivants : (i) les déchets d'équipements électriques et électroniques (D3E), (ii) les VHU à dépolluer et (iii) l'amiante[140].

(102) La Commission note que la totalité des répondants au test de marché ont considéré que cette segmentation entre les D3E, les VHU et l'amiante était pertinente[141]. En effet, il s'agit de déchets très différents qui ne nécessitent pas les mêmes moyens de collecte, de dépollution et de traitement[142]. Ainsi, un répondant a expliqué « *les D3E présentent des spécificités notamment sur la dépollution des produits (condensateurs, fluide frigorigène, consommable d'impression, mercure etc.) qui nécessité des installations spécifiques* »[143].

(103) Au regard de ces éléments, la Commission considère qu'il convient de retenir cette segmentation dans le cas d'espèce.

(104) Les chevauchements entre les activités des Parties étant limités aux VHU et aux D3E, seuls ces marchés seront présentés ci-après.

4.2.1. VHU

(105) Comme l'Autorité a déjà eu l'occasion de l'envisager, la gestion des VHU[144] relève d'une réglementation spécifique. Ainsi, en fin de vie, un véhicule doit être confié à un centre VHU agréé pour qu'il soit pris en charge dans le respect des règles sanitaires et environnementales.

(106) Le fonctionnement de la filière des VHU, à partir de la mise sur le marché des véhicules par les producteurs jusqu'à sa valorisation, peut être synthétisé de la façon suivante.

---

139 Voir, par exemple, Commission européenne, Affaire COMP/M.5464 – Veolia Eau / Société des eaux de Marseille / Société des eaux d'Arles, 30 juillet 2009, pt. 24 ou encore Autorité de la concurrence, Décision n° 17-DCC-209 du 21 avril 2017 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés La Poste et Suez RV France, pts 34 et s.

140 Autorité de la concurrence, Décision n° 17-DCC-209 du 21 avril 2017 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés La Poste et Suez RV France, pts 34 et s.

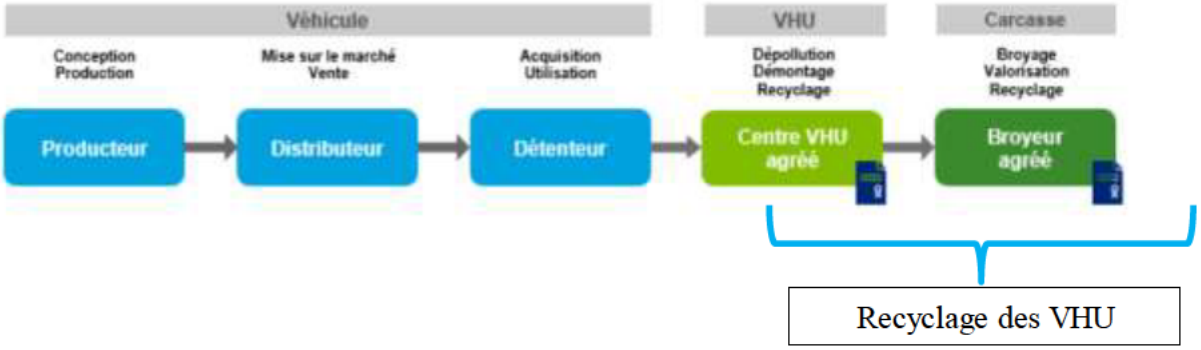
141 Réponse au Q1, question 40.

142 Réponse au Q1, question 40.

143 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, question 12.

144 Les VHU sont largement constitués de déchets métalliques, principalement ferreux.

Image 2 : Fonctionnement de la filière des VHU en France[145]



(107) Les Parties sont actives aux différents niveaux du recyclage des VHU : au stade de la collecte et de leur dépollution / démontage et au stade de leur valorisation via broyage[146].

(108) La Commission constate que, la collecte et la valorisation des VHU constituent deux marchés distincts.

(109) Dans sa pratique décisionnelle, la Commission considère que le secteur de la gestion des déchets comprend deux étapes : (i) la collecte et (ii) le traitement, étant précisé que le traitement consiste soit dans l'élimination du déchet (par incinération ou enfouissement) soit dans sa valorisation[147].

(110) Cette distinction est pertinente s'agissant des VHU.

(111) Du point de vue de la demande, la Commission note que les fournisseurs ne sont pas les mêmes. Au stade de la collecte, les fournisseurs sont tous les détenteurs de VHU (tels que les particuliers, les constructeurs automobiles ou encore les assurances) tandis qu'au stade de la valorisation, il s'agit des centres VHU agréés qui ont collecté les VHU et qui les revendent à des opérateurs disposant de broyeurs.

(112) Du point de vue de l'offre, les opérateurs ne sont pas les mêmes. Au stade de la collecte, les opérateurs sont les centres VHU agréés, présents en très grand nombre sur tout le territoire tandis qu'au stade de la valorisation, il s'agit des opérateurs exploitant des broyeurs (moins de 60 en France). De surcroît, les outils utilisés ne sont pas les mêmes. Alors que la collecte nécessite des outils industriels moins sophistiqués, la valorisation requiert l'utilisation de broyeurs, comme expliqué ci-après.

(113) Dans le cadre de l'analyse des marchés de produits, la Commission examinera également si ces deux activités constituent des marchés distincts de ceux de la

---

145 Agence de la transition écologique (ADEME), Rapport annuel de l'Observatoire des véhicules hors d'usage - Données 2019, p. 12, modifiée par la Commission.

146 Il n'existe pas de marché distinct de la commercialisation de VHU valorisés (broyés) dans la mesure où une fois broyés les VHU valorisés ne présentent plus de spécificité et sont commercialisés avec le reste des déchets métalliques valorisés. Comme détaillé ci-après, il existe en revanche un segment spécifique de la commercialisation des déchets broyés (E40).

collecte et de la valorisation des autres déchets métalliques, dans la mesure où tant les VHU que les D3E contiennent une proportion importante de métaux.

4.2.1.1. Collecte des VHU

(A) Définition du marché de produits

(A.i) Pratique décisionnelle

(114) La Commission n'a jamais examiné l'existence d'un marché de la collecte des VHU tandis que l'Autorité l'a envisagé, sans jamais l'analyser de façon détaillée[148]. Elle a ainsi noté que s'agissant de la collecte, « *les déchets spécifiques sont des déchets qui font l'objet de réglementations spéciales tels que les D3E, les véhicules hors d'usage (« VHU »), ou l'amiante. La pratique décisionnelle nationale a envisagé l'existence d'un marché pertinent distinct pour chaque catégorie de déchet spécifique compte tenu des fortes différences de caractéristiques physiques de ces déchets*. »[149].

(A.ii) Position de la Partie notifiante

(115) La Partie notifiante considère que la définition du marché retenue par l'Autorité est pertinente et partant qu'il existe un marché distinct de la collecte des VHU, étant précisé que selon elle, les VHU envisagés sont les VHU à dépolluer[150].

(A.iii) Analyse de la Commission

(116) L'enquête de marché de la Commission confirme la pertinence de la segmentation envisagée par l'Autorité et que la collecte des VHU constituait une activité distincte de la collecte des autres déchets métalliques. Selon un spécialiste du secteur, « *[l]a collecte des véhicules hors d'usages (« VHU ») constitue une activité à part entière, distincte des autres activités de collecte. Elle requiert de disposer de camions et de treuils, de respecter des normes de sécurité routières précises et d'être particulièrement réactif. Ainsi, l'activité de collecte est gérée par les centres de VHU agréés* »[151].

(117) La spécificité de la collecte des VHU s'explique par la règlementation française en vertu de laquelle seuls les centres agréés [152] peuvent collecter les VHU en vue de leur dépollution et de leur démontage. Ainsi, comme l'explique la Partie notifiante, selon les articles R. 543-155 3°[153] et R. 543-156 du Code de l'environnement, les détenteurs de VHU (à savoir les particuliers, les garagistes, les sociétés et mutuelles d'assurance, les fourrières, les concessions automobiles,

148 Autorité de la concurrence, Décision n° 13-DCC-44 du 4 avril 2013 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés SNN et Recycling Invest, pt. 12.

149 *Ibidem.*

150 Formulaire CO, pt. 515.

151 Compte rendu de la visioconférence en date du 20 septembre 2021.

152 Certains centres agréés peuvent avoir des activités de collecte des D3E en parallèle de la collecte des VHU. Les centres susceptibles de collecter des D3E représentent, selon la Partie notifiante, moins de 30% des centres agréés VHU en France (ADEME, Rapport annuel de l'Observatoire des véhicules hors d'usage - Données 2019, p. 49). Les centres agréés VHU ne collectent pas d'amiante.

153 En vertu de l'article R. 543-155 3° du Code de l'environnement : « *Les personnes qui assurent la prise en charge, le stockage, la dépollution et le démontage des véhicules hors d'usage, dénommées centres VHU, doivent être agréés conformément aux dispositions de l'article R. 543-162* ».

etc.) sont tenus de remettre leurs véhicules destinés à la destruction à des centres VHU agréés par le préfet de département. Compte tenu de cette réglementation spécifique en vertu de laquelle la seule les centres VHU agréés peuvent collecter les VHU, il s'agit d'une activité distincte. La Commission considère qu'il est donc pertinent d'identifier un marché de la collecte.

(118) L'activité de collecte inclut la dépollution et le démontage des VHU, de sorte qu'il n'est pas pertinent de segmenter entre l'activité de collecte des VHU et celle de traitement (incluant la dépollution et le démontage des VHU). En effet, les VHU sont donc collectés par les centres VHU agréés qui se chargent de les dépolluer et de les démonter avant de les confier aux recycleurs pour le broyage. La prestation de dépollution et de démontage des VHU collectés par les centres agréés VHU consiste à séparer les éléments valorisables du véhicule des éléments non valorisables :

- la dépollution vise à extraire les éléments toxiques et polluants des VHU : les centres VHU ont, en effet, l'obligation de retirer les batteries, les huiles usagées et filtres, les liquides de refroidissement ou de freins, ainsi que les liquides de climatisation ;

- le démontage vise à démonter les éléments constituants les VHU. Les pneumatiques font l'objet d'un démontage obligatoire par les centres VHU. Les centres VHU ont également la possibilité d'extraire des matières des VHU (plastiques, etc.) pour les fournir à des entreprises de recyclage ou de valorisation. Enfin, les pièces pouvant être réutilisées (pièces mécaniques, éléments de carrosserie) sont éventuellement démontées lors de cette étape pour ne laisser que la carcasse métallique du VHU.

(119) Ces deux étapes dans la chaine du recyclage des VHU sont réalisées par les mêmes acteurs que ceux de la collecte des VHU à dépolluer, à savoir les centres de VHU agréés et font donc partie du marché de la collecte.

(120) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il convient de retenir un marché distinct de la collecte des VHU incluant les activités de dépollution et de démontage.

(B) Définition du marché géographique

(B.i) Pratique décisionnelle

(121) Ni la Commission, ni l'Autorité n'ont défini le marché géographique de la collecte des VHU.

(B.ii) Position de la Partie notifiante

(122) En l'absence de pratique décisionnelle, la Partie notifiante considère que ce marché est *a minima* de dimension nationale dans la mesure où les conditions de concurrence sont homogènes en France du point de vue de l'offre et de la demande. La Partie notifiante souligne que les constructeurs automobiles sont notamment actifs à l'échelle du territoire national, tandis que les centres VHU agréés, par leur nombre (environ 1.700), assurent un maillage territorial national. Cependant, selon elle, une dimension supranationale pourrait être envisagée dans

la mesure où les acteurs français subissent la concurrence d'acteurs étrangers, du fait d'une part de la filière illégale et d'autre part, des concurrents espagnols et belges[154].

(B.iii) Analyse de la Commission

(B.iii.a) La pertinence de retenir des zones de chalandise

(123) Il ressort de l'enquête de marché de la Commission que le marché de la collecte des VHU a une dimension locale. Les répondants à l'enquête de marché ont confirmé qu'il existe une distance maximale pour la collecte de VHU compte tenu notamment du maillage territorial des centres VHU agréés et des coûts de transport.

(124) Tout d'abord, l'article 1er de l'arrêté du 27 juin 2011[155] prévoit que tout réseau de centres VHU agréés mis en place par un constructeur automobile doit permettre à tout détenteur de VHU de le remettre à un centre VHU agréé situé dans une zone délimitée par un rayon de 50 km. Ainsi, la législation prévoit un rayon maximal de 50 km pour la collecte des VHU.

(125) Ensuite, les coûts de transport rendent difficilement viable la collecte sur de longues distances. Ainsi, selon un spécialiste du secteur, « *la collecte des VHU est une activité locale. Le coût de transport est important dans la collecte des VHU. La collecte est essentiellement un transport : matériel roulant adapté et chauffeur formé* »[156]. Selon ce spécialiste, une large majorité des volumes collectés le sont dans un rayon compris entre 50 et 80 km autour des centres agréés. Par exception, la collecte peut avoir lieu plus loin pour les voitures accidentées (souvent récentes, avec une part plus importante de pièces de réemploi). De même, un concurrent des Parties indique « *Il y a un coût logistique important / barrière économique ne permettant pas un transport sur de longues distances*. »[157]. Un autre concurrent des Parties estime à 30 % les coûts de transport, notamment compte tenu du fait qu'il est nécessaire de mettre à disposition du matériel de chargement dans les centres VHU[158].

(126) Enfin, la Commission note que, comme l'expose la Partie notifiante, les opérateurs étrangers (en particulier belges et espagnols) exercent une pression concurrentielle sur les opérateurs actifs en France. À cet égard, l'ADEME souligne dans son dernier rapport que « *la quantité de carcasses envoyées à l'étranger suit une tendance installée depuis quelques années mais prend en 2019 une proportion inédite* »[159]. Ce chiffre s'élève à 22 % en 2019, en augmentation significative par rapport à 2018. L'enquête de marché a également confirmé son existence. Elle tiendra donc compte de cette pression concurrentielle dans l'analyse concurrentielle.

(127) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il convient de retenir des zones de chalandise locales autour des

154 Formulaire CO, pt. 518.
155 https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000024396883/.
156 Compte rendu de la visioconférence en date du 20 septembre 2021.
157 Réponses au questionnaire pour les concurrents en date du 12 juillet 2021, question 54.
158 Réponses au questionnaire pour les concurrents en date du 12 juillet 2021, question 77.
159 ADEME, Rapport annuel de l'Observatoire des véhicules hors d'usage - Données 2019, p. 25.

sites de collecte des Parties en intégrant la pression concurrentielle des opérateurs étrangers.

(B.iii.b) Détermination des zones de chalandise

(128) Afin de déterminer les zones de chalandise appropriées pour la valorisation des VHU, la Commission a suivi la même méthodologie que pour les autres marchés (Voir paragraphe (48) et s.).

(129) Premièrement, la Commission a calculé les distances auxquelles les Parties collectent la majorité de leurs VHU (70 %, 80 % et 90 %) (Voir paragraphe (49)). Les résultats de ces calculs sont indiqués dans le tableau ci-dessous.

Tableau 3 : Distances parcourues par les Parties pour la collecte des VHU[160]

	Percentile 70 (km)			Percentile 80 (km)			Percentile 90 (km)		
	DRG	GDE	Total	DRG	GDE	Total	DRG	GDE	Total
Collecte des VHU	[0-50]	[0-50]	[0-50]	[50-100]	[0-50]	[0-50]	[50-100]	[0-50]	[50-100]

(130) Il en ressort que 80 % des volumes de VHU collectés par les centres agréés VHU des Parties le sont dans un rayon de [0-50] km.

(131) Deuxièmement, la Commission a interrogé les opérateurs du marché pour connaître la distance à laquelle les VHU sont collectés. À cet égard, les résultats de l'enquête sont contrastés, allant de 20 km à 200 km mais une majorité des répondants considère que la collecte des VHU a lieu dans un rayon de moins de 100 km[161].

(132) De surcroît, de nombreux opérateurs ont indiqué que la collecte avait lieu le plus souvent dans un rayon maximal de 50 km. Par exemple,

- selon un concurrent des Parties, la collecte des VHU se fait dans un rayon 100km maximum comme il y a un centre tous les 50km mais 90% de la dépollution réalisée dans un rayon de 30km[162] ;
- un autre concurrent indique que « *la collecte des VHU se fait aussi dans une zone de chalandise de 50km* »[163] ;
- un troisième concurrent souligne que la zone de chalandise pour l'approvisionnement des VHU est inférieure à 100 km et que 80 % de sa collecte s'opère dans un rayon de moins de 50 km[164].

(133) La Commission considère que les distances les plus longues indiquées par les répondants à l'enquête de marché correspondent plutôt à des distances maximales qu'à la distance généralement parcourue par les opérateurs pour

[160] Calculs de la Commission sur la base des données fournies par les Parties en Annexe 1 à la RFI 5 (modifiée). Le total correspond à la moyenne pondérée par les volumes de chaque Partie.

[161] Réponse au Q1, question 44 et questionnaires en date du 12 juillet 2021.

[162] Réponses au questionnaire pour les concurrents en date du 12 juillet 2021, question 77.

[163] Compte rendu de la visioconférence en date du 21 septembre 2021.

[164] Réponse au Q1, question 46.

collecter les VHU, voire à des distances entre les sites de collecte et de valorisation.

(134) Ainsi, compte tenu notamment des distances parcourues par les centres agréés VHU des Parties et des résultats de l'enquête de marché, la Commission considère qu'une zone de chalandise de 40 km autour des centres agréés VHU des Parties est appropriée.

4.2.1.2. Valorisation des VHU via broyage

(A) Définition du marché de produits

(A.i) Pratique décisionnelle

(135) S'agissant de la valorisation des VHU, ni la Commission européenne, ni l'Autorité n'ont précédemment défini un marché ou un segment de la valorisation des VHU. À cet égard, l'Autorité a relevé qu'il n'existait qu'un seul marché de la valorisation des déchets métalliques : « *Le marché de la valorisation des déchets métalliques regroupe les métaux ferreux, les métaux non ferreux et le métal issu de la déconstruction des véhicules hors d'usage (« VHU »). Les matériaux à recycler proviennent principalement des chutes neuves issues de la transformation de l'acier et des ferrailles de récupération. Toutefois, le ministre a analysé un marché global des déchets métalliques dans la mesure où il apparaît qu'il y a une forte substituabilité entre ces différents types de matériaux, tant du côté de la demande que du côté de l'offre, les prestataires valorisant indifféremment les différents types de « ferrailles », quelle que soit leur provenance. Le test de marché confirme la pertinence de cette approche globale* »[165].

(A.ii) Position de la Partie notifiante

(136) Selon la Partie notifiante[166], le marché pertinent est celui de la valorisation des déchets métalliques, lequel inclut la valorisation des VHU dépollués et démantelés. Il n'existe pas un marché distinct de la valorisation des VHU.

(137) En effet, les carcasses de VHU sont valorisées avec les autres déchets métalliques, dont elles représentent une part très limitée. Selon les informations disponibles, les VHU représentent une part très limitée de 12 % du volume total de déchets métalliques valorisés. Par ailleurs, les broyeurs ne sont pas utilisés exclusivement pour la valorisation des carcasses de VHU ; ils permettent également de valoriser d'autres types de déchets métalliques. En effet, les VHU dépollués et démantelés représentent, en moyenne, [30-40]% du volume de déchets métalliques valorisés par les Parties via un broyeur. La Partie notifiante fait référence à la pratique décisionnelle de l'Autorité selon laquelle la valorisation du métal issu de la déconstruction des VHU fait partie intégrante du marché de la valorisation des déchets métalliques.

(138) Plus précisément, du point de vue de la demande la Partie notifiante, reconnaît la spécificité de la collecte des VHU. En effet, elle souligne que les centres VHU agréés lesquels ont en charge la dépollution et le démontage des VHU ont

165 Décision n°16-DCC-158, pts 22 et 23.
166 Formulaire CO, pts 343 et s.

l'obligation réglementaire de céder les VHU qu'ils ont dépollués et démontés à des opérateurs disposant de broyeurs agréés. Néanmoins, la Partie notifiante explique qu'il convient de nuancer cette substituabilité imparfaite s'agissant de la valorisation des VHU, dans la mesure où une quote-part non négligeable des VHU ([20-30]% environ) serait, selon la Partie notifiante, valorisée via l'utilisation d'outils autres que des broyeurs, notamment des cisailles.

(139) Selon la Partie notifiante, la substituabilité est également démontrée du point de vue de l'offre, laquelle est constituée de recycleurs qui achètent des déchets métalliques auprès des producteurs/fournisseurs de déchets. S'agissant des VHU, ceux-ci sont valorisés en majorité par des broyeurs, mais également par des cisailles et/ou des presses.

(A.iii) Analyse de la Commission

(140) La Commission considère qu'il existe un marché spécifique de la valorisation des VHU compte tenu de la réglementation en vertu de laquelle les VHU peuvent être recyclés uniquement au sein de broyeurs, ce qui les distingue des autres déchets métalliques.

(141) Premièrement, la majorité des répondants ont répondu que la valorisation des métaux issus de VHU constituait un marché distinct de la valorisation des métaux ferreux (acier carbone)[167]. Un concurrent des Parties a ainsi expliqué que : « *Il existe différentes machines pour traiter les déchets métalliques, principalement les broyeurs, les cisailles et les presses. Les broyeurs permettent de faire la séparation des matériaux alors que les cisailles ne font que de la découpe. On ne peut pas dire qu'il existe des sous-segments ou sous marchés selon le type de machine utilisée, sauf pour le broyage des VHU. Cisaillage et broyage peuvent être utilisées pour tous les métaux. En revanche, les VHU représentent un segment très particulier car l'usage des broyeurs est indispensable pour les traiter. Hormis les VHU, il n'y a pas d'autres métaux spécialisés par instrument. Les broyeurs exigent les investissements les plus importants* »[168].

(142) Deuxièmement, il existe une réglementation spécifique relative à la valorisation des VHU qui les distingue des autres déchets métalliques. Ainsi, comme l'explique l'Agence de la transition écologique (ADEME), « *Les centres VHU agréés sont l'unique point d'entrée de la filière VHU afin d'établir une traçabilité exhaustive des VHU. Ces centres ont l'obligation d'effectuer la dépollution des véhicules et le démontage de certaines matières avant de transmettre les VHU aux broyeurs agréés, qui procèdent à leur broyage puis séparent les différentes matières restantes pour les recycler/valoriser. […] Les centres VHU agréés et les broyeurs agréés sont soumis à des obligations de résultat dont le respect devait garantir l'atteinte par la France des objectifs de réutilisation, de recyclage et de valorisation fixés par la directive européenne au 1er janvier 2015* »[169]. En vertu de la réglementation, le recyclage des VHU doit atteindre un objectif de 95 % de réutilisation et de valorisation.

167 Réponse au Q1, question 57.

168 Compte rendu de la visioconférence du 24 juin 2021.

169 ADEME, Rapport annuel de l'Observatoire des véhicules hors d'usage - Données 2019, p. 10.

(143) Troisièmement, compte tenu de cette réglementation, les VHU font l'objet d'une valorisation distincte au sein de broyeurs. Ainsi, comme le reconnaît la Partie notifiante, « *d'un point de vue strictement réglementaire, les VHU dépollués (carcasses) ne peuvent normalement être valorisés que via l'utilisation d'un broyeur* »[170]. La Partie notifiante nuance son propos au motif qu'« *en pratique et d'un point de vue technique, d'autres procédés ou outils de valorisation sont fréquemment utilisés en substitution des broyeurs pour valoriser les carcasses de VHU* ». Selon elle, il est de notoriété publique que des recycleurs utilisent d'autres outils tels que les cisailles ou des presses pour valoriser des VHU.

(144) L'enquête de marché de la Commission ne confirme pas la substituabilité entre les différents outils pour la valorisation des VHU. En effet, une large majorité des répondants à l'enquête de marché a estimé que les VHU ne pouvaient pas être valorisés via d'autres outils que les broyeurs[171]. Un concurrent de la Partie notifiante souligne que « *la valorisation ne peut pas être opérée avec d'autres outils qu'un broyeur. En ce sens, le compactage, le découpage ou le cisaillage ne sont pas des processus de valorisation des VHU, ni sur un plan technique ni sur un plan législatif. L'existence d'un tel marché ne serait pas légale. Tous nos sites de récupération sont des centres VHU agréés et notre site de valorisation exploite un broyeur agréé*. »[172]. Un autre opérateur du secteur a expliqué que « *Le cisaillage n'est pas utilisé par les opérateurs puisque le broyage est une obligation légale* »[173].

(145) L'enquête de marché a en outre révélé que certains outils de valorisation pouvaient être utilisés pour recycler les VHU dépollués et démantelés mais en complément des broyeurs. Ainsi, comme l'explique l'ADEME, les presses peuvent être utilisées sur les centres VHU agréés afin de transporter les VHU sur de plus longues distances vers des broyeurs : « *les centres VHU ont modifié la manière dont ils envoyaient leurs carcasses et font de plus en plus appel à des prestataires qui s'occupent de la presse des carcasses et de leur transport vers des broyeurs, qu'ils soient français ou étrangers. Auparavant des broyeurs plus locaux venaient directement presser les carcasses au sein des centres VHU et les emmenaient sur leur site de broyage* »[174]. De même, s'agissant des cisailles, un opérateur du secteur explique que « *Les cisailles peuvent être utilisées afin de préparer les carcasses pour qu'elles soient plus compactes et plus facilement transportables afin de les transférer vers des broyeurs (seuls outils de traitement capables de valoriser ces carcasses)* »[175]. Dans le même sens, un autre opérateur a expliqué que « *seuls les broyeurs recyclent les vhu les cisailles ne servent qu'à compresser pour faciliter le transport* »[176] et que « *selon* [la] *taille du broyeur consommateur un pré broyage ou cisaillage est nécessaire* »[177].

(146) Quatrièmement, plusieurs opérateurs du secteur ont expliqué qu'outre l'obligation légale, le broyage est la seule méthode de valorisation

170 Formulaire CO, pt. 353.
171 Réponse au Q1, question 61.
172 Réponse au questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, questions 23-25.
173 Plainte en date du 15 avril 2021.
174 ADEME, Rapport annuel de l'Observatoire des véhicules hors d'usage - Données 2019, pp 25-26.
175 Réponse au Q1, question 61.1.
176 *Ibidem.*
177 *Ibidem.*

économiquement rentable pour les VHU. Ainsi, un concurrent des Parties considère que « *l'activité de valorisation des VHU dépollués et démantelés nécessite forcément l'utilisation d'un broyeur et que traiter des VHU par un autre moyen nécessiterait une lourde main d'œuvre au vu du nombre de matériaux différents qui composent les VHU. […] le recyclage des VHU dépollués par d'autres moyens que des broyeurs n'est techniquement pas envisageable et n'est pas mis en pratique sur le territoire français* »[178]. Un autre concurrent explique que « *la valorisation des VHU se fait uniquement au sein de broyeurs de grande puissance afin de les traiter dans des conditions économiques viables* » ou encore qu'« *une valorisation complète à l'aide de cisailles nécessiterait une multitude d'opérations manuelles, rendant ainsi ce mode de traitement non compétitif (en plus de leurs obligations de retirer batteries, liquides et pneus il serait nécessaire d'enlever manuellement tout type de matières non métallique comme les sièges, les tableaux de bords etc…). Ainsi, ce mode de traitement n'est pas viable pour la valorisation des déchets VHU* ». En ce sens, le site Internet de Derichebourg précise qu' « *Actuellement, le broyage constitue aujourd'hui la meilleure alternative économique et technique pour le traitement et le recyclage des VHU* »[179].

(A.iv) Conclusion

(147) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il convient de retenir un marché distinct de la valorisation des VHU via des broyeurs, distinct du marché de la valorisation des autres déchets métalliques

(B) Définition du marché géographique

(B.i) Pratique décisionnelle

(148) La pratique décisionnelle antérieure n'a jamais examiné l'existence d'un marché distinct de la valorisation des VHU, de sorte que sa dimension géographique n'a jamais été analysée.

(B.ii) Position de la Partie notifiante

(149) Selon la Partie notifiante, il n'existe pas de marché spécifique de la valorisation de VHU. La Partie notifiante n'a pas pris position sur la dimension géographique de ce marché.

(B.iii) Analyse de la Commission

(B.iii.a) La pertinence de retenir des zones de chalandise

(150) La Commission a interrogé les opérateurs de marché sur la délimitation géographique pertinente du marché de la valorisation des VHU dépollués et démantelés. La grande majorité des répondants estime que l'activité de

178 Compte rendu de la visioconférence du 6 juillet 2021.

179 https://www.derichebourg-environnement.com/fr/accueil/nos-solutions/services-aux-entreprises/vehicules-hors-d-usage-vhu#:~:text=Actuellement%2C%20le%20broyage%20constitue%20aujourd recyclage%20dans%20leurs%20fili%C3%A8res%20sp%C3%A9cifiques. (site visité le 1er décembre 2021).

valorisation des déchets métalliques a une dimension locale[180] et qu'au-delà d'une certaine distance, l'achat de VHU pour les valoriser n'est pas économiquement envisageable.

(151) À titre liminaire, compte tenu de la répartition géographique des broyeurs agréés VHU, la zone de chalandise de la valorisation est supérieure à celle de la collecte. Ainsi, un opérateur explique que « *La zone géographique de fourniture de VHU pour broyage pourrait être plus étendue que pour le démantèlement et la dépollution. Ceci s'explique par le nombre plus limité de broyeurs agréés en comparaison avec les centres VHU* »[181]. En effet, il existe environ 1 700 centres VHU agréés pour la collecte mais moins de 60 broyeurs agréés VHU sur le territoire français.

(152) Premièrement, comme pour la valorisation des autres déchets métalliques, les coûts de transport des VHU sont importants et ont un impact environnemental. Or en tant qu'acteurs de l'économie verte et circulaire, les opérateurs du secteur ont pour objectif de limiter les coûts de transport mais aussi l'impact du transport de ces déchets sur l'environnement[182]. Ainsi, un centre agréé VHU explique : « *Mais d'un point de vue environnemental, et uniquement de ce point de vue, il est préférable de livrer ses VHU au broyeur le plus proche de son centre. Et personnellement je pense aussi à l'économie locale* »[183].

(153) Deuxièmement, comme pour la valorisation des autres types de déchets métalliques, le nombre significatif de concurrents opérant uniquement à un niveau régional confirme la dimension locale du marché (voir paragraphe (45)).

(154) Troisièmement, comme le souligne la Partie notifiante[184], la Commission considère qu'il n'y a pas lieu de limiter les zones de chalandise au territoire français. En effet, même s'il existe certaines formalités administratives pour faire circuler les VHU d'un pays à l'autre, celles-ci ne représentent pas un obstacle significatif. L'exemple le plus significatif de ces échanges transfrontaliers est la présence avérée sur le territoire français des opérateurs étrangers, principalement belges et espagnols. En ce sens, un concurrent espagnol a expliqué qu'il achète des VHU pour broyage dans un rayon de 300 à 500 km autour de son site de broyage, y compris en France[185]. De même, certains opérateurs belges sont très actifs sur le territoire français. Les zones de chalandise définies par la Commission ne seront donc pas limitées par les frontières du territoire français.

(155) Quatrièmement, la Commission note que la distance à laquelle les VHU démantelés et dépollués sont achetés est augmentée par le recours à des presses qui permettent de compacter les VHU et de les transporter sur des distances plus longues ; En ce sens, un concurrent des Parties explique : « *Une presse est un outil cher et seuls les plus gros centres de VHU agréés sont équipés. Les recycleurs des VHU peuvent apporter dans les centres de VHU agréés une presse mobile pour compresser plusieurs tonnes des VHU et les transporter ainsi*

180 Réponse au Q1, questions 66 à 69.
181 Plainte en date du 15 avril 2021.
182 Réponse au Q1, question 22.1.
183 Réponse au Questionnaire n°2 – Fournisseurs VHU – Ile-de-France, question n° 20.
184 Formulaire CO, pt. 292.
185 Compte rendu de la visioconférence en date du 23 septembre 2021.

vers leurs centres de broyage sur des distances plus importantes. Il faut que les volumes collectés soient suffisamment importants pour justifier de transporter une presse mobile. »[186]. Ainsi, la Commission considère que l'usage de presses ne remet pas en cause le caractère local du marché de la valorisation des VHU. Tout d'abord, tous les opérateurs n'utilisent pas de presse[187]. En ce sens, un spécialiste du secteur souligne : « *Les centres de VHU agréés peuvent s'équiper de presses et de grues qui permettent de compresser en paquet les carcasses avant de les transporter vers un broyeur. Environ 25 sites en France sont aujourd'hui équipés de presses et de grues et au total 50 centres disposent des volumes pour s'équiper car l'investissement est conséquent (environ 240 – 260 K euros). Un tel investissement permet ensuite d'augmenter les revenus des centres de VHU agréés d'environ 25 euros la tonne, voire plus en cas de spéculation (stockage des paquets pendant plusieurs mois). La plupart des centres de VHU agréés n'ont pas une capacité de collecte suffisante pour s'équiper des presses* »[188]. Ensuite, si l'usage de presses permet d'augmenter la distance à laquelle les VHU peuvent être achetés pour leur valorisation, il n'en demeure pas moins qu'au-delà d'une certaine distance les coûts de transport deviennent trop élevés pour les opérateurs de broyeur.

(156) Pour l'ensemble de ces raisons, la Commission considère que le marché pertinent est local et constitué par des zones de chalandise autour des sites de valorisation des VHU des Parties.

(B.iii.b) La détermination des zones de chalandise

(157) Afin de déterminer les zones de chalandise appropriées pour la valorisation des VHU, la Commission a suivi la même méthodologie que pour les autres marchés (Voir paragraphe (48) et s.).

(158) Premièrement, la Commission a calculé les distances auxquelles les Parties valorisent la majorité de leurs VHU (70 %, 80 % et 90 %) (Voir paragraphe (49).). Les résultats de ces calculs sont indiqués dans le tableau ci-dessous.

Tableau 4 : Distances parcourues par les Parties pour acheter des VHU en vue de leur valorisation[189]

	Percentile 70 (km)			Percentile 80 (km)			Percentile 90 (km)		
	DRG	GDE	Total	DRG	GDE	Total	DRG	GDE	Total
Valorisation des VHU	[100-200]	[100-200]	[100-200]	[100-200]	[100-200]	[100-200]	[200-300]	[200-300]	[200-300]

186 Compte rendu de la visioconférence en date du 21 septembre 2021.

187 Réponse au Questionnaire n°2 – Fournisseurs VHU – Ile-de-France, questions 7 et 8.

188 Compte rendu de la visioconférence en date du 20 septembre 2021.

189 Calculs de la Commission sur la base des données fournies par les Parties en Annexe 2 à la RFI 5 modifiée. Les distances indiquées dans ce tableau correspondent à la distance totale parcourue par les différents types de déchets collectés et valorisés par les Parties, depuis le site du fournisseur des déchets jusqu'au site de valorisation des Parties, y compris la distance de collecte (c'est-à-dire, la distance entre le site du fournisseur et la distance du site de regroupement des Parties) et la distance entre le site de transit des Parties et leur site de valorisation.

(159) Deuxièmement, la Commission a interrogé les opérateurs du marché pour connaître la distance à laquelle les VHU dépollués et démantelés sont vendus par les centres agréés VHU et achetés par les sites de broyage. À cet égard, les résultats de l'enquête sont contrastés allant de 20 km à 500 km[190]. Néanmoins, des opérateurs importants du secteur indiquent des zones de chalandise proches de celle ressortant des données des Parties :

- un concurrent belge indique qu'il « *valorise 80% de ses métaux ferreux et non-ferreux dans un rayon de 250km de distance autour de ses broyeurs. Les fournisseurs […] collectent les VHU, les dépolluent et les pressent pour ensuite les [lui] vendre à [..]. Environ 60-70% des casse-auto agrées en France sont équipés des presses pour pouvoir aller vendre leurs VHU dans des distances plus larges. Tous les casse autos envisagent de s'équiper de presses dans le futur car l'investissement est rentable* »[191].

- un concurrent français signale « *En ce qui concerne la valorisation de ces déchets,* [confidentiel] *estime qu'une distance de 100km depuis le site de regroupement, soit 200km par rapport au site de collecte, est la distance maximale pour laquelle il est capable de proposer un prix compétitif. Cette distance passe à 300km depuis le site de regroupement, soit 400km depuis le site de collecte, pour les déchets nécessitant l'utilisation d'un broyeur. La zone s'étend à 200km depuis le site de regroupement, soit 300km depuis le site de collecte pour les déchets nécessitant l'utilisation de cisailles* »[192].

- selon un spécialiste du secteur, « *la majeure partie des carcasses sont valorisées dans un rayon de 100 km autour des centres de VHU agréés* »[193].

- un concurrent espagnol précise qu'il achète des VHU pour broyage dans une zone comprise entre 300 et 500 km autour de son site de broyage, y compris en France[194].

(B.iv) Conclusion

(160) Sur la base des données fournies par les Parties et des réponses des opérateurs, la Commission considère qu'il est pertinent de retenir une zone de chalandise de 200 km pour le marché de la valorisation des VHU.

4.2.2. Valorisation des D3E

(161) À titre liminaire, la Commission considère, comme la Partie notifiante[195], qu'il convient de distinguer la collecte et la valorisation des D3E.

(162) Premièrement, les prestations de collecte et de traitement par valorisation des D3E sont différentes :

190 Réponse au Q1, questions 44 à 47.
191 Compte rendu de la visioconférence du 7 octobre 2021.
192 Réponse au Q1, question 7.
193 Compte rendu de la visioconférence du 20 septembre 2021.
194 Compte rendu de la visioconférence du 23 septembre 2021.
195 Email des Parties en date du 14 décembre 2021.

(a) la collecte correspond à une prestation d'enlèvement / regroupement / transport entre les sites qui génèrent les D3E (par exemple, les grandes surfaces spécialisées, les déchetteries et les sites utilisés par les acteurs de l'économie circulaire tels qu'Emmaüs) et les sites de regroupement des éco-organismes, d'une part, et entre lesdits sites de regroupement et les centres de traitement, d'autre part. Il s'agit donc d'une pure activité de logistique ; et

(b) le traitement des D3E consiste à extraire des D3E les matières valorisables, en particulier les métaux, lesquels sont recyclés compte tenu de leur valeur intrinsèque et sont revendus à l'aval aux sidérurgistes et métallurgistes.

(163) Deuxièmement, les prestations de collecte et de traitement par valorisation des D3E nécessitent l'utilisation de moyens / outils différents :

(a) la collecte exige l'utilisation de camions : des camions équipés de hayons pour le transport entre les sites générateurs de D3E et les sites de regroupement, d'une part, et des semi-remorques de grandes capacités pour le transport des sites de regroupement aux sites de traitement, d'autre part ;

(b) le traitement des D3E nécessite généralement l'utilisation de lignes de traitement mécanisées, dotées d'outils tels que des déchiqueteurs et des broyeurs.

(164) Troisièmement, bien que ce soient les éco-organismes qui assurent, pour le compte des producteurs d'équipements électriques et électroniques, la collecte et le traitement desdits équipements arrivés en fin de vie, il convient de souligner que les prestataires logistiques qui assurent la collecte des D3E, ainsi que les recycleurs qui assurent le traitement des D3E sont sélectionnés à l'issue de procédures d'appels d'offres bien distinctes selon les prestations recherchées (collecte ou traitement).

(165) Quatrièmement, tous les recycleurs ne sont pas présents aux stades de la collecte et du traitement des D3E. À titre d'exemple, le groupe Ecore ne fournit aucune prestation logistique d'enlèvement / regroupement / transport des D3E aux éco-organismes ; il n'est présent que sur le marché du traitement des D3E en France. De même, les acteurs qui interviennent pour le compte des éco-organismes ne sont pas tous des recycleurs : des sociétés spécialistes de la logistique (telles que Malherbe, Doumen, Transarnaud et Ourry) assurent le transport entre les sites de regroupement et les sites de traitement.

4.2.2.1. Définition du marché de produits

(A) Pratique décisionnelle

(166) En ce qui concerne le traitement des déchets spécifiques, l'Autorité a déjà eu l'occasion de considérer qu'il s'agissait d'un marché distinct qui pouvaient être segmenté de la manière suivante : (i) le traitement des D3E, (ii) le traitement de l'amiante, et (iii) le traitement des déchets d'activité de soin[196].

[196] Autorité de la concurrence, Décisions n° 17-DCC-209 du 21 avril 2017 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés La Poste et Suez RV France, pt. 56 ; n° 10-DCC-114 du 10

(167) En outre, l'Autorité a envisagé une sous-segmentation du marché du traitement des D3E en fonction de leurs caractéristiques physiques[197]. Dans cette affaire, les Parties avaient proposé de segmenter ce marché, en fonction des catégories établies par la réglementation européenne[198]. Ces catégories regroupent en effet les différents types de D3E en fonction de leurs caractéristiques physiques et des modalités de recyclage.

(168) Ces catégories, prévues par l'article R. 543-12 du code de l'environnement en France, sont aujourd'hui au nombre de sept : (i) équipements d'échange thermique, (ii) écrans, moniteurs et équipement comprenant des écrans d'une surface supérieure à 100 cm², (iii) lampes, (iv) gros équipements[199], (v) petits équipements, (vi) petits équipements informatiques et de télécommunications et (vii) panneaux photovoltaïques. L'Autorité a finalement laissé ouverte la question de la définition exacte du marché du traitement des D3E.

(169) Précédemment, dans une décision de 2008, le ministre de l'économie français avait également envisagé une segmentation similaire mais exclut la pertinence de distinguer, au stade du traitement, entre D3E ménagers et professionnels[200].

(B) Position de la Partie notifiante

(170) La Partie notifiante considère que la pratique décisionnelle de l'Autorité est pertinente en l'espèce. Elle précise à cet égard que les appels d'offres lancés par les éco-organismes sont scindés en lots correspondant aux catégories de D3E. Elle considère qu'il est pertinent de retenir un segment spécifique du traitement des D3E gros équipements[201].

(C) Analyse de la Commission

(171) Concernant la valorisation des D3E, les activités des Parties se chevauchent seulement sur la valorisation des D3E gros équipements[202].

(172) En France, la gestion des D3E est principalement assurée de manière collective au travers d'éco-organismes agréés, lesquels sélectionnent les prestataires par appels d'offres pour le compte des producteurs d'équipements électriques et électroniques. En France, il existe 3 éco-organismes agréés pour le recyclage des D3E: ecosystem, Ecologic et PV-CYCLE qui se partagent l'organisation de la prévention et de la gestion des différentes catégories de D3E.

---

septembre 2010 relative à la prise de contrôle exclusif de la société ISS Environnement par la société Paprec France, pt. 23.

197 Autorité de la concurrence, Décisions n° 10-DCC-114 du 10 septembre 2010 relative à la prise de contrôle exclusif de la société ISS environnement par la société Paprec France, pt. 59 ; n° 17-DCC-209 du 21 avril 2017 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés La Poste et Suez RV France, paragraphe pt. 56.

198 Autorité de la concurrence, Décision n° 17-DCC-209 du 21 avril 2017 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés La Poste et Suez RV France, pt.56.

199 Cette catégorie correspond également à la catégorie des gros équipements hors froid (issue de l'ancienne segmentation réglementaire). Il s'agit par exemple de machines à laver ou encore de lave-vaisselles.

200 Lettre du ministre du 23 janvier 2008, C.2007-168 précitée, pp. 10-11.

201 Correspondant à l'ancienne catégorie gros équipements hors froid.

202 Correspondant à l'ancienne catégorie gros équipements hors froid.

(173) Quant à l'outil nécessaire pour traiter les D3E, les éco-organismes ont confirmé que les gros équipements nécessitent l'usage d'un broyeur. Ainsi, ecosystem explique que « *les gros équipements hors-froids nécessitent l'usage d'un broyeur possédant la certification Weeelabex (norme EN 50625) qui est un standard commun au niveau européen. Si un broyeur ne possède pas cette certification, ecosystem ne peut pas prendre en compte sa candidature dans le processus d'appel d'offres.* » [203].

(174) L'enquête de marché de la Commission confirme la segmentation proposée par les Parties, et en particulier la nécessité de distinguer entre les différents types de D3E conformément aux catégories issues de la réglementation. La grande majorité de répondants explique que le traitement des D3E gros équipements constitue un marché distinct du traitement d'autres types de D3E[204]. Un opérateur indique que « *le traitement des DEEE [gros équipements] doit permettre de recycler la part métallique et non métallique* » et d'autres répondants expliquent que « *les différents types de DEEE sont traités séparément* », « *chaque catégorie de D3E nécessite un tri spécifique* » et « *les méthodes de traitements sont différentes* ».[205] Ainsi, Ecologic a expliqué qu' «*il y a une segmentation interne au D3E. Les traitements des flux de DEEE sont spécifiques pour un flux. Un centre de traitement d'écran ne ressemble pas à un centre de traitement de réfrigérateur. Il y a des unités pour le gros électroménager froid et d'autres pour le gros électroménager hors [froid].* »[206] D'ailleurs, ecosystem explique que « *les gros équipements hors-froids nécessitent l'usage d'un broyeur possédant la certification Weeelabex (norme EN 50625) qui est un standard commun au niveau européen. Si un broyeur ne possède pas cette certification, ecosystem ne peut pas prendre en compte sa candidature dans le processus d'appel d'offre. (…) Les gros équipements froids nécessitent l'usage de moyens techniques particuliers plus lourds que le traitement des équipements hors-froid, la certification Weeelabec est nécessaire. Les équipements froids doivent être traités dans des lieux confinés contrairement aux équipements hors-froid.* »[207]

(175) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il convient de retenir un marché distinct pour la valorisation des D3E gros équipements, séparé de la valorisation des autres types de D3E.

4.2.2.2. Définition du marché géographique

(A) Pratique décisionnelle

(176) Dans sa pratique décisionnelle, l'Autorité a considéré que « *la dimension géographique du marché correspondrait vraisemblablement à une aire d'un rayon compris entre 100 et 400 km environ autour des centres de traitement* »[208].

---

203 Compte rendu de la visioconférence du 9 juillet 2021.

204 Réponse au Q1, question 65.

205 Réponse au Q1, question 65.1.

206 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021.

207 Compte rendu de la visioconférence du 9 juillet 2021.

208 Autorité de la concurrence, Décisions n° 13-DCC-44 du 4 avril 2013 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés SNN et Recycling Invest, pt. 25 ; n° 17-DCC-209 du 21 avril 2017 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés La Poste et Suez RV France, pt. 58.

(177) À l'instar du Ministre de l'économie , l'Autorité a toutefois laissé ouverte la question de la délimitation géographique exacte du marché du traitement des D3E, analysant les opérations qui lui étaient soumises aux niveaux départemental et national[209].

(B) Position de la Partie notifiante

(178) La Partie notifiante précise que les appels d'offres sont lancés par les éco-organismes à l'échelle nationale, mais donnent lieu à la conclusion de contrats de prestations de traitement au niveau local, c'est-à-dire un contrat par site de traitement (les recycleurs doivent en effet présenter, en réponse aux consultations, une offre pour chaque site de traitement proposé).

(179) La Partie notifiante considère que la délimitation géographique du marché de traitement des D3E peut être laissée ouverte dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées quelle que soit la définition retenue.

(C) Analyse de la Commission

(C.i) La pertinence de retenir des zones de chalandise

(180) L'enquête de marché menée par la Commission confirme qu'il est pertinent de retenir des zones de chalandise autour des sites de valorisation des Parties.

(181) En effet, même si les appels d'offres des éco-organismes sont lancés au niveau national, il existe des lots correspondants aux différentes grandes régions françaises et les éco-organismes tiennent compte de la distance entre les points de collecte et les sites de valorisation.

(182) Ainsi, Ecosystem, un des deux organismes en charge du recyclage des D3E en France, explique que « *lorsqu'ecosystem choisit un site de traitement, il applique le principe de proximité qui lui demande de faire attention à limiter les coûts de transport pour limiter l'impact environnemental. ecosystem fait en sorte qu'un site de traitement corresponde à tous les sites de collecte situés à proximité. Même si le découpage s'effectue en principe par région administrative, ecosystem peut très bien faire appel à un site situé dans une région limitrophe si celui-ci respecte les critères fixés par ecosystem.* »[210].

(183) Plus précisément, ecosystem a expliqué que « *les points de départ ont été simulés en calculant le barycentre théorique des lots géographiques de collecte des DEEE (barycentre théorique = meilleur positionnement géographique d'un centre de regroupement sur une zone définie, pondéré par les tonnages des points de collecte). Les sites de valorisation sont les destinations qui ont répondu à l'appel d'offre. Nous avons défini des zones géographiques cohérentes regroupant des points de départ et des sites de valorisation. Dans chaque zone, nous avons calculé pour chaque site de valorisation la somme des distances depuis les points de départ pondérés par leur tonnage. Puis nous avons attribué*

209 Autorité de la concurrence, Décisions n° 13-DCC-44 du 4 avril 2013 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés SNN et Recycling Invest, pt. 25 ; n° 17-DCC-209 du 21 avril 2017 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés La Poste et Suez RV France, pt. 58.

210 Compte rendu de la visioconférence du 9 juillet 2021.

les notes en fonction des résultats obtenus, les résultats les plus élevés ayant la plus mauvaise note »[211].

(184) Dans le même sens, l'autre éco-organisme, Ecologic, explique que « *la distance est inférieure à 100 km pour la majorité de nos flux* »[212].

(185) Cette dimension locale est confirmée par les répondants au test de marché :

- Un opérateur explique : « [confidentiel] *reconnait que la proximité des sites est un avantage pour remporter l'appel d'offres. En ce qui concerne la collecte en B2B, les professionnels livrent directement les D3E sur le site de collecte. Pour cette raison,* [confidentiel] *considère qu'une forte couverture locale est nécessaire pour la collecte des D3E en B2B* »[213].

- Un autre opérateur indique « *Pour les gros équipements (GEM HF et GEP), nous répondons depuis notre site de Pont Sainte Maxence pour la région parisienne* »[214].

- Un troisième opérateur explique « *les éco-organismes font attention à l'empreinte carbone liée au TRS*»[215].

(186) Ensuite, la majorité des répondants à l'enquête de marché explique que les D3E gros équipements ne peuvent circuler d'un pays à l'autre sans autorisations administratives. Selon la Partie notifiante, en application de la directive 2012/19/UE du Parlement européen et du Conseil du 4 juillet 2012 relative aux déchets d'équipement électriques et électroniques, chaque État membre doit atteindre un objectif de valorisation minimal fixé entre 75 % et 85 % selon la catégorie de D3E (article 11). Dans ce contexte, les opérateurs français du secteur du recyclage des D3E ont largement investi dans des équipements de valorisation. Par ailleurs, la France est en avance par rapport aux autres pays dans le déploiement à l'échelle industrielle des meilleures techniques de valorisation des D3E. Les éco-organismes, pour qui la qualité de valorisation des D3E est un objectif, n'ont donc aucun intérêt à exporter les flux de D3E à valoriser dans des pays ayant un système de recyclage moins performant[216].

(187) Au regard de l'ensemble de ces éléments, la Commission considère qu'il convient de retenir des zones de chalandise autour des sites des Parties.

(C.ii) Détermination des zones de chalandise

(188) La Partie notifiante ne dispose pas d'informations sur l'origine des D3E qu'elle traite. En effet, ce sont les éco-organismes qui organisent la chaîne de collecte et de traitement des D3E en sélectionnant des opérateurs en charge de la collecte ou du traitement sur un certain périmètre géographique. La Partie notifiante reçoit ainsi des D3E qu'elle doit traiter directement les collecteurs sélectionnés par les éco-organismes et ne dispose pas d'informations sur le lieu d'où ils proviennent.

---

211 Email en date du 6 octobre 2021.
212 Email en date du 5 octobre 2021.
213 Réponse au Q1, question 75.1.
214 Réponse au Q1, question 75.1.
215 Réponse au Q1, question 75.1.
216 Email des Parties en date du 3 décembre 2021.

(189) Néanmoins, la Partie notifiante dispose des informations sur les sites de regroupement à partir desquels ses sites de traitement sont approvisionnés dans le cadre des contrats conclus avec les éco-organismes. Sur cette base, la Partie notifiante a procédé au calcul du rayon de l'empreinte réelle définie comme le rayon permettant de couvrir 80 % des volumes provenant des sites de regroupement (Voir Paragraphe (50)). Ce rayon d'empreinte réelle estimé sur la base des sites de regroupement est représentatif de la zone de provenance géographique des D3E concernés qui sont, selon toute vraisemblance, collectés de façon uniforme autour des sites de regroupement.

(190) La Partie notifiante a calculé le rayon de l'empreinte réelle permettant d'atteindre 80 % des volumes provenant des sites de regroupement désignés par les éco-organismes. Elle a fait une répartition de ces volumes pour les sites des Parties attributaires de tonnages en provenance des éco-organismes en fonction du code postal de localisation du site de regroupement (voir Tableau 5 : Distance entre les sites de regroupement des D3E et les sites de traitement des Parties).

Tableau 5 : Distance entre les sites de regroupement des D3E et les sites de traitement des Parties[217]

Nom du site	Rayon empreinte inferieure	Rayon empreinte supérieure
Derichebourg		
Amnéville	[200-300]	[200-300]
Carros	[50-100]	[50-100]
Colomiers	[100-200]	[100-200]
Gennevilliers	[50-100]	[50-100]
Rennes	[200-300]	[200-300]
Saint Pierre de Chandieu	[100-200]	[100-200]
GDE		
Rocquancourt	[200-300]	[200-300]
Montoir de Bretagne	[100-200]	[100-200]
Strasbourg	[100-200]	[100-200]
Moyenne	**[100-200]**	**[100-200]**

(191) Sur la base des données ci-dessus, la Commission considère qu'un rayon de 150 km serait représentatif de l'origine des D3E traités par les sites des Parties disposant d'un contrat avec les éco-organismes.

(192) Les réponses obtenues dans le cadre de l'enquête de marché sont relativement hétérogènes. Une large majorité des répondants a estimé que la distance de valorisation était inférieure à 150 km pour 80 % des déchets collectés[218]. Par exemple, un opérateur explique « *La distance moyenne entre le site de traitement de* [confidentiel] *et le site de regroupement des D3E est de 100 km dans les cas des grandes agglomérations. Pour les zones de plus faible activité que les grandes agglomérations, les zones de traitement peuvent être situées jusqu'à 200 km.* [confidentiel] *reconnait que la proximité des sites est un avantage pour remporter l'appel d'offres*. »[219].

(D) Conclusion

(193) Sur la base des données fournies par les Parties et des réponses des opérateurs du marché de la valorisation des D3E, la Commission considère qu'il convient de retenir une zone de chalandise de 150 km.

4.3. Déchets industriels spéciaux (ou déchets dangereux)

4.3.1. Définition du marché de produits

4.3.1.1. Pratique décisionnelle

(194) Dans sa pratique, la Commission a identifié trois étapes essentielles au sein du secteur de la gestion des déchets industriels spéciaux (« DIS » ou déchets dangereux) : la collecte, le traitement qui comprend deux grandes filières (incinération et détoxication) et l'enfouissement des déchets ultimes qui résultent

[217] Formulaire CO.

[218] Réponse au Q1, question 75.

[219] Compte rendu de la visioconférence du 6 juillet 2021.

du traitement, auquel on peut ajouter celui des déchets admis en décharge sans traitement préalable[220].

(195) La Commission a considéré que les différentes étapes du recyclage/traitement (collecte, incinération, détoxication et enfouissement) constituent en principe des marchés distincts, en raison des propriétés physiques et techniques spécifiques des différents types de déchets industriels spéciaux et des écarts de coûts propres à chacun. Il s'ensuit que la gestion des déchets industriels spéciaux comprend au moins quatre marchés de produits : (i) la collecte des déchets industriels spéciaux, (ii) l'incinération des déchets industriels spéciaux, (iii) la détoxication des déchets industriels spéciaux et (iv) l'enfouissement des déchets industriels spéciaux (ou des déchets ultimes après traitement)[221].

(196) En outre, la Commission a également retenu une distinction entre (i) collecte/transport des déchets dangereux, (ii) stockage intermédiaire des déchets dangereux et (iii) traitement (avec une distinction entre incinération et détoxication)[222].

(197) L'Autorité considère, quant à elle, que les déchets dangereux sont « *les déchets contenant, en quantité variable, des éléments toxiques ou dangereux, de nature organique (solvants, hydrocarbures) ou minérale (acides, bains de traitement de surface, sables de fonderie, boues d'hydroxydes métalliques)* ». Elle relève à cet égard, qu'en droit français, les déchets sont considérés comme dangereux s'ils présentent une ou plusieurs des propriétés énumérées à l'annexe I du décret du 18 avril 2002 relatif à la classification des déchets : explosifs, carburants, inflammables, irritants, nocifs, toxiques, cancérogènes, corrosifs, infectieux, toxiques pour la reproduction, mutagènes, écotoxiques[223].

(198) À cet égard, elle distingue les marchés (i) de la collecte, (ii) de l'incinération, (iii) de la détoxication et (iv) de l'enfouissement[224].

(199) En quant à la possible distinction entre la collecte des différents déchets dangereux, l'Autorité définit systématiquement le marché pertinent comme étant celui de la collecte des déchets dangereux, sans distinction par type de déchets dangereux[225].

4.3.1.2. Position de la Partie notifiante

(200) La Partie notifiante considère que les définitions de marché décrites dans les précédents de la Commission et l'Autorité sont toujours applicables aux marchés de la collecte des déchets dangereux.

---

220 Commission européenne, Affaire IV/M.1059 – *Suez Lyonnaise des Eaux / BFI*, 19 décembre 1997, pt. 13.

221 Commission européenne, Affaire IV/M.1059 – *Suez Lyonnaise des Eaux / BFI*, 19 décembre 1997, pt. 13.

222 Commission européenne, Affaire COMP/M.2897 – *Sita Sverige AB / Sydkraft Ecoplus*, 14 octobre 2002, pt. 10.

223 Autorité de la concurrence, Décision n° 13-DCC-44 du 4 avril 2013 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés SNN et Recycling Invest, pt. 9.

224 Autorité de la concurrence, Décision n° 13-DCC-44 du 4 avril 2013 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés SNN et Recycling Invest, pt. 18.

225 Autorité de la concurrence, Décision n° 13-DCC-44 du 4 avril 2013 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés SNN et Recycling Invest.

(201) Selon la Partie notifiante, les Parties ne fournissant pas de prestations de stockage intermédiaire pour des déchets industriels spéciaux autres que ceux qu'elles ont préalablement collectés, la question de l'existence d'un segment distinct du stockage intermédiaire de ces déchets peut, en l'espèce, être laissée ouverte.

(202) Par rapport à une possible distinction entre les batteries au plomb automobiles et les batteries au plomb industrielles, la Partie notifiante considère que le marché pertinent est celui de la collecte des DIS ou déchets dangereux.

4.3.1.3. Analyse de la Commission

(203) Concernant la collecte des déchets dangereux ou DIS, la Commission considère qu'il convient de distinguer en fonction du type de déchets collectés et en particulier d'identifier un marché spécifique de la collecte de batteries au plomb pour les raisons suivantes.

(204) Premièrement, ces déchets font l'objet d'une réglementation spécifique issue de la directive 2006/66/CE du Parlement Européen et du Conseil du 6 septembre 2006 relative aux piles et accumulateurs ainsi qu'aux déchets de piles et d'accumulateurs, transposée en droit français[226] distincte de la réglementation sur les déchets. Une telle réglementation pose des contraintes particulières sur la façon dont ces déchets sont collectés et les techniques de collecte ne sont pas substituables.

(205) Deuxièmement, contrairement aux autres déchets dangereux, les batteries au plomb ont une grande valeur marchande, compte tenu de leur forte teneur en plomb et de la valeur de ce dernier (entre 600 à 900 euros selon le cours du plomb). En ce sens, un opérateur explique que « *les batteries ont une valeur marchande ce qui n'est généralement pas le cas des autres DIS* »[227]. Un autre opérateur explique : « « *les batteries constituent un DIS particulier en raison de son potentiel de recyclage et donc de valorisation très importante* »[228]. Un répondant a déclaré que « *les batteries ont un prix d'achat et de revente à la différence des autres déchets* »[229].

(206) Troisièmement, compte tenu du risque d'écoulement de l'acide contenu dans les batteries, les batteries au plomb ne peuvent pas être mélangées aux autres DIS, et la collecte doit être effectuée avec des bacs étanches adaptés aux types de déchets. À cet égard, Bordeaux Métropole déclare que « *la collecte doit être effectuée avec des bacs étanches adaptés aux types de déchets* »[230].

(207) Quatrièmement, la collecte des batteries au plomb est faite par des acteurs spécialisés. Les répondants ont confirmé que « *la collecte des batteries au plomb (…) est effectuée par des acteurs spécialisés qui regroupent ces déchets et les adressent (revente) à des affineurs de plomb. Les déchets sont collectés en*

[226] Le décret n°2009-1139 du 22 septembre 2009 a transposé la directive. Il est codifié aux articles R.543-124 à R.543-134 du Code de l'environnement.

[227] Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet, question 84.

[228] Réponse au Q1, question 90.1.

[229] Réponse au Q1, question 90.1.

[230] Réponse au Q1, question 90.1.

respectant la réglementation du transport des matières dangereuses »[231] et que « *la collecte des batteries automobiles au plomb doit être séparée des autres déchets dangereux car beaucoup d'acteurs sur cette filière sont compétents uniquement sur ce déchet. Il ne faut donc pas englober ce segment avec la totalité des déchets dangereux* »[232].

(208) Cinquièmement, la majorité des répondants considère que le marché de la collecte des batteries est différent de la collecte d'autres déchets dangereux[233]. Par exemple, plusieurs opérateurs ont indiqué que « *la collecte des DIS est traitée de manière détaillée par type de déchets* »[234] et que « *la collecte des batteries automobiles au plomb constitue un marché à part car le traitement et la collecte sont davantage réglementés et contrôlés* »[235]. De plus, une majorité des répondants considère qu'il convient de distinguer entre les batteries automobiles et les batteries industrielles[236].

(209) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère que la délimitation exacte du marché peut être laissée ouverte. La Commission examinera le segment le plus étroit envisageable qui est celui de la collecte des batteries automobiles au plomb.

4.3.2. Définition du marché géographique

4.3.2.1. Pratique décisionnelle

(210) Dans sa pratique décisionnelle, la Commission a considéré les marchés de la collecte et de la détoxification des déchets industriels spéciaux comme étant de dimension nationale[237].

(211) L'Autorité a également considéré que le marché de la collecte des déchets industriels spéciaux était de dimension nationale[238].

4.3.2.2. Position de la Partie notifiante

(212) La Partie notifiante considère que les marchés de la collecte et de la détoxication des DIS sont effectivement de dimension nationale. Elle estime cependant que la définition géographique des marchés du stockage intermédiaire, de l'incinération et de l'enfouissement des déchets industriels spéciaux peut être laissée ouverte en l'espèce, ces marchés n'étant pas concernés par l'Opération.

---

231 Réponse au Q1, question 90.1.
232 Réponse au Q1, question 90.1.
233 Réponse au Q1, question 91.
234 Réponse au Q1, question 90.1.
235 Réponse au Q1, question 90.1.
236 Réponse au Q1, question 92.
237 Commission européenne, Affaire IV/M.916 – *Lyonnaise des Eaux / Suez*, 5 juin 1997, pt. 26.
238 Autorité de la concurrence, Décision n° 13-DCC-44 du 4 avril 2013 relative à la création d'une entreprise commune par les sociétés SNN et Recycling Invest, pt. 13.

4.3.2.3. Analyse de la Commission

(A) La pertinence de retenir des zones de chalandise

(213) La Commission a interrogé les opérateurs du marché sur la délimitation géographique pertinente du marché de la collecte des batteries. Le retour de l'enquête de marché indique que la collecte des batteries a une dimension locale, dans des zones de chalandise précises[239].

(214) Premièrement, la majorité de répondants à l'enquête de marche ont indiqué que les batteries sont collectées à moins de 150km[240].

(215) Deuxièmement, les coûts de transport jouent un rôle prépondérant dans la délimitation du marché géographique de la collecte des batteries[241].

(216) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'une analyse au niveau local est requise et que le marché géographique en cause en ce qui concerne la collecte des batteries devrait être défini comme des zones de chalandise autour des sites des Parties.

(B) Détermination des zones de chalandise pertinentes

(217) Selon les données du Tableau 6, 80 % des batteries sont collectées par les Parties dans un rayon de [50-100] km. Ainsi, la distance de 75 km reflète de façon adéquate la distance à laquelle les batteries sont collectées.

Tableau 6 : Distances parcourues par les Parties pour la collecte des batteries[242]

	Percentile 70 (km)			**Percentile 80 (km)**			**Percentile 90 (km)**		
	DRG	**GDE**	**Total**	**DRG**	**GDE**	**Total**	**DRG**	**GDE**	**Total**
Batteries	[0-50]	[0-50]	[0-50]	**[50-100]**	**[50-100]**	**[50-100]**	[100-200]	[200-300]	[200-300]

(218) Premièrement, le retour de l'enquête de marché indique que la collecte des batteries est un marché ayant une dimension locale forte, compte tenu notamment du coût de transport des matières[243] (concernant la dimension locale du marché de la collecte, voir la Section 4.3.2.3 (A)).

(219) Deuxièmement, les réponses des différents intervenants sont relativement hétérogènes quant à la distance effectivement parcourue par les opérateurs de recyclage de déchets dangereux, qui peuvent aller de 20 km à 500 km[244]. La majorité d'entre eux ont estimé cette distance à moins de 150 km pour 80 % des déchets collectés. La Commission considère que les données fournies par les Parties sont plus fiables que celles de tiers et ne sont pas contredites par les réponses à l'enquête de marché. La Commission note cependant que peu

239 Réponse au Q1, questions 97-114.
240 Réponse au Q1, question 102.
241 Réponse au Q1, questions 97-114.
242 Calculs de la Commission sur la base des données communiquées par la Partie notifiante (Annexe 1 de la RFI 5 telle que modifiée en réponse à la RFI 8) et excluant les sites des Parties situés hors de France.
243 Réponse au Q1, question 102.
244 Réponse au Q1, questions 97-111.

d'opérateurs ont répondu aux questions relatives aux distances parcourues pour la collecte des déchets dangereux et des batteries automobiles en particulier, et les quelques répondants qui ont indiqué parcourir des distances plus longues n'ont pas justifié leurs réponses.

4.3.2.4. Conclusion

(220) Ainsi, compte tenu notamment des distances parcourues par les Parties pour collecter les batteries et des résultats de l'enquête de marché, la Commission considère qu'il convient de retenir une zone de chalandise de 75 km autour des sites des Parties.

4.4. Commercialisation des déchets métalliques valorisés

4.4.1. Définition du marché de produits

(221) À titre préliminaire, la Commission note que, une fois valorisés, les déchets métalliques recyclés se catégorisent en déchets ferreux ou non ferreux, et les distinctions en fonction de la spécificité du déchet ou de sa dangerosité ne sont plus d'application.

4.4.1.1. Pratique décisionnelle

(222) Dans sa pratique, s'agissant de la commercialisation des déchets métalliques valorisés, la Commission a fait une distinction entre : (i) le marché de la commercialisation de métaux ferreux (« *trade in ferrous metals* »), avec une possible segmentation entre acier carbone (« *carbon steel scrap* ») et acier inoxydable (« *stainless steel scrap* »)[245] ; et (ii) le marché de la commercialisation de déchets non-ferreux (« trade in non ferrous scrap »), avec une possible segmentation selon le type de métal non-ferreux (cuivre, étain, plomb, nickel, etc.) mais la question a été laissée ouverte[246].

(223) L'Autorité a pour sa part identifié l'existence d'un marché du négoce des déchets banals valorisés, lequel est défini comme « *une activité d'achat et revente où un négociant de matières recyclées acquiert auprès des entreprises de recyclage les matières recyclées dans le but de les revendre à un tiers* »[247]. Elle considère qu'il existe autant de marché de négoce qu'il existe de matériaux (papier-carton, plastique, métaux, etc.)[248].

4.4.1.2. Position de la Partie notifiante

(224) La Partie notifiante ne conteste pas la définition retenue dans la pratique décisionnelle de la Commission européenne et de l'Autorité.

---

245 Commission européenne, Affaire COMP/M.4495, pt. 19. La Commission note toutefois que les acteurs du recyclage des déchets métalliques n'incluent pas l'acier inoxydable dans la catégorie des métaux ferreux, mais dans celle des métaux non-ferreux, en raison notamment de ses propriétés différentes de celles des autres métaux ferreux (l'acier inoxydable étant un métal non attiré par un aimant (amagnétique) et non corrosif). Ainsi, les déchets ferreux correspondent, en pratique, à l'acier carbone, tandis que l'acier inoxydable est inclus dans les déchets non-ferreux.

246 Commission européenne, Affaire COMP/M.2196, pt. 12.

247 Autorité de la concurrence, Décision n° 17-DCC-209, pt. 51.

248 Autorité de la concurrence, Décisions n° 17-DCC-209, pt. 52 ; n° 17-DCC-40, pts 70 et s.

(225) Au vu des résultats de l'enquête de marché, interrogée sur des possibles sous-segmentations au sein de la commercialisation des déchets ferreux (acier carbone) en fonction de l'outil de recyclage utilisé et de sa qualité, la Partie notifiante souligne que la pratique décisionnelle n'a jamais retenu un marché plus étroit de la commercialisation des déchets ferreux broyés (aussi appelé E40), qui ne représente que 20 % du total des déchets ferreux valorisés selon l'estimation de la Partie notifiante. De plus, selon la Partie notifiante il n'y a pas d'acier fabriqué à 100 % avec des déchets ferreux broyés, les aciers résultants de divers mix de déchets ferreux (qu'ils soient broyés, chutes neuves, etc.). Si un hypothétique segment de la commercialisation des déchets ferreux broyés devait être envisagé, la Partie notifiante considère que, au même titre que le marché de la commercialisation des déchets ferreux, celui-ci serait de dimension au moins équivalente à celle de l'EEE, voire mondiale[249].

4.4.1.3. Analyse de la Commission

(226) L'enquête de marché de la Commission ne fait apparaître aucun élément de nature à remettre en cause la distinction entre la commercialisation des déchets ferreux et la commercialisation des déchets non-ferreux, où une segmentation selon le type de métal non-ferreux (cuivre, étain, plomb, nickel, etc.) s'appliquerait aussi.

(227) En outre, l'enquête préliminaire de la Commission a soulevé la question d'une possible segmentation dans le marché de la commercialisation des déchets ferreux en fonction des différentes qualités de la ferraille recyclée, notamment pour la ferraille broyée (E40).

(A) Distinction entre commercialisation des déchets ferreux et non-ferreux valorisés

(228) La majorité des répondants se prononce en faveur d'une segmentation entre commercialisation des déchets ferreux et non-ferreux valorisés[250].

(229) La distinction entre la commercialisation des déchets ferreux et non-ferreux s'explique notamment en raison du manque de substituabilité entre les différents types du point de vue de l'offre et de la demande. Comme l'explique un répondant « *Au sein de la commercialisation des déchets métalliques valorisés, il y a lieu de distinguer entre le marché du négoce des déchets métalliques ferreux et le marché du négoce des déchets métalliques non-ferreux. Ces deux types de métaux (ferreux ou non-ferreux) présentent un faible degré de substituabilité tant du côté de l'offre que de la demande.* »[251]. Dans ce même sens, un autre répondant explique « […] *les clients des déchets métalliques valorisés, ferreux et non ferreux, sont également différents.* »[252]. Selon un autre répondant « […] *il existe autant de marchés que de métaux valorisés compte tenu des caractéristiques des métaux, des prix, etc. Nous estimons que ces marchés sont donc distincts pour les métaux ferreux et non-ferreux. En ce qui concerne la revente, les clients (usines réceptionnant ces matières) ne sont pas les mêmes.*

249 Formulaire CO, pts 375 et 376.
250 Réponse au Q1, question 119.
251 Réponse au Q1, question 119.1.
252 Réponse au Q1, question 119.1.

Les ferrailles s'adressent à des aciéries/fonderies, les métaux à des affineurs.»[253].

(230) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il convient de retenir une distinction entre la commercialisation des déchets ferreux valorisés et la commercialisation des déchets non-ferreux valorisés.

(B) Commercialisation des déchets non ferreux valorisés selon le type de métal

(231) Les résultats de l'enquête de marché ne remettent pas en question une segmentation dans le marché de la commercialisation des métaux non ferreux valorisés selon le type de métal non-ferreux (cuivre, étain, plomb, nickel, etc.)[254].

(232) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il convient de retenir une distinction entre la commercialisation des déchets non-ferreux selon le type de métal non-ferreux (cuivre, étain, plomb, nickel, etc.) commercialisé.

(C) Commercialisation des déchets ferreux valorisés selon le type de métal et les différentes qualités

(C.i) Distinction entre acier carbone et acier inoxydable

(233) Les résultats de l'enquête de marché ne remettent pas en question la distinction entre la commercialisation de l'acier carbone recyclé et l'acier inoxydable recyclé. Par ailleurs, la Commission comprend qu'au sein des marchés du recyclage des déchets métalliques l'acier inoxydable appartient à la catégorie des métaux non ferreux. En effet, celui-ci a des propriétés distinctes de l'acier carbone ferreux (l'acier inoxydable étant un métal non attiré par un aimant (amagnétique) et non corrosif).

(234) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère que la commercialisation de l'acier carbone et la commercialisation de l'acier inoxydable sont des marchés séparés.

(C.ii) Distinction en fonction de la qualité des déchets ferreux (acier carbone) recyclés

(235) La Commission a interrogé différents opérateurs du marché de recyclage des métaux concernant une possible sous-segmentation au sein de la commercialisation des déchets ferreux (acier carbone) en fonction de l'outil de recyclage utilisé et de sa qualité. Selon une plainte reçue par la Commission « […] *différentes qualités de ferraille peuvent être distinguées. En particulier, la « ferraille broyée », qui a une densité, une composition chimique et une valeur résiduelle spécifiques, représente entre 25 et 30 % de la consommation totale de déchets dans les fours électriques.* […] »[255].

---

253 Réponse au Q1, question 119.1.

255 Plainte reçue le 18 septembre 2021.

(236) Selon les résultats de l'enquête de la Commission, il est pertinent de distinguer au sein des déchets ferreux recyclés les déchets ferreux broyés (ou E40) en raison de leur qualité, de leur prix et de leur utilisation[256]. En ce sens, un répondant explique que « *L'acier broyé est de meilleure qualité que la ferraille mixte* […]. *Une ferraille mixte est un mélange de différentes qualités d'acier, hétérogène de taille et d'épaisseur différentes. L'acier broyé est un acier de haute qualité (aucune impureté non ferreuse et non métallique n'est autorisée), de petite taille homogène et moins d'impuretés en raison du processus de broyage qui sépare les métaux, les plastiques et les mousses provenant des déchets métalliques. Si les prix de l'acier broyé étaient soumis à une augmentation légère mais significative et non transitoire des prix, les aciéries ne substitueraient pas l'acier broyé par l'acier non broyé, étant donné qu'une aciérie a besoin d'un mélange de différents types de ferraille — y compris l'acier broyé et l'acier non broyé* »[257]. Un autre répondant explique que « *Même si le E40 est une catégorie de métaux ferreux qui peut être utilisée par les mêmes clients que les autres catégories de métaux ferreux, il faut noter que le processus de broyage élimine une partie des impuretés de la ferraille qui ne sont pas bonnes pour le processus de production d'acier. En outre, la forme du matériau broyé facilite sa fusion. Ces caractéristiques rendent l'E40 plus cher que les autres métaux ferreux, mais aussi plus apprécié par l'industrie sidérurgique. En ce sens, l'E40 se distingue dans la commercialisation des déchets ferreux.*»[258]. Selon un autre répondant « Le *prix de la E40 est intéressant pour trois raisons : • Technique : c'est une ferraille avec peu de résidus (on a retiré les stériles) donc proche de la qualité d'une chute neuve ; • Energétique : car ce sont des pièces de petites tailles et qui fondent donc facilement ; • Logistique : car vu leur petite taille, pour une même charge, on doit faire moins de manipulation et donc on a un gain opérationnel de 25 à 30%* »[259].

(237) Selon les résultats de l'enquête de marché, la substituabilité entre les déchets ferreux broyés (E40) et non-broyés est limitée. Ainsi, si le prix du E40 augmentait de 10%, la majorité des répondants indiquent qu'ils ne pourraient pas substituer leurs besoins de E40 par l'achat des déchets ferreux non-broyés.[260] Un répondant explique que si les prix de l'acier broyé étaient soumis à une augmentation faible mais non négligeable et non transitoire, les aciéries ne remplaceraient pas l'acier broyé par de l'acier non broyé, étant donné qu'une aciérie a besoin d'un mélange de différents types de ferraille - y compris de l'acier broyé et non broyé.[261] Selon un autre répondant « *Il serait possible de remplacer les déchets ferreux non broyés par des déchets pour lesquels l'E40 est couramment utilisé. Cependant, tous les déchets ferreux non broyés ne sont pas substituables à l'E40. Cela dépend de la densité des matériaux de substitution et de la taille du four"*[262].

(238) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère que l'existence d'une segmentation de la commercialisation des

256 Réponse au Q1, question 120.
257 Compte rendu de la visioconférence du 23 Septembre 2021.
258 Réponse au Q1, question 120.1.
259 Compte rendu de la visioconférence du 7 octobre 2021.
260 Réponse au Q1, question 121.
261 Compte rendu de la visioconférence du 23 septembre 2021.
262 Réponse au Q1, question 121.1.

déchets ferreux broyés (E40) et non-broyés au sein de la commercialisation des déchets ferreux (acier carbone) valorisés peut être laissée ouverte.

(D) Conclusion

(239) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il convient de distinguer (i) entre la commercialisation des déchets ferreux (acier carbone) et des déchets non-ferreux, (ii) au sein de la commercialisation des déchets non-ferreux en fonction du type de métal non-ferreux commercialisé (cuivre, étain, plomb, nickel, etc., y compris l'acier inoxydable) et (iii) au sein de la commercialisation des déchets ferreux (acier carbone), une segmentation relative à la commercialisation des déchets ferreux broyés (E40) et non-broyés, cette dernière segmentation pouvant être laissée ouverte dans la présente décision.

4.4.2. Définition du marché géographique

4.4.2.1. Pratique décisionnelle

(240) Dans sa pratique, s'agissant de la commercialisation des déchets ferreux valorisés, la Commission a considéré une dimension au moins équivalente à celle de l'EEE[263]. S'agissant de la commercialisation des déchets non-ferreux valorisés, la Commission a considéré que ces marchés sont de dimension au moins équivalente à celle de l'UE[264].

(241) Dans sa pratique, l'Autorité a relevé l'existence d'un marché du négoce des déchets banals valorisés d'une dimension géographique européenne, voire mondiale[265].

4.4.2.2. Position de la Partie notifiante

(242) La Partie notifiante considère également que les marchés de la commercialisation et du négoce de déchets valorisés sont de dimension au moins équivalente à l'EEE, voire mondiale, dans la mesure notamment où : (i) les matières premières secondaires (« MPS ») issues de la valorisation des déchets ferreux et non-ferreux sont vendues à des clients situés au-delà des territoires nationaux sur lesquels les recycleurs sont actifs et qui n'ont pas de préférence quant à la nationalité du recycleur ; (ii) le prix de ces MPS dépend des cours des métaux cotés en bourse et (iii) les coûts de transport sont faibles (comparativement au prix des déchets à valoriser).

(243) Quant à la délimitation d'un hypothétique marché de la commercialisation des déchets ferreux broyés (E40), la Partie notifiante considère que, au même titre que le marché de la commercialisation des déchets ferreux, celui-ci serait de dimension au moins équivalente à celle de l'EEE, voire mondiale, dans la mesure notamment où : (i) les clients, principalement les industries sidérurgiques et métallurgiques, peuvent s'approvisionner en déchets ferreux broyés dans toute l'Europe et dans le monde entier auprès de recycleurs disposant d'un broyeur, tels que les groupes EMR, TSR Recycling, Renewi, Scholz, ELG Haniel ou

263 Commission européenne, Affaire COMP/M.4495, pt. 26.
264 Commission européenne, Affaire COMP/M.2196, pts 14 et 15.
265 Autorité de la concurrence, Décision n° 17-DCC-209, pt. 53.

encore SIMS Metal, (ii) les déchets ferreux broyés sont vendus à des clients français et à des clients étrangers et ces derniers n'ont pas de préférence quant à la nationalité du recycleur auprès de qui ils s'approvisionnent et (iii) les déchets métalliques valorisés, y compris les déchets broyés, sont massifiés pour être transportés par voie maritime, fluviale ou ferroviaire et bénéficient ainsi de coûts de transport avantageux leur permettant d'être transportés sur de longues distances[266].

(244) Toutefois, la Partie notifiante considère que la question de la délimitation géographique de ces marchés peut, en l'espèce, être laissée ouverte, dans la mesure où l'analyse de l'Opération demeurera inchangée quelle que soit la délimitation retenue compte tenu de la position limitée des Parties.

4.4.2.3. Analyse de la Commission

(A) Commercialisation des déchets ferreux (acier carbone) valorisés, et des segments des déchets ferreux broyés (E40) et non broyés

(A.i) La dimension locale du marché

(245) Concernant la commercialisation des déchets ferreux (acier carbone) valorisés, les résultats de l'enquête de la Commission sont plus nuancés s'agissant de sa dimension géographique et ne confirment pas une dimension européenne.

(246) La majorité des répondants considère que la commercialisation des déchets ferreux valorisés a une dimension régionale dans la mesure où, compte tenu des coûts de transport des déchets ferreux valorisés, la distance à parcourir est un paramètre important. À cet égard, la majorité des volumes exportés le sont dans des pays limitrophes (tels que l'Espagne ou la Belgique) tandis que le grand export représente une part plus limitée des volumes vendus.

(247) Un concurrent explique « *Nos métaux ferreux se vendent sur l'Europe principalement (France, Benelux, Italie, Espagne, etc..), mais peuvent aussi être vendus à des intermédiaires, à destination de marchés comme la Turquie* […] *En ce qui concerne le kilométrage, cela est très variable selon l'implantation des sites et des repreneurs. Pour le transport camion pour les ferreux, la moyenne est d'environ 200 km, et peut, dans certains cas, aller jusqu'à 400 km maximum* »[267] or, selon ce même concurrent, la distance est un paramètre important dans la vente des déchets ferreux : « […] *Oui, l'impact (et donc la distance) est à prendre en compte dans le prix de vente rendu. Plus de 70% de nos volumes vendus restent en France* »[268]. Selon un autre concurrent, la distance est aussi un paramètre important, ainsi la zone de vente des déchets ferreux serait plus restreinte que celle des déchets non ferreux « *Pour les déchets ferreux, la vente s'effectue en France mais également à l'export dans les pays limitrophes comme l'Espagne, l'Italie, la Belgique, le Luxembourg, l'Allemagne voire la Turquie. Pour les déchets non-ferreux, la vente peut également s'effectuer en France ou à l'export mais sur de plus grandes distances* »[269].

---

266 Formulaire CO, pt. 377.

267 Réponse au Q1, question 125.

268 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 41.

269 Compte rendu de la visioconférence du 6 juillet 2021.

(248) Au vu de ce qui précède, pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère qu'il n'est pas nécessaire de conclure sur la dimension géographique du marché de la commercialisation des déchets ferreux (acier carbone) valorisés, y compris la commercialisation des déchets ferreux broyés (E40) et non-broyés, qui peut être laissée ouverte comme étant de dimension européenne (EEE) ou régionale (dans ce dernier cas, définie comme des zones de chalandise autour des sites des Parties).

(A.ii) Détermination des zones de chalandise pertinentes

(249) Afin de déterminer les zones de chalandise appropriées pour la commercialisation des déchets ferreux, la Commission a suivi la même méthodologie que pour les autres marchés.

(250) Sur la base des informations communiquées par les Parties[270], la Commission a calculé les distances auxquelles les Parties commercialisent la majorité des volumes de déchets ferreux (acier carbone) valorisés et de déchets ferreux broyés valorisés (70 %, 80 % and 90 %). Les résultats sont indiqués dans le tableau ci-dessous.

Tableau 7 : Distances parcourues par les Parties pour la commercialisation des déchets ferreux valorisés et du E40[271]

Commercialisation des déchets ferreux	Percentile 70 (km)			Percentile 80 (km)			Percentile 90 (km)		
	DRG	GDE	Total	DRG	GDE	Total	DRG	GDE	Total
Valorisés	[400-500]	[500-1000]	**[500-1000]**	[500-1000]	[2000-2500]	**[500-1000]**	[500-1000]	[2500 - 3000]	**[2500 - 3000]**
- Broyés (E40)	[300-400]	[500-1000]	**[500-1000]**	[500-1000]	[2000-2500]	**[500-1000]**	[500-1000]	[2500 - 3000]	**[2000 - 2500]**

(251) Il ressort des données des Parties que les zones de chalandise pour 80 % des déchets ferreux valorisés et des déchets ferreux broyés (E40) sont assez similaires, proches de [500-1000] km. La Partie notifiante confirme que la zone de chalandise pour 80 % des déchets ferreux non broyés (hors E40) vendus par les Parties est similaire à (légèrement plus large que) celle pour le E40[272].

(252) Ces données sont globalement cohérentes avec les retours de l'enquête de marché.

---

270 Pour chaque site de valorisation des Parties, la Commission a demandé, pour les déchets ferreux valorisés vendus, le nom et le code postal du site de valorisation, le nom et le code postal du site client, le volume de déchets vendus en 2019 pour chaque site, et la distance en kilomètres entre le site de valorisation et le site sur lequel les déchets valorisés sont vendus. La Commission note que la Partie notifiante ne disposant pas des informations sur les parts de marché pour la commercialisation du E40 par zones de chalandise, les parts de marché ont été calculées en utilisant comme proxy les volumes des métaux broyés.

271 Calculs de la Commission sur la base des données fournies par les Parties, RFI 5, Annexe 3.

272 La Partie notifiante confirme aussi que le marché de la commercialisation des déchets ferreux non-broyés (hors E40) pour une zone de chalandise de 700 km ne donne pas lieu à des marchés affectés (Réponse RFI du 14.12.2021).

(253) Ainsi un concurrent explique que « *Étant donné qu'il est plus lourd et moins cher que d'autres métaux non ferreux tels que l'aluminium, l'acier recyclé est vendu sur des distances plus courtes afin de réduire les coûts de transport. Alors que les métaux non ferreux (tels que l'aluminium ou le cuivre) sont vendus dans le monde entier, les métaux ferreux sont vendus à quelques centaines de kilomètres des aciéries (sauf pour certaines exportations vers la Turquie et la Chine).* […] *Les recycleurs situés à une distance de 500 km des aciéries rivalisent avec* [confidentiel] *pour la vente de ferraille d'acier recyclé*»[273]. Un autre concurrent commercialise ses déchets ferreux valorisés à des distances plus importantes « *Pour les métaux ferreux, la distance maximale est de 3 000 km (Turquie) par voie maritime. 80 % des métaux ferreux sont vendus dans un rayon de 1 500 km (territoire national et péninsule ibérique)* »[274].

(254) Un client explique aussi que « *Un rayon normal pour l'achat de déchets métalliques recyclés à un prix compétitif est compris entre 200 km et 300 km pour tout type de déchet métallique. Toutefois, si* [nom du client] *a besoin de plus de ferraille, elle achète également auprès de fournisseurs situés plus loin (500-600 km). En France, la distance moyenne est de 250 km, le point le plus éloigné serait de 500-600 km et, dans des cas très exceptionnels, pour le tonnage marginal, les achats de ferraille pourraient dépasser 600 km (importés du Royaume-Uni par exemple)* ».[275] Dans la même ligne, un autre client explique qu'il « […] *s'approvisionne exclusivement en ferraille d'acier au carbone, indépendamment du marché des déchets d'autres métaux. Nous nous approvisionnons en ferraille principalement en France, Benelux et Allemagne. La zone d'approvisionnement est d'environ 300 km. 300 km est la distance maximale pour la ferraille d'acier au carbone. Plus la distance est faible, plus on peut espérer un prix d'achat compétitif*»[276].

(255) S'agissant plus spécifiquement du segment de la commercialisation du E40, il ressort de l'enquête de marché que le marché géographique doit également être défini de façon locale, comme pour les déchets ferreux valorisés. Ainsi, un opérateur actif à l'aval indique qu'il achète le E40 a la même distance que les autres déchets ferreux[277], à une distance généralement de 200 à 300 km. Il précise cependant qu'il est possible d'acheter à des fournisseurs situés plus loin (500-600 km) mais avec un impact sur le prix. Un autre opérateur actif à l'aval indique que 80 % de ses approvisionnements ont lieu dans un rayon de 400 km[278]. Selon les concurrents des Parties, la zone de chalandise de la commercialisation du E40 semble comprise entre 300 km et de 500 km[279].

(256) La Commission comprend à cet égard que la commercialisation des déchets ferreux (y compris du segment du E40) peut se faire sur des distances relativement longues mais qu'il existe un avantage à la proximité. Ainsi, les acheteurs de déchets ferreux achètent prioritairement à proximité de leurs usines avant d'élargir la zone de chalandise pour obtenir les quantités souhaitées. En ce

273 Compte rendu de la visioconférence du 23 septembre 2021.
274 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 41.
275 Compte rendu confidentiel.
276 Réponse au Questionnaire pour fournisseurs et clients du 12 juillet 2021, questions 34-37.
277 Réponse au Q1, question 128.
278 Réponse au Q1, question 129.
279 Réponses au Q1, question 128.

sens, un plaignant a indiqué que l'achat de ferraille auprès de fournisseurs éloignés est plus cher et augmenterait aussi les risques liés à la sécurité et à la bonne réception des marchandises. Selon lui, « *la fiabilité du transport terrestre au niveau local est plus élevée que celui du transport à longue distance, car à mesure que la distance augmente, la probabilité que le fret soit affecté dans le transport (en raison de mauvaises conditions météorologiques, de grèves et d'autres cas de force majeure susceptibles de retarder ou d'empêcher la livraison) augmente également. Pour cette raison, l'achat de déchets de métaux ferreux auprès de fournisseurs éloignés rendrait nécessaire de faire des prévisions et de prendre des décisions d'achat trop tôt (au moins un mois), sans savoir quel sera le prix de vente du produit final à l'avenir, étant donné que le prix de vente est très volatil. Il en résulterait la nécessité d'augmenter les stocks et le fonds de roulement. En outre, le coût du transport à longue distance est plus élevé.* »[280].

(257) La Commission note qu'il n'est pas exclu que les retours de son enquête de marché sous-estiment les zones de chalandise pour la commercialisation des déchets ferreux valorisés. En effet, les clients ayant répondu sont principalement ceux situés en Europe, à l'exclusion des autres types d'acteurs. Par ailleurs, s'agissant des concurrents, il existe une grande diversité dans les modèles de commercialisation retenus. Seuls certains opérateurs français ont développé une activité de grand export par voie maritime tandis que d'autres commercialisent leurs déchets ferreux valorisés principalement par voie terrestre, et donc à des distances moindres.

(258) Sur la base des données fournies par les Parties et des réponses des opérateurs du marché, la Commission considère qu'il convient de retenir une zone de chalandise de 700 km pour le marché de la commercialisation des déchets ferreux (acier carbone) valorisés, du segment de la valorisation des déchets ferreux broyés (E40), et du segment de la valorisation des déchets ferreux non-broyés.

(B) Commercialisation de l'acier inoxydable

(259) Dans ses précédents, la Commission a considéré que le marché de la commercialisation de l'acier inoxydable avait une dimension européenne (EEE), voire mondiale, tout en laissant ouverte la question[281]. Les résultats de l'enquête de marché ne remettent pas en question cette définition.

(260) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où la définition de marché retenue n'affecte pas l'analyse concurrentielle.

(C) Commercialisation des déchets non-ferreux valorisés

(261) Dans ses précédents, la Commission a considéré, tout en laissant ouverte la définition géographique, que les marchés de la commercialisation de déchets non-ferreux étaient de dimension au moins équivalente à celle de l'EEE, pour les raisons suivantes : (i) il n'existe pas de restriction au commerce de ces produits

280 Plainte confidentielle, telle que modifiée par e-mail du 14 décembre 2021.

281 Commission européenne, Affaire COMP/M.4495, pt. 26

entre États membres, (ii) il n'existe pas de différences de prix substantielles entre États membres, puisque les prix des déchets métalliques non-ferreux suivent les cours internationaux cotés sur les grands marchés comme le « London Metal Exchange » (LME) à Londres, (iii) les coûts de transports sont faibles en comparaison du prix des déchets métalliques non-ferreux (2-3% du prix) et (iv) les clients n'ont pas de préférence pour la nationalité du fournisseur[282].

(262) Même si ceux-ci sont assez contrastés, les résultats de l'enquête de la Commission ne remettent pas en cause la dimension géographique précédemment envisagée[283]. De nombreux répondants à l'enquête de marché prennent position en ce sens :

- Selon un répondant « *les métaux non ferreux (tels que l'aluminium ou le cuivre) sont vendus dans le monde entier* »[284].

- Selon un répondant « *Pour les déchets non-ferreux, la vente peut également s'effectuer en France ou à l'export mais sur de plus grandes distances. Par exemple,* [confidentiel] *exporte des déchets non-ferreux valorisés vers des pays limitrophes comme l'Espagne, l'Italie mais aussi vers des destinations plus lointaines comme l'Asie du Sud-Est* »[285].

- Selon un répondant « *le marché de la commercialisation des déchets non-ferreux valorisés à une dimension couvrant au minimum l'EEE, voire une dimension mondiale. Le rayon d'approvisionnement géographique est donc très large* »[286].

- Selon un autre répondant, la commercialisation des déchets non ferreux a lieu dans le monde entier, en containers pour l'exportation et par transport routier pour l'Europe[287].

(263) Au vu de ce qui précède et aux fins de l'analyse de l'Opération, la Commission considère que les marchés de la commercialisation des déchets non ferreux (et ce pour chaque type de métal non-ferreux, tels que le cuivre, plomb, aluminium, etc.) ont une dimension au moins équivalente à celle de l'EEE.

(D) Conclusion

(264) Au vu de ce qui précède et pour les besoins de la présente analyse, la Commission considère que :

(a) Pour le marché de la commercialisation des déchets ferreux (acier carbone) valorisés et le marché de la commercialisation des déchets broyés (E40) et non broyés, la dimension géographique (EEE ou régionale en retenant des

---

282 Commission européenne, Affaire COMP/M.2196, pt. 13.

283 Un opérateur du secteur actif à l'aval a souligné dans le cadre de sa réponse à l'enquête de marché que la dimension géographique de la commercialisation de l'aluminium était inférieure (zones de 250 à 500 km autour de ses sites). Toutefois, sa position n'est pas confirmée par le reste des réponses à l'enquête de marché.

284 Compte rendu de la visioconférence du 23 septembre 2021.

285 Compte rendu de la visioconférence du 6 juillet 2021.

286 Réponse au Q1, question 135.

287 Réponse au Q1, question 135.

zones de chalandise de 700 km autour des sites des Parties) peut être laissée ouverte ;

(b) le marché de la commercialisation de l'acier inoxydable valorisé a une dimension au moins équivalente à celle de l'EEE ;

(c) Le marché de la commercialisation des déchets non-ferreux valorisés (et ce pour chaque type de métal non-ferreux) a une dimension au moins équivalente à celle de l'EEE.

4.5. Chevauchement des activités des Parties

(265) Le tableau ci-après synthétise les activités des Parties sur chacun des marchés du secteur de la gestion des déchets en France[288]. Seules les activités liées à la gestion des différents types des déchets métalliques donnent lieu à des marchés affectés.

[288] Les activités des Parties se chevauchent aussi dans plusieurs marchés du recyclage des déchets en Belgique et en Allemagne. Ces chevauchements ne donnent pas lieu à des marchés affectés.

Tableau 8 : Chevauchements des activités des Parties dans le secteur de la gestion des déchets en France[289]

Type de déchet	Chevauchement horizontal	Marché affecté
Déchets banals		
Collecte des déchets ménagers	non	non
Collecte des déchets banals d'entreprise	oui	
Métaux	oui	oui
Bois	oui	non
Papier/carton	oui	non
Plastique	oui	non
Valorisation des déchets banals	oui	
Ferreux	oui	oui
Non-ferreux	oui	oui
Bois	non	non
Papier/carton	non	non
Plastique	non	non
Commercialisation des déchets	oui	oui
Ferreux	oui	oui
Déchets ferreux broyés (E40)	oui	oui
Déchets ferreux non-broyés	oui	non
Non-ferreux	oui	non
Élimination des déchets banals	non	non
Déchets dangereux		
Collecte	oui	oui
Détoxication	non	non
Incinération	non	non
Enfouissement	non	non
Déchets spécifiques		
Collecte des véhicules hors d'usage (VHU) à dépolluer	oui	oui
Valorisation des VHU	oui	oui
Traitement des Déchets d'équipements électriques et électroniques:	oui	oui
Équipements d'échange thermique	non	non
Gros équipements (hors froid)	oui	oui
Petits équipements	non	non

[289] Formulaire CO, pt. 555.

5. ANALYSE CONCURRENTIELLE DES EFFETS HORIZONTAUX

5.1. Rappel du cadre légal de l'analyse concurrentielle

(266) En vertu de l'article 2, paragraphes 2 et 3, du Règlement sur les concentrations, il appartient à la Commission d'analyser si un projet de concentration entraverait de manière significative une concurrence effective dans le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci, en particulier en raison de la création ou du renforcement d'une position dominante.

(267) À cet égard, une concentration peut entraîner des effets horizontaux et/ou non-horizontaux. Des effets non-horizontaux résultent d'une concentration impliquant des entreprises concernées actives sur des marchés pertinents différents.

(268) En ce qui concerne l'analyse des chevauchements horizontaux, les lignes directrices de la Commission sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises[290] (ci-après les « lignes directrices sur les concentrations horizontales ») distinguent deux manières principales par lesquelles les concentrations entre concurrents actuels ou potentiels sur un même marché pertinent peuvent entraver de manière significative la concurrence effective : les effets coordonnés et les effets non coordonnés. Les effets non coordonnés peuvent significativement entraver la concurrence effective en supprimant d'importantes pressions concurrentielles qui pèsent sur une ou plusieurs entreprises, lesquelles auraient alors un pouvoir de marché accru, sans recourir à une coordination des comportements. À cet égard, les lignes directrices sur les concentrations horizontales ne considèrent pas uniquement la perte directe de concurrence entre les entreprises à la concentration, mais également la réduction de la contrainte concurrentielle pesant sur les entreprises tierces actives sur le même marché pouvant résulter de la concentration.

(269) Les lignes directrices sur les concentrations horizontales listent un certain nombre de facteurs qui peuvent influer sur la probabilité qu'une opération de concentration entraîne des effets non coordonnés significatifs, tels que les parts de marché élevées des Parties à la concentration, le fait que les Parties à la concentration soient de proches concurrents, les possibilités limitées pour les clients de changer de fournisseur, ou le fait que l'opération de concentration élimine un important moteur de la concurrence. Il n'est pas nécessaire que l'ensemble des facteurs considérés comme pertinents pour l'analyse des effets non coordonnés dans les lignes directrices sur les concentrations horizontales soient réunis pour rendre l'existence d'effets horizontaux significatifs probable. De plus, la liste des facteurs énoncés dans les lignes directrices sur les concentrations horizontales ne doit pas être considérée comme exhaustive.

(270) En ce qui concerne les effets coordonnés, la structure de certains marchés peut être telle que les entreprises estimeraient possible, économiquement rationnel et donc préférable d'adopter durablement une même ligne d'action sur le marché

[290] Lignes directrices de la Commission sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises (OJ C 31, 05.02.2004, pages 5-18), en particulier les pts 4 et 22.

dans le but de vendre leurs produits à des prix plus élevés. Une opération de concentration dans un marché concentré peut entraver de manière significative la concurrence effective du fait de la création ou du renforcement d'une position dominante collective, parce qu'elle augmente la probabilité que les entreprises seront en mesure de coordonner leur comportement et d'augmenter les prix, sans devoir procéder à la conclusion d'un accord ou recourir à une pratique concertée au sens de l'article 101 TFUE. Une opération de concentration peut aussi faciliter, stabiliser ou rendre plus efficace la coordination entre des entreprises qui coordonnaient déjà leur comportement avant l'opération, soit en confortant la coordination préexistante, soit en permettant aux entreprises de se coordonner sur des prix encore plus élevés.

5.2. Méthodologie retenue pour le calcul des parts de marché

(271) Pour chacun des marchés précédemment définis, les Parties ont fourni les volumes de déchets métalliques collectés, valorisés et/ou commercialisés par chacun de leurs sites ainsi qu'une liste des sites concurrents en France et dans les pays limitrophes en renseignant leurs localisations et une estimation des volumes collectés et valorisés par chacun des sites en 2019[291].

(272) À partir de ces données, la Commission a consolidé une base de données comportant l'ensemble des sites des Parties et des concurrents et a calculé les parts de marché des Parties et de leurs concurrents.

(273) Au niveau des zones de chalandise, les parts de marchés des Parties et leurs concurrents sont calculées à partir de zones de chalandise circulaires. Les parts de marché sur une zone géographique ont été calculées en prenant en compte l'ensemble des volumes des sites situés dans la zone concernée. À titre d'exemple, sur une zone de 100 km autour d'un des sites des Parties, l'intégralité des volumes traités par un site situé à 90 km du site central est prise en compte, tandis que les volumes d'un site situé à 101 km ne sont pas inclus dans les calculs de parts de marché de la zone à 100 km.

(274) Lorsque cela s'avère pertinent, la Commission a également tenu compte des caractéristiques des sites de collecte implantés à proximité de la zone de chalandise de chaque site des Parties. Elle a ainsi procédé à une analyse de sensibilité consistant à augmenter légèrement la zone de chalandise (généralement de 10 %) pour examiner si un ou plusieurs concurrents se trouvant à proximité immédiate sont susceptibles d'exercer une pression concurrentielle sur les sites concernés des Parties.

5.3. Marchés affectés

(275) Dans le cadre de la présente décision, la Commission analysera les effets de l'Opération sur les marchés et segments potentiels suivants, dans la mesure où certaines zones de chalandise sont horizontalement affectées :

---

[291] L'année 2020 n'a pas été retenue aux fins de l'analyse de l'Opération, car il s'agit d'une année atypique compte tenu de la crise sanitaire, laquelle a été marquée par une forte baisse des volumes liée à l'arrêt des industries métallurgiques pendant la première période de confinement (baisse de 17% de la production métallurgique) (Formulaire CO, pt. 752).

(a) Le marché de la collecte des déchets métalliques (incluant les métaux ferreux et non ferreux) en retenant des zones de chalandise de 75 km autour des sites des Parties.

(b) Le marché de la valorisation des déchets ferreux (acier carbone) en retenant des zones de chalandise de 150 km autour des sites des Parties.

(c) Le marché de la valorisation des déchets non-ferreux en retenant des zones de chalandise de 400 km autour des sites des Parties.

(d) Le marché de la collecte des VHU en retenant des zones de chalandise de 40 km autour des sites des Parties.

(e) Le marché de la valorisation des VHU en retenant des zones de chalandise de 200 km autour des sites des Parties.

(f) Le marché de la collecte des batteries automobiles au plomb en retenant des zones de chalandise de 75 km autour des sites des Parties.

(g) Le marché du traitement des D3E gros équipements en retenant des zones de chalandise de 150 km autour des sites des Parties.

(h) Le marché de la commercialisation des déchets ferreux (acier carbone) pour une zone de chalandise de 700 km autour des sites des Parties. [292]

(i) Le marché de la commercialisation des déchets ferreux broyés (E40) en retenant des zones de chalandise de 700 km autour des sites des Parties.[293]

5.4. Identification des zones potentiellement problématiques dans les marchés ou les activités des Parties se chevauchent

(276) Les lignes directrices sur les concentrations horizontales signalent que « *Selon une jurisprudence constante, une part de marché particulièrement élevée - 50 % et plus - peut en elle-même constituer la preuve de l'existence d'une position dominante sur le marché. Il se peut toutefois que de plus petits concurrents exercent une pression suffisante si, par exemple, ils ont la capacité et l'incitation d'accroître leurs ventes. Une opération de concentration à laquelle est partie une entreprise dont la part de marché restera inférieure à 50 % à l'issue de l'opération peut aussi soulever des problèmes de concurrence en raison d'autres facteurs, comme la puissance des concurrents et leur nombre, l'existence de contraintes de capacité ou lorsque les produits des parties à l'opération sont des substituts proches. C'est ainsi que la Commission a conclu dans plusieurs affaires que des opérations de concentration ayant pour effet de porter la part de marché à 40-50 %, et dans certaines affaires à des niveaux inférieurs à 40 %, entraîneraient la création ou le renforcement d'une position dominante* »[294].

---

[292] Le marché de la commercialisation des déchets non-ferreux (par type de métal), et le marché de la commercialisation de l'acier inoxydable, ne donnent pas lieu à des marchés affectés au niveau de l'EEE. (Formulaire CO, pts 667 et 668).

[293] La commercialisation des déchets ferreux non-broyés (hors E40) pour une zone de chalandise de 700 km ne donne pas lieu à des marchés affectés (Réponse RFI du 14.12.2021).

[294] Lignes directrices sur les concentrations horizontales, pt. 17.

(277) Sur la base des parts de marché calculées selon la méthodologie décrite dans la Section 5.2, la Commission a utilisé les indicateurs structurels suivants pour identifier les zones de chalandise où l'Opération est susceptible de soulever une préoccupation de concurrence :

(a) Zones de chalandise où la part de marché combinée est supérieure à 50% et où il existe un chevauchement d'activités, faisant présumer l'existence potentielle d'un pouvoir de marché à l'issue de l'Opération.

(b) Zones de chalandise où la part de marché combinée est supérieure à 40% et où l'incrément est supérieur à 5%[295].

(278) En l'espèce, au regard des caractéristiques des marchés affectés, la Commission considère que les zones dans lesquelles la position des Parties ne vérifie pas ces deux niveaux de filtre ne sont pas de nature à soulever des doutes sérieux quant la compatibilité de l'Opération avec le marché intérieur au titre de possibles effets non-coordonnés horizontaux. En effet, la part de marché cumulée de la nouvelle entité demeurera inférieure à 40%, de sorte que les fournisseurs et clients pourront encore se tourner vers des concurrents représentant 60% du marché. Pour chacune des zones de chalandise, il restera un nombre significatif de concurrents de dimension nationale, régionale ou locale. De plus les concurrents disposent généralement de capacités de collecte et de traitement des déchets excédentaires leur permettant d'exercer une pression concurrentielle importante sur les Parties. Comme l'explique un concurrent « *Il faut noter qu'il y a une surcapacité de broyage en Europe globalement*. […] *En France il y a entre 50-60 broyeurs et une surcapacité d'environ 30%* […] *La taille de la nouvelle entité peut aussi être un désavantage car plus rigide pour gérer les relations commerciales.* […] *pourra peut-être offrir plus flexibilité et réactivité en raison de sa taille et son organisation interne*».[296] De plus, la Commission n'a reçu aucune plainte concernant spécifiquement ces zones de chalandise ou régions.

(279) Au vu de ce qui précède, la Commission considère que l'Opération ne soulève pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur au titre de possibles effets non coordonnés horizontaux sur les marchés où la part de marché combinée des Parties serait inférieure à 40%. Les marchés affectés seront donc examinés à la lumière des critères retenus au paragraphe (277).

5.5. Le marché de la collecte des déchets métalliques

5.5.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques

(280) Le tableau ci-après synthétise les parts de marché des Parties pour les zones de chalandise potentiellement problématiques :

---

[295] Il n'existe sur la base des définitions de marché retenues par la Commission qu'une seule de chalandise pour lesquelles les parts de marché sont comprises entre 40 et 50 %, avec un incrément inférieur à 5%. Il s'agit de la zone d'Yveton Bocage pour le marché de la valorisation de déchets métalliques non ferreux, l'incrément est minime (inférieur à 2%), de sorte que l'Opération n'est pas susceptible de soulever de problèmes de concurrence.

[296] Compte rendu de la visioconférence du 7 Octobre 2021.

Tableau 9 : Parts de marché des Parties dans les zones de chalandise potentiellement problématiques – Marché de la collecte des déchets métalliques (Données 2019)[297]

Région	Entité	Zone	PDM[298] combinée dans une zone de chalandise de 75 km	Incrément
AUVERGNE RHONES ALPES	DRG	38 - DOMENE	[50-60]%	[20-30]%
	DRG	38 - SAINT-MARTIN-D'HERES	[50-60]%	[10-20]%
	DRG	42 - MONTBRISON	[40-50]%	[10-20]%
	GDE	38 - VEUREY VOROIZE	[40-50]%	[10-20]%
BOURGOGNE	DRG	25 - FRANOIS	[50-60]%	[10-20]%
	DRG	71 - CHAUFFAILLES	[40-50]%	[10-20]%
BRETAGNE	DRG	56 - AURAY CEDEX	[70-80]%	[20-30]%
	DRG	56 - LE SOURN	[50-60]%	[20-30]%
	GDE	56 - HENNEBONT	[50-60]%	[10-20]%
	GDE	56 - LORIENT	[50-60]%	[10-20]%
	GDE	56 - VANNES	[40-50]%	[20-30]%
NOUVELLE AQUITAINE	DRG	17 - LA ROCHELLE 1	[40-50]%	[10-20]%
OCCITANIE	DRG	34 - BEZIERS	[40-50]%	[20-30]%
	DRG	34 - SETE	[50-60]%	[10-20]%
	GDE	34 - LAVERUNE	[40-50]%	[5-10]%

(281) Sur la base du tableau ci-dessus, l'Opération aboutit à des parts de marché combinées supérieures ou égales à 50% dans 8 zones de chalandise situées dans 4 régions françaises, et comprises entre 40 et 50 % dans 7 zones de chalandise situées dans 5 régions françaises.

(282) De plus, comme cela ressort du Tableau 9 : Parts de marché des Parties dans les zones de chalandise potentiellement problématiques – Marché de la collecte des déchets métalliques (Données 2019), l'incrément résultant de l'Opération est significatif et dans la majorité des cas très significatif (supérieur à 15%).

5.5.2. Position de la Partie notifiante

(283) La Partie notifiante a fourni pour les sites identifiés comme potentiellement problématiques plusieurs arguments visant à démontrer l'absence de problème de concurrence sur les marchés de la collecte des déchets métalliques :

(a) La présence de concurrents des Parties, y compris des acteurs d'envergure nationale (Paprec est présent dans 5 zones affectées, avec des parts de marché comprises entre [10-20]% et [10-20]%, Praxy est présent dans 6 zones affectées, avec des parts de marché comprises entre [5-10]% et à [10-20]%) et des acteurs régionaux d'une forte assise locale qui collectent des tonnages qui peuvent être significatifs (il s'agit notamment de Guyot en Bretagne avec une part de marché de près de [20-30]% sur une zone, Passenaud avec [10-20]% de part de marché sur une zone et Brangeon entre [5-10]% et [5-10]% de part de marché sur 4 zones). [299]

[297] Formulaire RM, Annexe 1.

[298] Part de marché.

[299] Formulaire CO, pts 1034 et s.

(b) La capacité des producteurs de déchets à mettre en concurrence les opérateurs de collecte : la majorité des achats de déchets ferreux sont réalisés mois par mois par les recycleurs sur la base des commandes prises à l'aval auprès des aciéries ; les déchets non ferreux donnent lieu à des achats spots par les recycleurs auprès des fournisseurs de déchets. Les acteurs de petite taille qui ne sont pas actifs sur le marché aval de la valorisation des déchets métalliques sont en mesure de proposer des tarifs attractifs, en raison des faibles coûts fixes qu'ils subissent (absence de coûts fixes liés aux outils de valorisation).[300]

(c) L'absence de barrières à l'entrée : la création d'un site de collecte ne nécessite pas de savoir-faire ou d'investissements financiers particuliers.[301]

(d) La concurrence exercée par des opérateurs de collecte étrangers.[302]

5.5.3. Analyse de la Commission

(284) Sur la base des éléments suivants, la Commission considère que l'Opération est susceptible de soulever des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur pour plusieurs zones de chalandise.

(285) Dans la mesure où le raisonnement s'applique à l'ensemble des zones concernées, l'analyse sera présentée globalement.

5.5.3.1. Les Parties à la concentration détiennent des parts de marché élevées et sont les concurrents les plus proches

(286) Au niveau national, les Parties disposeront d'une part de marché en volume limitée à [20-30]% mais celle-ci est plus de 4 fois supérieure à celle de leur premier concurrent, Suez, opérateur non spécialisé dans la gestion des déchets métalliques.

(287) Le maillage territorial dont dispose les Parties est également bien plus dense, les Parties disposant ensemble de 214 sites de collecte (145 sites dans le cas de Derichebourg et 69 dans le cas de Ecore), soit plus de 4 fois plus que le nombre de sites exploités par leur premier concurrent (Suez, 48 sites).

300 Formulaire RM, pts 19-22.
301 Formulaire RM, pts 23-24.
302 Formulaire RM, pt. 25.

Tableau 10: Parts de marché des Parties sur le marché de la collecte de déchets métalliques en France (Données 2019)[303]

Recycleurs	PDM	Volumes (Tonnes)	Nombre de sites
Derichebourg	[10-20]%	[…]	145
GDE	[5-10]%	[…]	69
Nouvelle entité	[20-30]%	[…]	214
Suez	[0-5]%	[…]	48
Galloo	[0-5]%	[…]	20
Paprec-Coved	[0-5]%	[…]	28
Praxy	[0-5]%	[…]	28
Passenaud Recyclage	[0-5]%	[…]	13
Decons	[0-5]%	[…]	12
Guyot	[0-5]%	[…]	9
Sirmet	[0-5]%	[…]	5
Autres	[50-60]%	[…]	1082
Total	**100,00%**	[…]	**1459**

(288) Que ce soit en terme de volume ou de nombre de sites, l'Opération conduit à la disparition du concurrent le plus proche sur l'ensemble du territoire national :

(a) les Parties sont les premier et deuxième concurrent en termes de nombre de sites et de volumes collectés,

(b) elles sont des opérateurs spécialisés dans le recyclage des déchets métalliques (contrairement à d'autres opérateurs comme Suez, leur deuxième concurrent dans le marché de la collecte), et

(c) elles disposent d'une présence qui couvre l'ensemble du territoire national (contrairement à d'autres opérateurs comme par exemple Passenaud, Guyot ou Decons, qui ont une implantation régionale en France).

(289) Au niveau local, le tableau ci-dessous synthétise les parts de marché des Parties, des deux principaux concurrents et la distance des sites par rapport au site situé au centre de la zone de chalandise :

[303] Formulaire CO, pt. 821.

Tableau 11: Parts de marché des Parties et de leurs concurrents les plus proches ainsi que les distances sur le marché de la collecte de déchets métalliques en France par zones de chalandise de 75km (Données 2019)[304]

Région	Gpe	Zone	PDM combinée	Incrément	Distance (km).	PDM 1er concurrent	Distance 1er concurrent (km)	PDM 2ème concurrent	Distance 2ème concurrent
AUVERGNE RHONES ALPES	DRG	38 - DOMENE	[50-60]%	[10-20]%	27	[10-20]%	55	[5-10]%	21
	DRG	38 - SAINT-MARTIN-D'HERES	[50-60]%	[10-20]%	19	[10-20]%	60	[5-10]%	16
	DRG	42 - MONTBRISON	[40-50]%	[10-20]%	39	[10-20]%	39	[5-10]%	39
	GDE	38 - VEUREY VOROIZE	[40-50]%	[10-20]%	25	[10-20]%	64	[5-10]%	49
BOURGOGNE	DRG	25 - FRANOIS	[50-60]%	[10-20]%	17	[10-20]%	3	[5-10]%	65
	DRG	71 - CHAUFFAILLES	[40-50]%	[10-20]%	61	[10-20]%	64	[10-20]%	50
BRETAGNE [10-20]% [10-20]%	DRG	56 - AURAY	[70-80]%	[20-30]%	29	[20-30]%	27		
	DRG	56 - LE SOURN	[50-60]%	[20-30]%	45	[30-40]%	26	[10-20]%	49
	GDE	56 - HENNEBONT	[50-60]%	[10-20]%	26	[30-40]%	3	[10-20]%	66
	GDE	56 - LORIENT	[50-60]%	[10-20]%	38	[30-40]%	18	[10-20]%	62
	GDE	56 - VANNES	[40-50]%	[20-30]%	28	[10-20]%	47	[10-20]%	68
NOUVELLE AQUITAINE	DRG	17 - LA ROCHELLE 1	[40-50]%	[10-20]%	44	[30-40]%	54	[10-20]%	42
OCCITANIE	DRG	34 - BEZIERS	[40-50]%	[20-30]%	66	[10-20]%	38	[5-10]%	57
	DRG	34 - SETE	[50-60]%	[10-20]%	29	[10-20]%	27	[5-10]%	18
	GDE	34 - LAVERUNE	[40-50]%	[5-10]%	26	[10-20]%	69	[10-20]%	8

(290) La Commission constate des problèmes de concurrence dans plusieurs zones de chalandise pour les raisons suivantes.

(291) Premièrement, les parts de marché des Parties sont supérieures à 40 % dans 15 zones de chalandise dans 5 régions françaises et même supérieures ou égales à 50 % dans 8 d'entre elles.

(292) Deuxièmement, dans la majorité des zones de chalandise, l'incrément résultant de l'Opération est significatif (supérieur à 15%) et les concurrents disposent le plus souvent de parts de marché largement inférieures (souvent 3 à 4 fois inférieures) sauf pour cinq zones (parmi lesquelles quatre sont situées en Bretagne), où le premier concurrent aura des parts de marché supérieures à 20% ou 30% mais, dans ces mêmes zones, les Parties auront des parts de marché combinées supérieures à 50%, et supérieures à 70% dans une des zones (Auray).

(293) Troisièmement, l'analyse menée au niveau local met en évidence que les Parties disposent généralement d'un nombre de sites bien plus important que les concurrents. Or comme expliqué ci-avant, la proximité du site de collecte est un élément essentiel au regard de l'importance des coûts de transport dans la collecte des déchets métalliques. Ainsi, le maillage territorial de la nouvelle entité constituera un avantage important pour capter des volumes additionnels. Par exemple dans la zone 38 - Saint-Martin-d'Heres, les parties ont 6 sites au

[304] Formulaire RM, Annexe 1.

total, tandis que les prochains concurrents ont un site chacun, et dans la zone 38 - Veurey Voroize, les parties ont 6 sites au total, tandis que les prochains concurrents ont un site chacun.

(294) Quatrièmement, dans de nombreuses zones de chalandise, les Parties sont des concurrents proches, voir même les plus proches s'agissant de la localisation de leurs sites de collecte et de leur nombre. Compte tenu de l'importance de la distance dans les coûts de transport des déchets métalliques et donc dans la compétitivité des opérateurs dans le marché de collecte, le maillage plus dense des Parties, la proximité de leurs sites et leur plus grande capacité de collecte comparée aux autres concurrents dans ces zones, font des Parties les concurrents les plus proches.

(295) La Commission constate aussi que la situation concurrentielle est plus nuancée sur les zones de chalandise suivantes :

- Sur la zone de Montbrison, la part de marché de la nouvelle entité se situera juste au-dessus du seuil de 40% ([40-50]%), et fera face à la concurrence de 13 acteurs, dont un concurrent disposant d'une part de marché de [10-20]% (Société Forézienne de Récupération, situé à 39 km du site de Montbrison) et deux sites concurrents exploités par un groupe national, Suez, (situés respectivement à 39 km et 60 km du site de Montbrison), lesquels représentent une part de marché de [5-10]%. Malgré le fait que le concurrent le plus proche dans une zone de chalandise de 75 km aura une part de marché de [10-20]%, une augmentation de la taille de la zone de 10% (soit 82 km autour du site de Montbrison) permet de capter 4 concurrents supplémentaires situés en bordure de zone, parmi lesquels Slr environnement, représentant une part de marché de [20-30]% dans cette zone. Sur une telle zone, la nouvelle entité détiendra une part de marché estimée à [20-30]% (avec un incrément de [10-20]%).

- Sur la zone de Franois, bien que la nouvelle entité disposera d'une part de marché de [50-60]% sur un rayon de 75 km, elle fera face à la concurrence de 8 acteurs, dont un concurrent disposant d'une part de marché de [10-20]% (Boyer Menut Saison) situé à proximité immédiate (3 km) du site de Derichebourg à Franois. Aussi, pas moins de 5 concurrents sont situés entre les sites des Parties. Finalement, l'analyse des effets de seuil (zone de 82 km autour du site de Franois) permet de capter des concurrents situés en bordure de zone, parmi lesquels figurent (i) un acteur disposant d'une part de marché supérieure à 10%, Acyclea, ([10-20]%, situé à 82 km du site de Franois), ainsi que le groupe international Paprec-Coved ([5-10]%, situé également à 82 km du site de Franois). Sur une telle zone, la nouvelle entité détiendra une part de marché estimée à [30-40]% (avec un incrément de [5-10]%).

- Sur la zone de Chauffailles, bien que la nouvelle entité disposera d'une part de marché de [40-50]% sur un rayon de 75 km, la nouvelle entité fera face à la concurrence de 7 acteurs, dont deux concurrents disposant d'une part de marché estimée chacune à [10-20]%, Praxy (situé à 50km du site de Chauffailles) et Passard (situé à 64km du site de Chauffailles) et deux autres concurrents disposant d'une part de marché proche de 10% ([5-10]%), Bfm Récupération (situé à 50km du site de Chauffailles) et Dettinger et Fils (situé à 66km du site de Chauffailles). Le premier site de Ecore donnant lieu à chevauchement (71 – Macon) est situé à 61 km du site de Derichebourg et pas moins de 4 concurrents sont situés entre le site de Ecore et celui de Derichebourg à Chauffailles.

Finalement, l'analyse des effets de bord sur une zone de 82 km autour du site de Chauffailles permet de capter un concurrent situé en bordure de zone, Slr environnement, disposant d'une part de marché très significative de [40-50]%. Sur une telle zone, la nouvelle entité détiendra une part de marché estimée à [30-40]% (avec un incrément de [5-10]%).

5.5.3.2. Barrières à l'entrée et à l'expansion

(296) La Commission note que si les barrières à l'entrée sur le marché de la collecte ne sont pas très élevées, elles ne sont pas nulles et surtout, il peut être difficile d'atteindre une taille critique permettant de livrer une concurrence effective à la nouvelle entité.

(297) Premièrement, l'enquête de marché de la Commission révèle que bien que les déchets métalliques soient une commodité, le marché de la collecte est caractérisé par des relations commerciales de long terme, reposant sur une certaine confiance et fidélité. Selon un opérateur: « *Il est difficile de développer de nouveaux sites d'alimentation car il y a un large processus pour les établir comme un projet de terrain vierge* »[305]. Selon un autre opérateur, « *Derichebourg a développé un modèle commercial basé sur des sites d'alimentation autour de ses sites de broyage et ceci pour une raison. [...] il n'est pas aisé d'établir de nouvelles relations commerciales avec les fournisseurs de ferraille. Il s'agit d'une activité personnelle où les fournisseurs travaillent avec des négociants spécifiques. Si un négociant quitte une entreprise, la plupart des fournisseurs partiront avec ce négociant et ne resteront pas avec le recycleur. Même si le prix joue un rôle important, il serait difficile pour un acteur de rompre une relation commerciale de longue date entre un négociant et ses fournisseurs* »[306].

(298) Deuxièmement, l'analyse des barrières à l'entrée sur le marché de la collecte doit se faire en tenant compte des liens étroits qu'il entretient avec le marché de la valorisation. À cet égard, la plupart des sites de collecte présents en France servent également de sites de valorisation (selon les données des Parties, il existe environ 1459 sites de collecte et 1429 sites de valorisation). Or, les barrières à l'entrée sur le marché de la valorisation sont largement supérieures (voir Section 5.6.3.2). De ce point de vue, l'incitation à développer uniquement une activité de collecte seule semble limitée.

(299) Troisièmement, l'enquête de marché a souligné que la détention d'un pouvoir de marché au stade de la collecte corrélée avec un pouvoir de marché au stade de la valorisation permettrait à la nouvelle entité de déterminer les prix d'achat sur une zone de collecte donnée, tandis que les plus petits opérateurs suivraient les prix d'achat ainsi déterminés, sans pouvoir offrir une alternative crédible, faute de pouvoir acheter des volumes suffisants. Ainsi, un opérateur du secteur a expliqué « *bien que le nombre absolu de fournisseurs de ferraille semble élevé, leur poids relatif est très inégal, et le marché est déjà effectivement concentré et dominé par seulement quelques grands acteurs du marché. Ainsi, en ce qui concerne la fixation des prix, seuls les grands acteurs ont le pouvoir de déterminer les prix (du fait qu'ils aient plus de capacité pour offrir des volumes plus élevés) ; les*

[305] Compte rendu confidentiel.

[306] Compte rendu de la visioconférence du 7 décembre 2021.

petits acteurs se contentent de suivre le mouvement pour être compétitifs »[307]. Selon un autre opérateur « *Le fait de disposer de solutions de traitement en interne rend ces acteurs totalement indépendants sur l'ensemble de la chaine de valeur et leur permet d'avoir un contrôle très fort sur les prix de prestations de collecte (Ecore et Derichebourg étant également les plus gros acteurs du traitement des déchets métalliques)* »[308].

(300) Enfin, l'expansion sur le marché de la collecte nécessite de disposer d'exutoires, c'est-à-dire, la possibilité de vendre des volumes importants à des tiers ou de les traiter directement. Il en résulte que les marchés de la collecte et de la valorisation sont intimement liés : une grande capacité de traitement est corrélée avec une capacité de collecte (et d'achat) conséquente. De ce fait, les Parties sont incontournables dans les zones de collecte identifiées comme problématiques, en raison de leur maillage de collecte plus dense, mais aussi de leur plus grande capacité d'achat de déchets métalliques (résultant d'une plus grande capacité de valorisation) et des difficultés pour les concurrents d'accroître structurellement leurs capacités de traitement et par conséquent de collecte/achat (concernant les barrières à l'entrée sur le marché de valorisation, voir Section 5.6.3.2). Un opérateur l'explique dans ces termes « *La capacité à collecter la ferraille est un élément clé du marché, qui dépend du réseau de chaque collecteur car il s'agit d'une activité de proximité. Le marché de la collecte de ferraille est caractérisé par un grand nombre d'acteurs avec moins de 1 % et seulement quelques grands acteurs. Ainsi, bien que le nombre absolu de fournisseurs de ferraille semble élevé, leur poids relatif est très inégal, et le marché est déjà effectivement concentré et dominé par seulement quelques grands acteurs. Ainsi, en ce qui concerne la fixation des prix, seuls les grands acteurs ont le pouvoir de déterminer les prix (car ils ont plus de capacité pour offrir des volumes plus élevés) ; les petits acteurs se contentent de suivre le mouvement afin d'être compétitifs. Par conséquent, il est pratiquement impossible pour les petits acteurs de se développer de manière substantielle sur le marché de la collecte des déchets métalliques, compte tenu de l'avantage concurrentiel insurmontable conféré par la capacité des grands acteurs à offrir des volumes plus importants. Le principal avantage des parties par rapport aux autres collecteurs de ferraille est leur taille, leur capacité à collecter de grandes quantités de ferraille et leurs ressources financières* »[309]. Un autre opérateur se prononce dans des termes similaires : « *Il est vrai que les marchés sont très locaux et peuvent avoir des configurations concurrentielles très variables. Par exemple, dans le Grand Est, le marché se caractérise par la présence des deux acteurs mais aussi de petits acteurs. Dans ce type de configuration, la concentration pourrait soulever des problèmes car Derichebourg aura la capacité de contrôler le prix d'achat. Dans d'autres régions, les parties possèdent des outils de traitement conséquents dans un rayon d'action proche. La puissance financière des deux parties conjuguée à des outils de traitement performants peuvent affaiblir fortement des acteurs régionaux n'ayant pas leur capacité d'investissement et d'innovation* »[310]. Selon un autre opérateur « *Le lien vertical entre (i) les prestations de collecte en amont et (ii) de traitement en aval renforcera significativement le pouvoir de négociation des parties. Le fait de disposer de solutions de traitement en interne*

307 Compte rendu de la visioconférence du 18 juin 2021.

308 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 13.

309 Compte rendu de la visioconférence du 18 juin 2021.

310 Compte rendu confidentiel.

rend ces acteurs totalement indépendants sur l'ensemble de la chaine de valeur et leur permet d'avoir un contrôle très fort sur les prix de prestations de collecte (Ecore et Derichebourg étant également les plus gros acteurs du traitement des déchets métalliques. Le reste du marché français est partagé entre des acteurs régionaux et locaux ayant des parts de marché marginales et ne disposant pas d'une présence nationale tels que : Galoo, Passenaud, Guyot, Baudelet, Sirmet ou Menut. Le groupe Suez est également présent sur le marché de la collecte de déchets métalliques à travers la société Boone Comenor, mais offre uniquement des prestations d'enlèvement de chutes au sein d'usines du secteur automobile. Il reste ainsi un acteur assez marginal sur le marché global des ferrailles de VHU»[311].

(301) Ainsi, bien que les barrières à l'entrée soient relativement limitées, il existe des barrières à l'expansion sur le marché, compte tenu du lien étroit avec les marchés de la valorisation sur lesquels les Parties détiennent également des parts de marché élevées.

5.5.3.3. Conclusion

(302) Au vu de ce qui précède, l'Opération soulève de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur au titre de possibles effets non-coordonnées horizontaux sur les zones des sites de collecte des déchets métalliques des Parties identifiés dans le Tableau 11 (sauf pour les sites de Montbrison, Franois et Chauffailles pour les raisons expliquées au paragraphe (295)).

5.6. Les marchés de la valorisation des déchets ferreux et non ferreux

5.6.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques

5.6.1.1. Valorisation des déchets ferreux

(303) Le tableau ci-après synthétise les parts de marché des Parties pour les zones de chalandise potentiellement problématiques pour la valorisation des déchets ferreux :

Tableau 12 : Parts de marché des Parties dans les zones de chalandise potentiellement problématiques – Marché de la valorisation des déchets ferreux par zones de chalandise de 150 km (Données 2019)[312]

Région	Entité	Zone	PDM combinée dans une zone de chalandise de 150 km	Incrément
AUVERGNE RHONES ALPES	DRG	38 - REVENTIN VAUGRIS	[40-50]%	[20-30]%
	DRG	42 - LE COTEAU	[40-50]%	[10-20]%

311 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 13.

312 Formulaire RM, Annexe 1.

Région	Entité	Zone	PDM combinée dans une zone de chalandise de 150 km	Incrément
	DRG	69 - LYON	[40-50]%	[10-20]%
	DRG	69 - OULLINS	[40-50]%	[10-20]%
	DRG	69 - ST ROMAIN EN GAL	[40-50]%	[20-30]%
	DRG	69 - VAULX EN VELIN	[40-50]%	[10-20]%
	DRG	69 - VILLEFRANCHE S/SAONE	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	38 - SALAISE-SUR-SANNE	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	69 - CORBAS	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	69 - GIVORS	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	69 - ST GENIS LAVAL	[40-50]%	[20-30]%
BOURGOGNE FRANCHE COMTE	DRG	71 - CHAUFFAILLES	[40-50]%	[10-20]%
BRETAGNE	DRG	22 - PLUMAUDAN	[50-60]%	[5-10]%
	DRG	35 - RENNES	[40-50]%	[20-30]%
	DRG	56 - AURAY	[50-60]%	[10-20]%
	DRG	56 - LE SOURN	[40-50]%	[5-10]%
	GDE	35 - CESSON SEVIGNE	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	56 - HENNEBONT	[50-60]%	[5-10]%
	GDE	56 - LORIENT	[50-60]%	[10-20]%
	GDE	56 - VANNES	[50-60]%	[20-30]%
GRAND EST	DRG	52 - NOGENT	[40-50]%	[10-20]%
	DRG	52 - SAINT-DIZIER	[40-50]%	[10-20]%
	DRG	88 - GOLBEY CEDEX	[40-50]%	[10-20]%
	GDE	52 - CHAMOUILLEY	[50-60]%	[10-20]%
NOUVELLE AQUITAINE	DRG	79 - CERIZAY	[40-50]%	[10-20]%

Région	Entité	Zone	PDM combinée dans une zone de chalandise de 150 km	Incrément
OCCITANIE	DRG	34 - SETE	[40-50]%	[10-20]%
	GDE	34 - LAVERUNE	[40-50]%	[10-20]%
PAYS-DE-LA-LOIRE	DRG	44 - GUEMENE	[40-50]%	[20-30]%
	DRG	44 - GUERANDE	[50-60]%	[20-30]%
	DRG	44 - NANTES	[40-50]%	[20-30]%
	DRG	44 - VERTOU	[40-50]%	[20-30]%
	DRG	49 - AVRILLE CEDEX	[40-50]%	[10-20]%
	DRG	85 - LA FERRRIERE	[40-50]%	[10-20]%
	GDE	44 - CARQUEFOU	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[50-60]%	[20-30]%
	GDE	44 - NANTES	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	44 - SAINT HERBLAIN	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	49 - CHOLET	[40-50]%	[10-20]%
	GDE	85 - CHASNAIS	[40-50]%	[10-20]%
	GDE	85 - LA ROCHE SUR YON	[40-50]%	[10-20]%
	GDE	85 - SALLERTAINE	[40-50]%	[10-20]%

(304) Sur la base du tableau ci-dessus, l'Opération aboutit à des parts de marché combinées supérieures ou égales à 50 % dans 6 zones de chalandise situées dans 2 régions françaises, et comprises entre 40 % et 50 % dans 35 zones de chalandise situées dans 6 régions françaises. De plus, comme cela ressort du Tableau 12 :, l'incrément résultant de l'Opération est significatif et dans la majorité des cas très significatif (supérieur à 15 %).

5.6.1.2. Valorisation des déchets non-ferreux

(305) Les tableaux ci-après synthétisent les parts de marché des Parties pour les zones de chalandise de 400 km et 200 km potentiellement problématiques pour la valorisation des déchets non-ferreux

Tableau 13 : Parts de marché des Parties dans des zones de chalandise potentiellement problématiques – Marché de la valorisation des déchets non-ferreux par zones de chalandise de 400 km (2019)[313]

Région	Entité	Zone	PDM combinée dans une zone de chalandise de 400 km	Incrément
PACA	DRG	06 - CARROS	[40-50]%	[10-20]%
	DRG	06 - GRASSE	[40-50]%	[10-20]%
	DRG	06 - VALLAURIS	[40-50]%	[10-20]%
	DRG	83 - LA FARLEDE	[40-50]%	[10-20]%
	DRG	83 - PIGNANS	[40-50]%	[10-20]%

313 Formulaire RM, Annexe 1.

Tableau 14 : Parts de marché des Parties dans les zones de chalandise potentiellement problématiques – Marché de la valorisation des déchets non-ferreux par zones de chalandise de 200 km (2019)[314]

Région	Entité	Zone	PDM dans une zone de chalandise de 200 km	Incrément
AUVERGNE RHONES ALPES	DRG	74 - LA ROCHE SUR FORON	[40-50]%	[10-20]%
BRETAGNE	DRG	22 - PLUMAUDAN	[50-60]%	[20-30]%
	DRG	35 - RENNES	[40-50]%	[20-30]%
	DRG	56 - AURAY CEDEX	[40-50]%	[10-20]%
	GDE	35 - CESSON SEVIGNE	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	35 - FOUGERES	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	56 - HENNEBONT	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	56 - LORIENT	[40-50]%	[20-30]%
CENTRE VAL DE LOIRE	DRG	45 - BRIARE	[40-50]%	[5-10]%
NOUVELLE AQUITAINE	DRG	17 - LA ROCHELLE 1	[40-50]%	[10-20]%
OCCITANIE	DRG	11 - CARCASSONNE	[40-50]%	[0-5]%
PACA	DRG	06 - GRASSE	[40-50]%	[0-5]%
PACA	DRG	06 - VALLAURIS	[40-50]%	[0-5]%
PAYS-DE-LA-LOIRE	DRG	44 - GUERANDE	[40-50]%	[20-30]%
	DRG	44 - NANTES	[40-50]%	[20-30]%
	DRG	85 - LA FERRRIERE	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	49 - CHOLET	[40-50]%	[10-20]%
	GDE	85 - LA ROCHE SUR YON	[40-50]%	[20-30]%
	GDE	85 - SALLERTAINE	[40-50]%	[20-30]%

(306) Sur la base des tableaux ci-dessus,

(a) Prenant en considération des zones de chalandise de 400 km, l'Opération aboutit à des parts de marché combinées supérieures ou égales à 40% dans 5 zones de chalandise situées dans la région de PACA, avec un incrément résultant de l'Opération supérieur à 10%.

(b) Prenant en considération des zones de chalandise de 200 km, l'Opération aboutit à des parts de marché combinées supérieures ou égales à 40% dans 20 zones de chalandise situées dans 7 régions, et supérieures à 50% dans une zone (Plumaudan, qui a fermé depuis), avec des incréments très significatifs (supérieurs à 20% dans plusieurs zones).

5.6.2. Position de la Partie notifiante

(307) Selon la Partie notifiante, le marché de la valorisation des déchets métalliques a une dimension au moins nationale, compte tenu des conditions de marché décrites dans les précédents de la Commission et de l'Autorité et qui sont

[314] Formulaire RM, Annexe 1, telle que modifiée en réponse à la demande d'informations du 12 Novembre 2021.

toujours applicables et justifient donc qu'une délimitation au moins nationale soit retenue en l'espèce. En outre, les déchets métalliques seraient en partie exportés vers les pays européens limitrophes de la France, à savoir l'Allemagne, la Belgique et l'Espagne, en raison notamment de la règlementation plus souple de ces pays qui rend leur traitement hors de la France plus compétitif. Ainsi, les déchets ferreux « non déchiquetés, ni présentés en paquets » exportés vers l'Espagne et la Belgique représenteraient 10% du volume total de la collecte des déchets ferreux en France.

(308) Suivant cette logique, la Partie notifiante considère que l'Opération ne soulève pas de préoccupations sérieuses de concurrence sur le marché de la valorisation des déchets métalliques, compte tenu du fait que la part de marché combinée des Parties en France sur ce marché sera de l'ordre de [30-40]% (et ce y compris le segment des déchets ferreux), qu'elle sera inférieure à [30-40]% sur le segment de la valorisation des déchets non-ferreux, et que de nombreux concurrents (acteurs nationaux – voire internationaux – et régionaux) susceptibles d'exercer une forte pression concurrentielle sur la nouvelle entité demeureront sur ce marché[315].

(309) Selon la Partie notifiante, l'Opération ne va pas conférer à la nouvelle entité un pouvoir de marché accru ou une puissance d'achat vis-à-vis des producteurs de déchets pour les raisons suivantes[316].

- En cas de baisse des prix d'achat par la nouvelle entité, il n'y aura aucun obstacle à ce que les producteurs de déchets reportent facilement leurs ventes vers d'autres recycleurs : les concurrents (internationaux et régionaux) sont très nombreux sur tout le territoire, il n'existe pas de difficultés particulières à l'accès ou à l'expansion sur ce marché, et les plus petits acteurs sont plus agiles et compétitifs en termes de prix ;

- Il n'y a pas d'insuffisance de capacités de stockage/de valorisation et il est possible d'augmenter les moyens humains et matériels en cas de hausse d'activité sans coûts significatifs.

(310) Finalement, selon la Partie notifiante, le principal facteur de détermination du prix d'achat des déchets métalliques est le prix de vente à l'aval des MPS issues de la valorisation aux clients, ces prix étant eux-mêmes largement déterminés par le cours des métaux. Ainsi, les recycleurs ont un pouvoir de marché limité car d'autres facteurs que la concurrence au stade de collecte et de la valorisation influencent le prix d'achat des déchets métalliques[317].

5.6.3. Analyse de la Commission

(311) Sur la base des éléments suivants, la Commission considère que l'Opération est susceptible de soulever des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur pour plusieurs zones de chalandise pour la valorisation des déchets ferreux et non ferreux.

315 Formulaire CO, pts 1036 et 1037.
316 Formulaire CO, pts 1040-1044.
317 Formulaire CO, pt. 1046.

(312) Dans la mesure où le raisonnement s'applique à l'ensemble des zones concernées, l'analyse sera présentée globalement.

5.6.3.1. Les parties à la concentration détiennent des parts de marché élevées et sont les concurrents les plus proches

(A) Valorisation des déchets ferreux

(313) Au niveau national, les Parties disposeront d'une part de marché en volume de [30-40]% pour la valorisation des déchets ferreux, mais celle-ci sera plus de 5 fois supérieure à celle de leur premier concurrent, Suez (avec [5-10]% en volume), opérateur non spécialisé dans la gestion des déchets métalliques.

(314) Le maillage territorial dont dispose les Parties est également bien plus dense, les Parties disposant ensemble de plus de 206 sites de valorisation des déchets ferreux (141 sites dans le cas de Derichebourg et 65 dans le cas de Ecore), soit 4 fois plus que le nombre de sites exploités par le premier concurrent en termes de volume dans le marché de la valorisation des déchets ferreux (Suez, 48 sites).

Tableau 15 : Parts de marché des Parties sur le segment de la valorisation des déchets ferreux en France (2019)[318]

Recycleurs	PDM en volume	Volumes (T)	Nombre de sites
Derichebourg	[10-20]%	[…]	141
GDE	[10-20]%	[…]	65
Nouvelle Entité	**[30-40]%**	[…]	**206**
Suez	[5-10]%	[…]	48
Galloo	[0-5]%	[…]	20
Praxy	[0-5]%	[…]	28
Decons	[0-5]%	[…]	12
Paprec-Coved	[0-5]%	[…]	27
Passenaud Recyclage	[0-5]%	[…]	13
Guyot	[0-5]%	[…]	9
Sirmet	[0-5]%	[…]	5
Autres	[40-50]%	[…]	1061
Total	**100,00%**	[…]	**1429**

(315) L'Opération conduit à la disparition du concurrent le plus proche en termes de volume ou de nombre de sites sur l'ensemble du territoire national. Les Parties sont le premier et deuxième concurrent en termes de nombre de sites et de volumes valorisés, elles sont des opérateurs spécialisés dans le recyclage des métaux (contrairement à d'autres opérateurs comme Suez, leur deuxième concurrent sur le marché de la valorisation des déchets ferreux) et ont une présence qui couvre l'ensemble du territoire national (contrairement à d'autres opérateurs comme par exemple Galloo ou Decons, qui ont une implantation plutôt régionale en France).

(316) Comme l'indique un opérateur « *En France/Benelux, GDE et Derichebourg sont des partenaires incontournables pour* [confidentiel] *en raison de la localisation de leurs sites et de leur capacité à traiter des volumes importants de ferraille.*

318 Email de la Partie notifiante en date du 8 décembre 2021.

Dans aucune autre région, il n'existe une telle dépendance»[319]. Selon un autre opérateur « *GDE et Derichebourg sont les deux plus gros acteurs du marché français de la collecte et du recyclage des déchets métalliques, et ils disposent d'un large éventail de clients finaux pour les métaux recyclés. Contrairement aux entreprises plus petites, ils peuvent faire des devis pour tout, c'est-à-dire pour tous les flux de déchets. En outre, GDE et Derichebourg sont financièrement stables et fiables, ce qui en fait des partenaires commerciaux privilégiés sur le marché* »[320].

(317) Au niveau local, le tableau ci-dessous synthétise les parts de marché des Parties, des deux principaux concurrents et la distance des sites par rapport au site situé au centre de la zone pour toutes les zones problématiques identifiées :

[319] Compte rendu confidentiel.

[320] Compte rendu de la visioconférence du 18 juin 2021.

Tableau 16 : Parts de marché des Parties et leurs concurrents ainsi que les distances sur le marché de la valorisation de déchets ferreux en France par zones de chalandise de 150 km (2019)[321]

Région	Groupe	Zone	PDM combinée	Incrément	Distance (km).	PDM 1er concurrent	Distance 1er concurrent (km)	PDM 2ème concurrent	Distance 2ème concurrent
AUVERGNE RHONES ALPES	DRG	38 - REVENTIN VAUGRIS	[40-50]%	[20-30]%	19	[5-10]%	29	[5-10]%	26
	DRG	42 - LE COTEAU	[40-50]%	[10-20]%	78	[5-10]%	84	[5-10]%	60
	DRG	69 - LYON	[40-50]%	[10-20]%	9	[5-10]%	0	[5-10]%	2
	DRG	69 - OULLINS	[40-50]%	[10-20]%	3	[5-10]%	13	[5-10]%	14
	DRG	69 - ST ROMAIN EN GAL	[40-50]%	[20-30]%	11	[5-10]%	26	[5-10]%	22
	DRG	69 - VAULX EN VELIN	[40-50]%	[10-20]%	13	[5-10]%	14	[5-10]%	16
	DRG	69 - VILLEFRANCHE S/SAONE	[40-50]%	[20-30]%	37	[5-10]%	41	[5-10]%	42
	GDE	38 - SALAISE-SUR-SANNE	[40-50]%	[20-30]%	21	[5-10]%	48	[5-10]%	43
	GDE	69 - CORBAS	[40-50]%	[20-30]%	11	[5-10]%	11	[5-10]%	8
	GDE	69 - GIVORS	[40-50]%	[20-30]%	12	[5-10]%	21	[5-10]%	15
	GDE	69 - ST GENIS LAVAL	[40-50]%	[20-30]%	4	[5-10]%	7	[5-10]%	5
BOURGOGNE FRANCHE COMTE	DRG	71 - CHAUFFAILLES	[40-50]%	[10-20]%	61	[5-10]%	82	[5-10]%	50
BRETAGNE	DRG	22 - PLUMAUDAN	[50-60]%	[5-10]%	56	[5-10]%	92	[5-10]%	46
	DRG	35 - RENNES	[40-50]%	[20-30]%	11	[5-10]%	68	[0-5]%	56
	DRG	56 - AURAY CEDEX	[50-60]%	[10-20]%	29	[5-10]%	139	[5-10]%	111
	DRG	56 - LE SOURN	[40-50]%	[5-10]%	45	[20-30]%	26	[5-10]%	94
[5-10]%	GDE	35 - CESSON SEVIGNE	[40-50]%	[20-30]%	14	[5-10]%	70	[0-5]%	36
	GDE	56 - HENNEBONT	[50-60]%	[5-10]%	26	[20-30]%	3	[5-10]%	142
	GDE	56 - LORIENT	[50-60]%	[10-20]%	38	[20-30]%	18	[5-10]%	110
	GDE	56 - VANNES	[50-60]%	[20-30]%	28	[5-10]%	68	[0-5]%	111
GRAND EST	DRG	52 - NOGENT	[40-50]%	[10-20]%	84	[5-10]%	94	[5-10]%	124
	DRG	52 - SAINT-DIZIER	[40-50]%	[10-20]%	11	[0-5]%	134	[0-5]%	130
	DRG	88 - GOLBEY CEDEX	[40-50]%	[10-20]%	82	[0-5]%	67	[0-5]%	47
	GDE	52 - CHAMOUILLEY	[50-60]%	[10-20]%	11	[0-5]%	149	[0-5]%	102
NOUVELLE	DRG	79 - CERIZAY	[40-50]%	[10-20]%	35	[5-10]%	35	[5-10]%	34

[321] Formulaire RM, Annexe 1.

Région	Groupe	Zone	PDM combinée	Incrément	Distance (km).	PDM 1er concurrent	Distance 1er concurrent (km)	PDM 2ème concurrent	Distance 2ème concurrent
AQUITAINE									
OCCITANIE	DRG	34 - SETE	[40-50]%	[10-20]%	29	[5-10]%	27	[5-10]%	80
	GDE	34 - LAVERUNE	[40-50]%	[10-20]%	26	[5-10]%	8	[5-10]%	69
PAYS-DE-LA-LOIRE	DRG	44 - GUEMENE	[40-50]%	[20-30]%	55	[5-10]%	27	[5-10]%	69
	DRG	44 - GUERANDE	[50-60]%	[20-30]%	24	[5-10]%	6	[0-5]%	134
	DRG	44 - NANTES	[40-50]%	[20-30]%	13	[10-20]%	13	[5-10]%	8
	DRG	44 - VERTOU	[40-50]%	[20-30]%	12	[5-10]%	12	[5-10]%	8
	DRG	49 - AVRILLE CEDEX	[40-50]%	[10-20]%	10	[10-20]%	53	[5-10]%	26
	DRG	85 - LA FERRRIERE	[40-50]%	[10-20]%	11	[5-10]%	3	[5-10]%	11
	GDE	44 - CARQUEFOU	[40-50]%	[20-30]%	14	[10-20]%	10	[5-10]%	17
	GDE	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[50-60]%	[20-30]%	25	[10-20]%	24	[5-10]%	62
	GDE	44 - NANTES	[40-50]%	[20-30]%	14	[10-20]%	10	[5-10]%	17
	GDE	44 - SAINT HERBLAIN	[40-50]%	[10-20]%	8	[10-20]%	1	[5-10]%	12
	GDE	49 - CHOLET	[40-50]%	[10-20]%	38	[10-20]%	3	[5-10]%	11
	GDE	85 - CHASNAIS	[40-50]%	[10-20]%	34	[10-20]%	24	[5-10]%	45
	GDE	85 - LA ROCHE SUR YON	[40-50]%	[10-20]%	10	[10-20]%	12	[5-10]%	15
	GDE	85 - SALLERTAINE	[40-50]%	[10-20]%	55	[10-20]%	14	[5-10]%	50

(318) La Commission constate des problèmes de concurrence dans plusieurs zones de chalandise pour les raisons suivantes.

(319) Premièrement, pour la valorisation des déchets ferreux, les parts de marché des Parties sont supérieures à 40 % dans 41 zones de chalandise dans 7 régions françaises et même supérieures ou égales à 50 % dans 8 d'entre elles.

(320) Deuxièmement, dans la majorité des zones de chalandise, l'incrément résultant de l'Opération est très significatif (supérieur à 15 % dans tous les cas sauf pour 8 zones) et les concurrents disposent le plus souvent de parts de marché largement inférieures (souvent 5 à 6 fois) sauf pour trois zones en Bretagne, ou le premier concurrent aura des parts de marché supérieures à 20 % dans la valorisation des déchets ferreux, bien que dans deux de ces zones en Bretagne (56 - Hennebont et Lorient) les Parties auront des parts de marché combinées supérieures à 50 % et dans une de ces zones (56 - Le Sourn) une part de marché de [40-50]%.

(321) Troisièmement, l'analyse menée au niveau local met en évidence que les Parties disposent généralement d'un nombre de sites plus important que les concurrents. Or comme expliqué ci-avant, la proximité du site de valorisation est un élément important au regard de l'importance des coûts de transport dans la valorisation des déchets ferreux. Ainsi, le maillage territorial de la nouvelle entité constituera

un avantage important pour capter des volumes additionnels. Par exemple dans la zone 38 - Reventin Vaugris, les parties disposent de 24 sites au total, tandis que les prochains concurrents ont 4 sites (Suez), 3 sites (Praxy) et les autres concurrents entre deux et un site chacun; dans la zone 42 - le Coteau, les Parties disposent de 20 sites en total, tandis que les prochains concurrents ont 7 sites (Praxy), 4 sites chacun (pour Paprec et Suez), et les autres concurrents entre un et deux sites; dans la zone de 69 – Lyon, les Parties disposent de 25 sites, tandis que les prochains concurrents disposent de 4 sites chacun (pour Suez et Praxy), 2 sites chacun (pour Paprec, Rds et Seche), et un site chacun pour le reste des concurrents.

(322) Quatrièmement, dans la plupart des zones identifiées comme problématiques, les Parties sont des concurrents proches, voir même les plus proches s'agissant de leurs parts de marché mais aussi de la distance entre leurs sites de valorisation. Compte tenu de l'importance de la distance dans les coûts de transport des déchets métalliques et donc dans la compétitivité des opérateurs dans le marché de valorisation, le maillage plus dense des Parties, la proximité de leurs sites et leur plus grande capacité de valorisation comparée aux autres concurrents dans ces zones, rend les Parties les concurrents les plus proches pas seulement en France mais plus précisément dans les zones problématiques identifiées pour la valorisation des déchets ferreux. Plusieurs participants à l'enquête de marché se prononcent aussi en ce sens (paragraphe (316)).

(323) La Commission constate que la situation concurrentielle est plus nuancée sur les zones de chalandise suivantes pour la valorisation des déchets ferreux :

- Le site de Plumaudan a été fermé en 2020. L'Opération n'est dès lors pas de nature à soulever de problème de concurrence sur cette zone.

- Sur la zone de Nogent, la nouvelle entité détiendra une part de marché de [40-50]%. La future entité fera face à la concurrence de nombreux opérateurs (les Parties détiendront 17 sites sur un total de 64) sur cette zone. En tenant compte des effets de seuils (sur une zone élargie à 10 %), la part de marché de la nouvelle entité baissera à [30-40]% sur une zone de chalandise de 165 km. Sur une telle zone, la nouvelle entité fera face à la concurrence de deux groupes nationaux (Suez et Paprec-Coved), chacun détenant une part de marché comprise entre respectivement [5-10]% et [5-10]%).

(B) Valorisation des déchets non-ferreux

(324) Au niveau national, les Parties disposeront d'une part de marché en volume de [30-40]% pour la valorisation des déchets non-ferreux, mais celle-ci est plus de 5 fois supérieure à celle de leur premier concurrent, Praxy (avec [5-10]% en volume).

(325) Le maillage territorial dont disposent les Parties est également bien plus dense, les Parties disposant ensemble de 212 sites de valorisation des déchets non-ferreux (143 pour Derichebourg et 69 pour Ecore), soit 7 fois plus que le nombre de sites exploités par le premier concurrent en termes de volume dans le marché de la valorisation des déchets non-ferreux (Praxy, 28 sites).

Tableau 17 : Parts de marché des Parties sur le segment de la valorisation des déchets non-ferreux en France (2019)[322]

Recycleurs	PDM en volume	Volumes (T)	Nombre de sites	Nombre de concurrents
Derichebourg	[20-30]%	[…]	143	1
Gde	[5-10]%	[…]	69	1
Nouvelle Entité	**[30-40]%**	**[…]**	**212**	**2**
Praxy	[5-10]%	[…]	28	1
Galloo	[5-10]%	[…]	20	1
Suez	[5-10]%	[…]	47	1
Paprec-Coved	[0-5]%	[…]	28	1
Guyot	[0-5]%	[…]	9	1
Passenaud Recyclage	[0-5]%	[…]	13	1
Decons	[0-5]%	[…]	12	1
Sirmet	[0-5]%	[…]	5	1
Marchetto (Stlg)	[0-5]%	[…]	3	1
Vercruysse	[0-5]%	[…]	1	1
Ferinox	[0-5]%	[…]	2	1
Autre	[30-40]%	[…]	1.073	1.004
Total	**100,0%**	**[…]**	**1.453**	**1.017**

(326) En termes de volume ou de nombre de sites, la nouvelle entité disposera d'une position prééminente par rapport à celles de ses principaux concurrents. L'Opération conduit à la disparition du concurrent le plus proche en termes de volume ou de nombre de sites sur l'ensemble du territoire national. Comme indiqué au paragraphe 82, les Parties sont considérées comme des opérateurs incontournables sur le marché du recyclage des déchets métalliques.

(327) Au niveau local, les tableaux ci-dessous synthétisent les parts de marché des Parties, des deux principaux concurrents et la distance des sites par rapport au site situé au centre de la zone pour toutes les zones problématiques identifiées dans des zones de chalandise de 400 km et 200 km :

322 Réponse au RFI du 8 décembre 2021.

Tableau 18 : Parts de marché des Parties et leurs concurrents ainsi que les distances sur le marché de la valorisation de déchets non-ferreux en France par zones de chalandise de 400 km (2019)[323]

Région	Gpe	Zone	PDM combinée	Incrément	Distance (km)	PDM 1er concurrent	Distance 1er concurrent (km)	PDM 2ème concurrent	Distance 2ème concurrent (km)
PACA	DRG	06 - CARROS CEDEX	[40-50]%	[10-20]%	213	[10-20]%	217	[5-10]%	389
PACA	DRG	06 - GRASSE	[40-50]%	[10-20]%	176	[10-20]%	180	[5-10]%	395
PACA	DRG	06 - VALLAURIS	[40-50]%	[10-20]%	189	[10-20]%	193	[5-10]%	394
PACA	DRG	83 - LA FARLEDE	[40-50]%	[10-20]%	78	[10-20]%	106	[5-10]%	399
PACA	DRG	83 - PIGNANS	[40-50]%	[10-20]%	103	[10-20]%	107	[0-5]%	370

[323] Formulaire RM, Annexe 1.

Tableau 19 : Parts de marché des Parties et leurs concurrents ainsi que les distances sur le marché de la valorisation de déchets non-ferreux en France par zones de chalandise de 200 km (2019)[324]

Région	Gpe	Zone	PDM combinée	Incrément	Distance (km)	PDM 1er concurrent	Distance 1er concurrent (km)	PDM 2ème concurrent	Distance 2ème concurrent (km)
AUVERGNE RHONES ALPES	DRG	74 - LA ROCHE SUR FORON	[40-50]%	[10-20]%	130	[10-20]%	12	[5-10]%	162
BRETAGNE	DRG	22 - PLUMAUDAN	[50-60]%	[20-30]%	56	[10-20]%	84	[5-10]%	58
	DRG	35 - RENNES	[40-50]%	[20-30]%	11	[10-20]%	68	[10-20]%	56
	DRG	56 - AURAY CEDEX	[40-50]%	[10-20]%	29	[30-40]%	27	[5-10]%	110
	GDE	35 - CESSON SEVIGNE	[40-50]%	[20-30]%	14	[10-20]%	70	[10-20]%	36
	GDE	35 - FOUGERES	[40-50]%	[20-30]%	58	[10-20]%	33	[10-20]%	36
	GDE	56 - HENNEBONT	[40-50]%	[20-30]%	26	[30-40]%	3	[5-10]%	120
	GDE	56 - LORIENT	[40-50]%	[20-30]%	38	[30-40]%	18	[5-10]%	132
CENTRE VAL DE LOIRE	DRG	45 - BRIARE	[40-50]%	[5-10]%	151	[5-10]%	95	[5-10]%	177
NOUVELLE AQUITAINE	DRG	17 - LA ROCHELLE 1	[40-50]%	[10-20]%	44	[10-20]%	68	[5-10]%	137
PAYS-DE-LA-LOIRE	DRG	44 - GUERANDE	[40-50]%	[20-30]%	24	[10-20]%	6	[5-10]%	23
	DRG	44 - NANTES	[40-50]%	[20-30]%	13	[10-20]%	13	[0-5]%	8
	DRG	85 - LA FERRRIERE	[40-50]%	[20-30]%	11	[10-20]%	3	[5-10]%	192
	GDE	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[40-50]%	[20-30]%	25	[10-20]%	24	[5-10]%	1
	GDE	49 - CHOLET	[40-50]%	[10-20]%	38	[10-20]%	62	[10-20]%	3
	GDE	85 - LA ROCHE SUR YON	[40-50]%	[20-30]%	10	[10-20]%	12	[0-5]%	15
	GDE	85 - SALLERTAINE	[40-50]%	[20-30]%	55	[10-20]%	14	[5-10]%	50

(328) La Commission constate des problèmes de concurrence dans plusieurs zones de chalandise pour les raisons suivantes.

(329) Premièrement, pour la valorisation des déchets non-ferreux :

(a) Prenant en considération des zones de chalandise de 400 km, les parts de marché des Parties sont supérieures à 40 % dans 5 zones de chalandise dans la région PACA.

(b) Prenant en considération des zones de chalandise de 200 km, les parts de marché des Parties sont supérieures à 40 % dans 17 zones de chalandise situées dans 5 régions, et supérieures à 50 % dans une zone d'entre elles (Plumaudan, fermé depuis).

(330) Deuxièmement :

[324] Formulaire RM, Annexe 1.

(a) Prenant en considération des zones de chalandise de 400 km, dans la majorité des zones de chalandise, l'incrément résultant de l'Opération est significatif (supérieur à 10 % dans tous les cas) et les concurrents disposent le plus souvent de parts de marché inférieures de l'ordre de 4 fois.

(b) Prenant en considération des zones de chalandise de 200 km, dans la majorité des zones de chalandise, l'incrément résultant de l'Opération est très significatif (supérieur à 20 % dans la plupart les cas) et les concurrents disposent le plus souvent de parts de marché 2 à 3 fois inférieures, à l'exception de certaines zones pour lesquels le concurrent le plus proche aura des parts de marché significatives ([30-40]% dans les zones de Auray et Hennebont, et [30-40]% dans la zone de Lorient).

(331) Troisièmement, l'analyse menée au niveau local met en évidence que les Parties disposent généralement d'un nombre de sites plus important que les concurrents et le maillage territorial de la nouvelle entité constituera un avantage pour capter des volumes additionnels. Par exemple, pour des zones de chalandise de 400 km, dans la zone de 06 - Carros-Cedex les Parties détiendront un total de 28 sites, le prochain concurrent 4 sites (Praxy), et le reste de concurrents entre deux et un site chacun ; dans la zone de 06 - Grasse les Parties détiendront un total de 31 sites, le prochain concurrent 4 sites (Praxy), et le reste de concurrents entre deux et un site chacun. Pour des zones de chalandise de 200 km, par exemple dans la zone de la 74 - Roche sur Foron, les Parties diposent d'un total de 22 sites, tandis que les concurrents disposent de 7 sites (Praxy), 3 sites (Vignier et Fils), et le reste des concurrents entre deux et un site chacun.

(332) Quatrièmement, dans la plupart des zones identifiées comme problématiques, les Parties sont des concurrents proches, voir même les plus proches s'agissant de leurs parts de marché, et dans certaines zones aussi s'agissant de la distance entre leurs sites de valorisation. Compte tenu de l'importance de la distance dans les coûts de transport des déchets métalliques et donc dans la compétitivité des opérateurs sur le marché de valorisation, le maillage plus dense des Parties, la proximité de leurs sites et leur plus grande capacité de valorisation comparée aux autres concurrents dans ces zones, rend les Parties les concurrents les plus proches pas seulement en France mais plus précisément dans les zones problématiques identifiées pour la valorisation des déchets non-ferreux. Plusieurs participants à l'enquête de marché se prononcent en ce sens (voir paragraphe (316)).

5.6.3.2. Analyse des barrières à l'entrée et à l'expansion pour la valorisation des déchets ferreux et non-ferreux

(333) La Commission note que, en principe, le fonctionnement du marché favorise les possibilités pour les fournisseurs des déchets métalliques de changer de recycleurs. Notamment, la majorité des achats de déchets métalliques par les recycleurs ne donne pas lieu au lancement d'appels d'offres – publics ou privés – par les fournisseurs. La majorité des achats de déchets ferreux est réalisée chaque mois par les recycleurs, sur la base des commandes prises à l'aval auprès des aciéries, lesquelles sollicitent, en général pour une durée d'un mois calendaire, un volume prédéterminé de métaux valorisés à un prix fixé. Les déchets non-

ferreux, quant à eux, donnent lieu à des achats spots par les recycleurs auprès des fournisseurs de déchets[325].

(334) Néanmoins, cette flexibilité de la part des fournisseurs doit être mise en perspective avec les capacités de recyclage beaucoup plus faibles des concurrents dans les zones potentiellement problématiques et les barrières à l'expansion constatées par l'enquête de la Commission. Comme l'indique un concurrent « *Il est assez facile d'entrer sur le marché, mais à l'inverse il est difficile de gagner en envergure car cela nécessite des investissements conséquents que seuls les opérateurs de grande taille semblent capables de réaliser* »[326]. Selon ce même concurrent « […] *La puissance financière des deux parties conjuguées à des outils de traitement performants peuvent affaiblir fortement des acteurs régionaux n'ayant pas leur capacité d'investissement et d'innovation* »[327].

(335) Comme l'explique la Partie notifiante[328], l'installation de sites de valorisation de déchets métalliques nécessite l'obtention d'autorisations réglementaires. Les plus petits sites de valorisation (si la surface dédiée à l'activité est inférieure à 1000 m² et la quantité de déchets métalliques valorisée est inférieure à 10 tonnes par jour) peuvent être exploités avec une simple déclaration. Pour les sites traitant un nombre plus important de volumes (au-delà de 10 tonnes par jour de déchets métalliques valorisés), le système de l'autorisation préalable s'applique. Ainsi, les régimes de la simple déclaration et de l'autorisation préalable ne distinguent pas selon les outils de valorisation exploités sur le site en question, et la procédure à suivre pour obtenir une autorisation d'exploiter un broyeur est donc la même que pour les autres outils de valorisation. En pratique, les sites de valorisation les plus importants (comprenant des outils tels que les broyeurs, cisailles et presses) sont soumis au régime de l'autorisation préalable, dès lors que les volumes de déchets qu'ils valorisent excèdent 10 tonnes par jour. Le régime de l'autorisation préalable nécessite de préparer un dossier. Le dossier est instruit par une unité départementale de la DREAL (Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement). Au terme de l'instruction du dossier, le préfet compétent prend un arrêté préfectoral d'autorisation ou de refus. Selon un opérateur du secteur, les arrêtés préfectoraux sont difficiles à obtenir car les autorités estiment que le nombre et la capacité actuels des broyeurs existants suffit à répondre à la demande[329].

(336) Outre les contraintes réglementaires, l'installation des outils de valorisation puissants, tels que les broyeurs, requiert des investissements significatifs pour son installation et pour son fonctionnement[330]. Par exemple, selon un concurrent des Parties, le broyage est une activité qui requiert des investissements capitalistiques très importants[331]. Un autre opérateur expose que « *l'équipement nécessite un volume de VHU très très élevé pour être amorti* »[332]. Un aciériste

---

325 Réponse RFI 5, question 1.

326 Compte rendu confidentiel.

327 Compte rendu confidentiel.

328 Réponse RFI 6, question 4.

329 Compte rendu d'une conférence téléphonique du 9 novembre 2021.

330 Selon la Partie notifiante, l'entrée sur le marché de la valorisation des VHU est estimée à environ 12-13 millions d'euros, correspondant à l'achat d'un broyeur (2 000 – 3 000 chevaux), au dallage du site, aux pelles pour alimenter le broyeur et à l'alimentation électrique.

331 Réponse au Q1, question 19.2.1.

332 Réponse au Q1, question 59.1.

expose que les broyeurs représentent un investissement important[333]. Ensuite, les coûts fixes d'un broyeur comprennent principalement le coût de l'amortissement de l'investissement, les frais de personnel et d'autres coûts fixes comme les assurances, les loyers en cas de location, les impôts et taxes[334]. Un tel investissement est en l'espèce d'autant plus difficile que les broyeurs en France sont en surcapacité[335] et que les fournisseurs n'offrent aucune garantie de volume, de sorte qu'un opérateur souhaitant installer un broyeur ne dispose d'aucune certitude que celui-ci pourra être rentabilisé. En effet, comme expliqué auparavant, la Commission comprend que la majorité des achats de déchets ferreux sont réalisés chaque mois par les recycleurs, sur la base des commandes prises à l'aval auprès des aciéries, lesquelles sollicitent, en général pour une durée d'un mois calendaire, un volume prédéterminé de métaux valorisés à un prix fixé. Les déchets non-ferreux donnent lieu, quant à eux, à des achats spots par les recycleurs auprès des fournisseurs de déchets.

(337) Aussi, une expansion structurelle dans ce marché requiert, en plus des investissements importants, de besoins logistiques lourds pour assurer l'approvisionnement des outils de recyclage plus performants. Comme l'explique un concurrent « [La société mère] *exploite également le principal outil de production du Groupe, un broyeur* […] *Un deuxième broyeur est exploité par sa filiale Espagnole, ce qui permet une augmentation de sa capacité de production mais impose une gestion logistique plus lourde des flux des marchandises* […] »[336]. Selon ce même concurrent « […] *Les investissements financiers que représentent l'acquisition des matériels nécessaires à la valorisation sont importants, voire très lourds pour des broyeurs puissants. Aussi tous les acteurs du marché n'exploitent pas l'ensemble des différents processus de valorisation. C'est pourquoi la concurrence quand elle existe, s'étend par processus de valorisation. C'est ici que notre observation* […] *relative à la maitrise de la collecte et des flux entrants de matière afin d'alimenter l'outil de production/valorisation, prend toute son importance et dans un marché concurrentiel c'est la valeur des cours de rachat des déchets déterminée lors de la collecte qui en sera sa logique* »[337].

(338) Les barrières à l'entrée et à l'expansion dans le marché de la valorisation des déchets métalliques expliquent aussi que le marché de la valorisation soit plus concentré de celui de la collecte, où la présence de petits opérateurs est plus courante. Comme l'explique la Partie notifiante « *Certains opérateurs qui collectent des déchets métalliques privilégient des ventes d'opportunité au profit*

---

333 Réponse au Q1, question 59.1.

334 Le montant annuel des coûts fixes par broyeur (non encore amorti) peut être évalué à environ de […], correspondant à […] pour l'amortissement (en prenant une hypothèse d'un amortissement linéaire sur 10 ans d'un broyeur de [...]) et à […] pour les frais de personnel et autres coûts fixes (En cas de leasing d'un broyeur, l'amortissement est remplacé par les loyers de leasing). Cela représenterait environ 10% en moyenne des coûts totaux d'un broyeur, pourcentage qui varie selon le niveau d'activité du broyeur. Ces coûts totaux comprennent l'achat de marchandises, les coûts variables (énergie et entretien) et les coûts fixes.

335 Selon la Partie notifiante, les sites de valorisation avec broyeur en France des Parties et de leurs concurrents bénéficient de capacités immédiatement disponibles évaluées entre [10-20]% et [20-30]% du volume de déchets qu'ils broient actuellement (Formulaire CO, pt. 1012) et les concurrents interrogés ont confirmé l'existence de surcapacités (Réponses questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021).

336 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 1.

337 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 21.

d'opérateurs qui vont ensuite procéder au traitement par valorisation, compte tenu, d'une part, du coût et/ou de la durée du traitement par valorisation et, d'autre part, de la variation du cours des métaux (certains métaux étant notamment côtés en bourse). Ces opérateurs réalisent un arbitrage économique entre le prix de revient interne de leurs opérations de valorisation (i.e. le coût qu'ils supportent pour valoriser les déchets métalliques collectés et en extraire des matières premières secondaires (MPS) qu'ils commercialisent à l'aval) et le prix d'achat des déchets métalliques non valorisés qui peut leur être proposé par d'autres opérateurs (négociants, etc.), les Parties et leurs principaux concurrents par exemple. Cela peut conduire des collecteurs de déchets métalliques à opter pour la simple revente des déchets métalliques qu'ils ont collectés, car le prix d'achat qui leur est proposé est supérieur à la marge de valorisation qu'ils auraient pu engranger en valorisant eux-mêmes ces déchets »[338]. Ainsi, [20-30]% des déchets métalliques valorisés par le Groupe Derichebourg correspondent à des achats auprès de tiers (soit […]MT sur un total de […]MT) et que [50-60]% des déchets métalliques valorisés par la Cible correspondent à des achats auprès de tiers (soit […]MT sur un total de […]MT).[339]

(339) Finalement, entrer sur le marché du recyclage des déchets métalliques requiert aussi une connaissance du secteur, ce qui peut constituer une barrière à l'entrée et à l'expansion. Comme l'explique un concurrent « *Précisons que si des sociétés comme Véolia et Suez sont très actives dans le domaine de l'élimination des déchets ménagers (enfouissement et valorisation énergétique), leur rôle reste mineur dans le domaine du recyclage des déchets en général et des déchets métalliques en particulier. Les raisons sont multiples pour expliquer la faible activité des « majors » du déchet ménager dans les déchets métalliques : [i] raisons historiques : absence d'investissements dans ce secteur [ii] raisons institutionnelles : les déchets métalliques sont très largement en dehors du champ des collectivités locales : c'est un secteur dépendant très fortement de l'industrie [iii] raisons organisationnelles : le recyclage des déchets métalliques produit des matières premières industrielles (acier, aluminium…) qu'il faut gérer comme toute matière première sur un marché mondial extrêmement fluctuant, et qui demande une très grande réactivité, de type « salle de marché » : les « majors » du déchet ont leurs points forts sur des contrats de long terme avec des collectivités (excellence juridique), mais sont totalement dépourvues de culture de marché* »[340].

(340) En conclusion, la plus grande capacité de valorisation des Parties en fait des acteurs incontournables pour les fournisseurs et pour les collecteurs tiers des déchets métalliques dans les zones identifiées comme problématiques (voir Tableau 16 et le Tableau 18Tableau 17 ci-dessus, à l'exception des zones de Plumaudan et Nogent), sans que les concurrents puissent facilement augmenter leurs capacités de valorisation de manière structurelle. En outre, bien qu'il existe des capacités disponibles dans le marché de la valorisation des déchets métalliques, ces capacités restent limitées par rapport à celles des Parties, qui possèdent des outils de recyclage plus nombreux et performants que ceux des

338 Réponse RFI 4, question 3.

339 Réponse RFI 4, question 3

340 Réponse au Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, question 1.

concurrents, comme le reflètent leurs parts de marché, souvent 4 à 6 fois plus élevées que celles des concurrents les plus proches.

(341) En conclusion, les barrières à l'entrée et à l'expansion dans le marché de la valorisation des déchets ferreux et non-ferreux sont importants.

5.6.3.3. Conclusion

(342) Au vu de ce qui précède, l'Opération soulève de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur au titre de possibles effets non-coordonnées horizontaux sur les zones autour des sites de valorisation des déchets ferreux des Parties identifiés dans le Tableau 16 (sauf pour le site de Plumaudan qui a été fermé et le site de Nogent pour les raisons expliquées au paragraphe (323)) et les sites de valorisation des déchets non-ferreux des Parties identifiés dans le Tableau 18 (sauf Plumaudan, qui a fermé).

5.7. Le marché de la collecte des VHU

5.7.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques

(343) Sur la base des informations communiquées par les Parties, les parts de marché sont les suivantes :

Tableau 20: Parts de marché des Parties sur le marché de la collecte des VHU dans des zones de chalandise de 75km (Données 2019)[341]

Région	Groupe	Zone[342]	Part de marché combinée	Incrément
AUVERGNE RHONES ALPES	DRG	38 - REVENTIN VAUGRIS	[40-50]%	[10-20]%
	GDE	69 - GIVORS	[40-50]%	[10-20]%
	GDE	69 - ST GENIS LAVAL	[40-50]%	[10-20]%
GRAND EST	GDE	54 - CHEMINOT	[40-50]%	[5-10]%
	GDE	68 - SAINT-LOUIS	[40-50]%	[5-10]%
OCCITANIE	DRG	34 - SETE	[40-50]%	[5-10]%
PAYS-DE-LA-LOIRE	DRG	44 - GUERANDE	[70-80]%	[10-20]%
	DRG	85 - LA FERRIERE	[40-50]%	[5-10]%
	GDE	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[60-70]%	[5-10]%
	GDE	85 - CHASNAIS	[40-50]%	[5-10]%
	GDE	85 - LA ROCHE SUR YON	[40-50]%	[5-10]%

(344) Tel qu'indiqué dans le tableau ci-dessus, l'Opération aboutit à des parts de marché combinées supérieures ou égales à 50 % dans 2 zones de chalandise situées dans la région Pays de Loire et comprises entre 40 et 50 % dans 9 zones de chalandise situées dans 4 régions françaises. De plus, l'incrément résultant de

341 Calculs de la Commission sur la base de données fournies par les Parties (Annexe 6-11-a, v2 envoyée en réponse à la RFI 8).

342 Le chiffre correspond au numéro de département.

l'Opération est non négligeable dans l'ensemble de ces zones (supérieur ou égal à 5 % et pouvant aller jusqu'à [10-20]%).

5.7.2. Position de la Partie notifiante

(345) Selon la Partie notifiante[343], le marché de la collecte des VHU est *a minima* de dimension nationale, dans la mesure où les conditions de concurrence sont homogènes en France du point de vue de l'offre et de la demande.

(346) Sur le marché ainsi défini, les parts de marché combinées de la nouvelle entité sont inférieures à 10 %, de sorte que l'Opération n'est pas susceptible de soulever le moindre problème de concurrence. De même, si le marché est examiné à l'échelle régionale, les parts de marché combinées de la nouvelle entité sont inférieures à 20 %[344].

(347) La Partie notifiante avance également que le marché de la collecte des VHU est caractérisé par de faibles barrières à l'entrée[345].

5.7.3. Analyse de la Commission

(348) Sur la base des éléments suivants, la Commission considère que l'Opération n'est pas susceptible de soulever des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur pour les zones de chalandise ci-avant identifiées, à l'exception de la zone de chalandise de Sète.

(349) Dans la mesure où le raisonnement s'applique à l'ensemble des zones concernées, l'analyse sera présentée globalement, tout en prenant en compte, le cas échéant, les spécificités des différentes zones de chalandise.

(350) À titre illustratif et liminaire, au niveau national, la Commission constate que l'activité de collecte des VHU est règlementée. La réglementation encadre notamment le nombre de sites agréés VHU devant se trouver sur le territoire français et la distance maximale entre deux sites. Il en résulte qu'il existe de très nombreux centres agréés VHU en France (1 635 centres agréés en 2019 répartis sur le territoire français)[346].

---

343 Formulaire CO, pt. 518.

344 Formulaire CO, pts 723 et 726.

345 Email des Parties en date du 14 décembre 2021.

346 ADEME, Rapport annuel de l'Observatoire des véhicules hors d'usage - Données 2019, p. 48.

Image 3 : Nombre de centres VHU agréés par département[347]

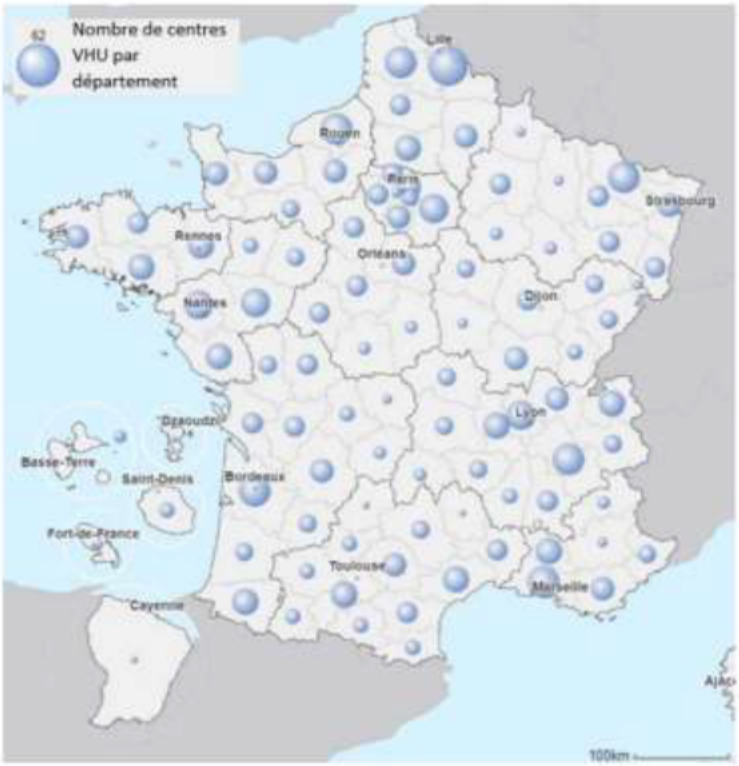


Figure 24 : Nombre de centres VHU par département

(351) L'activité de collecte des VHU est très accessoire pour les Parties qui ne disposent que d'un nombre limité de sites bénéficiant de l'agrément prévu à l'article R. 543-162 du Code de l'environnement (respectivement 106 sites agréés comme centres VHU pour le Groupe Derichebourg et 56 pour la Cible). Les Parties interviennent principalement en qualité d'intermédiaires entre les constructeurs automobiles (en l'occurrence le Groupe PSA) et les centres VHU tiers. Leur part de marché au niveau national est inférieure à 9%.

(352) L'analyse des zones listées ci-avant conduit à écarter tout doute sérieux sur le marché de la collecte des VHU, à l'exception de la zone de Sète.

(353) Premièrement, il convient de noter que dans la majorité des zones les parts de marché des Parties demeureront inférieures à 50 % (à l'exception des zones de Sète, Guérande, et Montoir de Bretagne), avec un incrément relativement modeste (inférieur ou égal à 10 %, à l'exception de 3 zones situées dans la région Auvergne-Rhône-Alpes).

(354) Deuxièmement, la nouvelle entité continuera à faire face à la concurrence à un nombre significatif opérateurs présents dans les différentes zones de chalandise.

Tableau 21: Nombre de concurrents présents dans les différentes zones de chalandise

Région	Zone de chalandise	PDM combinées	Nombre de concurrents
AUVERGNE RHONES ALPES	38 - REVENTIN VAUGRIS	[40-50]%	28

347 *Ibidem*., p. 49.

Région	Zone de chalandise	PDM combinées	Nombre de concurrents
	69 - GIVORS	[40-50]%	36
	69 - ST GENIS LAVAL	[40-50]%	33
GRAND EST	54 - CHEMINOT	[40-50]%	11
	68 - SAINT-LOUIS	[40-50]%	5
OCCITANIE	34 - SETE	[40-50]%	11
PAYS-DE-LA-LOIRE	44 - GUERANDE	[70-80]%	3
	85 - LA FERRIERE	[40-50]%	8
	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[60-70]%	5
	85 - CHASNAIS	[40-50]%	7
	85 - LA ROCHE SUR YON	[40-50]%	7

(355) Troisièmement, les concurrents les plus importants disposent dans la majorité des zones de chalandise de parts de marché non négligeables, comprises entre [5-10] et [10-20]% dans 7 zones de chalandise pour le premier concurrent. Il convient de noter que c'est tout particulièrement le cas pour les zones de Montoir-de-Bretagne et de Guérande où le premier concurrent situé à 2 km seulement de Montoir-de-Bretagne dispose d'une part de marché de [10-20]% et [5-10]% respectivement.

Tableau 22: Parts de marché des Parties et de leurs principaux concurrents et distances entre les sites sur le marché de la collecte des VHU dans des zones de chalandise de 40 km (Données 2019)[348]

Région	Zone de chalandise	PDM combinées	Incrément	Distance (km)	PDM 1er concurrent	Distance 1er concurrent (km)	PDM 2ème concurrent	Distance 2ème concurrent (km)
AUVERGNE RHONES ALPES	38 - REVENTIN VAUGRIS	[40-50]%	[10-20]%	19	[0-5]%	33	[0-5]%	38
	69 GIVORS	[40-50]%	[10-20]%	21	[0-5]%	22	[0-5]%	36
	69 - ST GENIS LAVAL	[40-50]%	[10-20]%	7	[0-5]%	8	[0-5]%	36
GRAND EST	54 – CHEMINOT	[40-50]%	[5-10]%	20	[5-10]%	20	[5-10]%	18
	68 - SAINT-LOUIS	[40-50]%	[5-10]%	30	[10-20]%	29	[10-20]%	36
OCCITANIE	34 – SETE	[40-50]%	[5-10]%	29	[5-10]%	24	[5-10]%	27
PAYS-DE-LA-LOIRE	44 GUERANDE	[70-80]%	[10-20]%	24	[10-20]%	27	[5-10]%	10
	85 - LA FERRIERE	[40-50]%	[5-10]%	11	[5-10]%	3	[5-10]%	10
	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[60-70]%	[5-10]%	25	[5-10]%	2	[5-10]%	16
	85 - CHASNAIS	[40-50]%	[5-10]%	34	[5-10]%	35	[5-10]%	38
	85 - LA ROCHE SUR YON	[40-50]%	[5-10]%	10	[5-10]%	11	[5-10]%	3

(356) Quatrièmement, la Commission considère que les parts de marché élevées doivent être appréciées en tenant également compte de la pression concurrentielle des opérateurs situés en bordure immédiate des dans zones concernées[349]. Leur prise en compte conduit à une diminution importante de la part de marché combinée des Parties qui devient inférieure à 40 %, dans la

[348] Calculs de la Commission sur la base de données communiquées par les Parties (Annexe 6-11-a v2 envoyée en réponse à la RFI 8).

[349] Compte de la taille limitée des zones de chalandise considère qu'une extension de 10 % ne reflète pas de façon adéquate la pression concurrentielle des opérateurs situés en bordure de zone et propose de retenir une zone de chalandise de 50 km. Cette distance de 50 km est d'autant plus appropriée en l'espèce qu'elle correspond au seuil fixé par la réglementation française pour déterminer le nombre de centres agréés VHU devant être présents sur le territoire français.

grande majorité des zones (à l'exception des zones du Chasnais et de Sète). A cet égard, le site de Sète se distingue en ce que la part de marché combinée augmente, de sorte que la nouvelle entité ne fera face à aucune pression concurrentielle de la part des opérateurs situés en bordure de zone. Au contraire, leur prise en compte conduit à une diminution radicale de la part de marché dans les zones de Guérande et de Montoir-de-Bretagne. En effet, les Parties font face à la concurrence d'un opérateur très fort, Atlantic Recycl Auto, situé à Saint-Nicolas de Redon, qui collecte [5000 – 6000] tonnes de VHU (12 fois plus que Guérande) et exerce une pression concurrentielle importante sur les sites des Parties situés à Guérande et Montoir-de-Bretagne.

Tableau 23 : Analyse des parts de marché des Parties en tenant compte des concurrents situés en bordure de zone[350]

Région	PDM combinée dans la zone de chalandise initiale (40km)	PDM combinée dans la zone de chalandise élargie (50km)
Reventin Vaugris (38)	[40-50]%	[30-40]%
Givors (69)	[40-50]%	[30-40]%
St Genis Laval (69)	[40-50]%	[30-40]%
Cheminot (54)	[40-50]%	[20-30]%
Saint Louis (68)	[40-50]%	[30-40]%
La Ferrière (85)	[40-50]%	[30-40]%
Chasnais (85)	[40-50]%	[40-50]%351
La Roche sur Yon (85)	[40-50]%	[30-40]%
Montoir de Bretagne (44)	[60-70]%	[20-30]%
Guérande (44)	[70-80]%	[30-40]%
Sète	[40-50]%	[40-50]%

(357) Cinquièmement, les barrières à l'entrée et à l'expansion sur le marché de la collecte de VHU ne paraissent pas particulièrement élevées. Tout d'abord, l'objectif des pouvoirs publics est de développer le nombre de centres agréés afin de répondre à l'objectif de réutilisation et de recyclage des VHU et de lutter contre la filière illégale de traitement des VHU qui porte préjudice à l'environnement. Ensuite, s'il faut obtenir un agrément préfectoral pour exercer cette activité, les pouvoirs publics ont simplifié la procédure pour l'obtenir en prenant l'arrêté du 14 avril 2020[352]. De surcroît, selon la Partie notifiante, les investissements requis pour développer une telle activité sont limités (environ 70-80 000 euros)[353].

350 Email des Parties en date du 2 décembre 2020 à 19.11.

351 La part de marché de la nouvelle entité est légèrement supérieure à 40 % sur la zone élargie de 50 km. Toutefois, l'Opération n'est pas susceptible de soulever de problèmes dès lors que (i) l'incrément est limité (environ [5-10]%) et (ii) les deux premiers concurrents ont une part de marché de [10-20]% et [5-10]% chacun sur la zone élargie.

352 https://www.ecologie.gouv fr/vehicules-hors-dusage.

353 Email des Parties en date du 14 décembre 2021 à 15.56.

(358) Enfin, si la majorité des répondants considère que l'impact de la transaction sera négatif s'agissant du marché de la collecte de VHU, leurs explications se concentrent plutôt sur l'importance des Parties sur le marché de la valorisation des VHU, pour lesquels la Commission considère que l'Opération est susceptible de soulever des doutes sérieux[354].

(359) Pour l'ensemble des raisons ci-avant exposées, l'Opération ne soulève pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur au titre de possibles effets non-coordonnées horizontaux le marché de la collecte des VHU, à l'exception de la zone de Sète où les parts de marché de la nouvelle entité sont élevées, y compris en tenant compte d'une zone de chalandise élargie, l'incrément de [5-10]% et où les concurrents disposent de parts de marché modestes ([5-10]% pour les deux premiers).

5.8. Le marché de la valorisation des VHU

5.8.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques

(360) Sur la base des informations communiquées par les Parties, les parts de marché sont les suivantes :

[354] Réponse au Q1, questions 51 et 52.

Tableau 24 : Parts de marché des Parties dans des zones de chalandise potentiellement problématiques sur le marché de la valorisation des VHU sur des zones de chalandise de 200 km (Données 2019 ajustées[355] intégrant la pression concurrentielle des opérateurs étrangers[356] mais excluant la filière illégale)

Entité	Zone	Part de marché combinée	Incrément
AUVERGNE RHONES ALPES			
DRG	69 - SAINT PIERRE DE CHANDIEU	[60-70]%	[20-30]%
GDE	38 - SALAISE-SUR-SANNE	[50-60]%	[20-30]%
BRETAGNE			
DRG	35 - RENNES	[80-90]%	[20-30]%
GRAND EST			
DRG	57 - AMNEVILLE	[60-70]%	[10-20]%
DRG	67 - STRASBOURG	[40-50]%	[10-20]%
GDE	67 - STRASBOURG 2	[40-50]%	[10-20]%
ILE-DE-FRANCE			
DRG	77 - MONTEREAU	[50-60]%-[60-70]%[357]	[20-30]%
DRG	91 - ATHIS MONS	[50-60]% – [60-70]%[358]	[20-30]%
DRG	92 - GENNEVILLIERS 2	[50-60]% – [60-70]%[359]	[20-30]%
GDE	78 - LIMAY 2	[50-60]% – [60-70]%[360]	[20-30]% – [30-40]%
NORMANDIE			
GDE	14 - ROCQUANCOURT	[80-90]%	[0-5]%
PAYS-DE-LA-LOIRE			
DRG	44 - NANTES	[60-70]%	[20-30]%
GDE	44 – MONTOIR DE BRETAGNE	[60-70]%	[10-20]%

(362) Les parts de marché pour les 4 sites situés en Ile-de-France diffèrent de celles fournies par la Partie notifiante, qui a indiqué des parts de marché combinées d'environ [40-50]%[361]. Toutefois, la Commission considère que les parts de marché fournies par la Partie notifiante sont erronées pour les raisons suivantes.

(363) Certains des principaux concurrents identifiés par la Partie notifiante comme actifs en Ile-de-France ne sont pas actifs sur le marché : (i) Riva n'a plus

355 Pour tenir compte des opérateurs entrés et sortis du marché.

356 Afin de prendre en compte les 22 % d'exportation de VHU depuis la France, représentant 304.246 tonnes (page 24 du rapport ADEME 2019) et plus précisément les 72.198 tonnes de VHU exportés vers la Belgique (23,73 % de 304.246 tonnes, page 26 du rapport ADEME 2019) et les 224.199 tonnes de VHU exportés vers l'Espagne (73,69 % de 304.246 tonnes, page 26 du rapport ADEME 2019), la Partie notifiante a ventilé les volumes d'export de VHU entre les différentes régions françaises. Les exportations à destination de l'Espagne se répartissent dans la moitié sud de la France, à savoir l'Occitanie, la Nouvelle-Aquitaine, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Auvergne-Rhône-Alpes et Pays de la Loire. Les quantités exportées vers des pays autres que la Belgique et l'Espagne (Inde, Allemagne, Luxembourg, Portugal et Lituanie, représentant au total 2,58 % des volumes exportés) ont été réparties sur l'ensemble du territoire, en l'absence d'informations précises. Les exportations à destination de la Belgique ont été recalculées par la Commission pour la région Ile-de-France (paragraphe (362).

357 Selon que les volumes d'Auto 2001 dont le broyeur n'a pas encore obtenu l'agrément soient pris en compte ou non, voir paragraphe (370).

358 *Ibidem*.

359 *Ibidem*.

360 *Ibidem*.

361 Email des Parties en date du 28 octobre 2021 à 15.30.

d'activité de broyage depuis au moins deux ans[362], (ii) Cornec et Sorevo ne disposent pas d'agrément VHU[363].

(364) Certains concurrents situés dans les zones de chalandise des sites d'Ile-de-France mais dont les sites se trouvent en pratique dans d'autres régions administratives ont indiqué au cours de l'enquête de marché ne pas acheter de volumes de VHU en Ile-de-France, faute de proximité géographique suffisante[364].

(365) La Partie notifiante a surévalué la pression concurrentielle exercée par les opérateurs belges et espagnols en Ile-de-France. Plus précisément, selon la Partie notifiante, une très large partie des volumes exportés vers la Belgique et la France proviendrait d'Ile-de-France. Ainsi, selon les estimations fournies par la Partie notifiante, […] tonnes/an seraient vendues par des fournisseurs de VHU situés en Ile-de-France à des concurrents situés en Belgique et […] tonnes à des concurrents situés en Espagne, soit un total de […] tonnes de VHU exportés, correspondant à [30-40]% des tonnes valorisées en Ile-de-France[365].

(366) Cependant l'enquête de marché menée par la Commission n'a pas confirmé les estimations communiquées par la Partie notifiante. Afin de reconstituer la part des VHU exportés vers l'Espagne et la Belgique, la Commission a interrogé, d'une part, les concurrents belges et espagnols et d'autre part, les centres agréés VHU pratiquant de l'export selon la Partie notifiante.

(367) Il en ressort que le volume total exporté par les concurrents belges et espagnols s'élève à environ 55 250 tonnes par an, étant précisé que l'extrême majorité des volumes sont exportés par la Belgique. En effet, les exportations de VHU depuis l'Ile-de-France vers l'Espagne sont marginales compte tenu des coûts de transport associés à un trajet d'une telle distance. D'ailleurs, la Commission note que le directeur général de Derichebourg lui-même a estimé que les concurrents espagnols venaient jusqu'aux Pays de la Loire et en Bretagne, à Lyon[366] mais pas en Ile-de-France.

(368) Les fournisseurs contactés par la Commission ont de leur côté déclaré un volume total de VHU exportés d'environ 30 000 tonnes par an, très largement à destination de la Belgique. La Commission que les volumes pourraient être sous-estimés dans la mesure où (i) elle n'a pas contacté tous les fournisseurs en Ile-de-France et (ii) n'exclut pas que certains fournisseurs interrogés aient sous-estimé les volumes déclarés.

(369) Au vu de ces divergences, la Commission a décidé de retenir l'estimation fournie par les entreprises belges et espagnoles (en incluant les négociants) et de considérer que 20,57 % des VHU collectés dans les zones de chalandise des 4 sites d'Ile-de-France sont exportés en vue de leur valorisation[367].

---

362 Email en date du 17 novembre 2021 à 9.56.

363 Emails en date des 17 novembre à 15.24 et 18 novembre 2011 à 7.57.

364 Emails en date du 31 octobre 2021 à 6.14 et en date du 10 novembre 2021 à 11.03.

365 Email de la Partie notifiante en date du 28 octobre 2021 à 15.30.

366 « Rendez-vous avec Abderraman El Aoufir, directeur général adjoint de Derichebourg », L'Officiel des Déchets - Profession Recycleur, 20 janvier 2021, n° 1348.

367 Les volumes de VHU à valoriser exportés à partir d'Ile-de-France ont été intégrés dans le calcul des parts de marché des Parties et de leurs concurrents de la manière suivante. Le volume total de VHU entrant

(370) Pour l'ensemble de ces raisons, la Commission considère donc que les parts de marché fournies par les Parties pour l'Ile-de-France sont significativement sous-estimées et qu'il convient de retenir ses propres estimations. En revanche, la Commission reconnaît qu'il convient de tenir compte de la pression concurrentielle exercée par deux sociétés, l'une récemment entrée sur le marché (la société Armabessaire) et l'autre étant sur le point de démarrer son activité en Ile-de-France (Auto 2001). La Commission a donc intégré dans les parts de marché l'activité de la société Armabessaire et a calculé les parts de marché avec et sans l'activité d'Auto 2001.

(371) Sur la base du tableau ci-dessus, l'Opération aboutit à des parts de marché combinées supérieures ou égales à 50 % dans 11 zones de chalandise situées dans 5 régions françaises et comprises entre 40 et 50 % dans 2 zones de chalandise situées dans la région Grand Est.

(372) De plus, comme cela ressort du tableau ci-dessus, l'incrément résultant de l'Opération est important et dans la majorité des cas supérieur à 15 %[368].

(373) La Commission note que tout problème de concurrence peut d'ores et déjà être écarté s'agissant de la zone de Rocquancourt dès lors que si les parts de marché combinées sont élevées, l'incrément est négligeable. Ainsi, l'Opération n'est pas susceptible de modifier la structure de la concurrence localement. Cette zone ne sera donc plus analysée dans cette décision.

5.8.2. Position de la Partie notifiante[369]

(374) La Partie notifiante a fourni, pour les sites identifiés comme potentiellement problématiques, plusieurs arguments visant à démontrer l'absence de problème de concurrence sur les marchés de la valorisation des VHU.

5.8.2.1. La pression concurrentielle exercée par la filière illégale.

(375) Selon la Partie notifiante, les acteurs français du marché des VHU subissent la concurrence d'acteurs de la filière illégale, du fait d'une part, de la filière illégale qui exporte des VHU illégalement hors de France et d'autre part, du fait d'acteurs français locaux qui traitent des VHU hors des broyeurs agréés.

(376) Elle estime, sur la base du rapport de l'ADEME qu'1.296.283 VHU sont pris en charge par la filière illégale, ce qui représente environ 30 à 40 % des VHU produits en France. Elle a pris en compte cette filière illégale à hauteur de 31 % des volumes de VHU valorisés dans le calcul des parts de marché.

---

dans les sites d'Ile-de-France est de 212.317 tonnes. Compte tenu d'un volume de 55 225 tonnes de VHU à valoriser exportés légalement à partir d'Ile-de-France, il ressort que les exportations légales représentent 20,57 % du marché total. Ainsi, le pourcentage de 20,57 % a été appliqué dans chacune des 4 zones locales des Parties située en Ile-de-France, afin que la part représentée par les exportations légales soit la même dans chacune de ces zones.

368 L'incrément est inférieur à 2 % pour le site de Rocquancourt, de sorte que même si les parts de marché combinées sont élevées, l'Opération n'est pas susceptible de soulever de doutes sérieux pour ce site. En effet, l'Opération n'est pas susceptible d'affecter de façon structurelle la concurrence sur ce marché.

369 Formulaire CO, pts 352 et s.

5.8.2.2. La pression concurrentielle exercée par les opérateurs belges et étrangers.

(377) La Partie notifiante souligne en particulier que le recyclage des déchets métalliques donne lieu à d'importants échanges transfrontaliers. La Partie notifiante cite en particulier le rapport de l'ADEME selon lequel sur les 1.531.381 carcasses déclarées envoyées à des broyeurs en 2019 (soit 1.338.421 tonnes de VHU), 22 % ont été transférées à des broyeurs situés à l'étranger.

(378) Selon la Partie notifiante, les achats de VHU ne se limitent pas seulement aux régions transfrontalières, les recycleurs étrangers se déplaçant sur une grande partie du territoire français et une large majorité des VHU exportés proviendrait d'Ile-de-France. Elle a estimé à environ 30 % la part de marché des opérateurs étrangers en Ile-de-France.

5.8.2.3. L'absence de barrières à l'entrée

(379) La Partie notifiante expose qu'il n'existerait aucune barrière à l'accès en termes de certification, réputation, expérience, brevets, savoir-faire et droits de propriété intellectuelle sur le marché de la valorisation des déchets métalliques[370].

5.8.3. Analyse de la Commission

(380) Sur la base des éléments suivants, la Commission considère que l'Opération est susceptible de soulever des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur pour toutes les zones de chalandise où la part de marché est supérieure à 50 %, à l'exception de Rocquancourt.

(381) Dans la mesure où le raisonnement s'applique à l'ensemble des zones concernées, l'analyse sera présentée globalement.

5.8.3.1. Analyse des parts de marché et de la structure du marché

(382) À titre illustratif et liminaire, la Commission relève que, au niveau national, les Parties disposeront d'une part de marché en volume au niveau national de [40-50]%, avec un incrément de [20-30]% et que l'Opération concerne le rapprochement des deux premiers opérateurs du secteur en France.

(383) Plus précisément, l'Opération conduit au doublement de la part de marché de Derichebourg, qui sera 5 fois supérieure à celle de son premier concurrent au niveau national (Galloo)[371]. Les autres concurrents disposent de parts de marché inférieures à 3 % (à l'exception d'Auto 2001 si on intègre les volumes prévisionnels).

(384) En nombre de sites, la part de marché de la nouvelle entité est légèrement inférieure ([30-40]%), avec un incrément de [5-10]% mais celle-ci demeure 5 fois supérieure à celle du premier concurrent (Galloo).

370 Formulaire CO, pt. 1245.

371 Email des Parties en date du 2 décembre 2021 à 19.11.

Tableau 25 : Parts de marché des Parties et de leurs concurrents sur le marché de la valorisation des VHU au niveau national (Données 2019 ajustées pour tenir compte de l'entrée d'opérateurs – Estimations internes des Parties

Entité	Part de marché en volume	Volumes	Part de marché en nombre de sites	Nombre de sites
Nouvelle Entité	**[40-50]%**	**[…]**	**[30-40]%**	**21**
Derichebourg	[20-30]%	[…]	[20-30]%	16
Gde	[20-30]%	[…]	[5-10]%	5
Concurrents	**[20-30]%**	**[…]**	**[60-70]%**	**35**
Galloo	[5-10]%	[…]	[5-10]%	4
Auto 2001[372]	[0-5]%	[…]	[0-5]%	1
Guyot	[0-5]%	[…]	[0-5]%	1
Decons	[0-5]%	[…]	[0-5]%	1
Sirmet	[0-5]%	[…]	[0-5]%	2
Marchetto (Stlg)	[0-5]%	[…]	[0-5]%	1
Praxy	[0-5]%	[…]	[0-5]%	2
Passenaud Recyclage	[0-5]%	[…]	[0-5]%	1
Rossi	[0-5]%	[…]	[0-5]%	1

(385) L'analyse menée au niveau de chaque zone de chalandise confirme que l'Opération est susceptible de soulever des doutes sérieux sur les zones de chalandise où les parts de marché sont supérieures à 50 %[373] pour les raisons suivantes.

(386) Les parts de marché combinées de la nouvelle entité seront très élevées, supérieures à 50 % dans la plupart des zones de chalandise, et les concurrents disposeront de parts de marché beaucoup plus modestes.

(387) À cet égard, les sites de Strasbourg (Strasbourg détenu par la Partie notifiante et Strasbourg 2 détenu par la Cible), sur ces deux sites, les parts de marché cumulées de la nouvelle entité sont supérieures à 40 % ([40-50]%) avec un incrément de [10-20]%.

(388) Ces deux sites situés à la frontière font face à la concurrence d'opérateurs allemands disposant de parts de marché élevées (les deux premiers concurrents disposent d'une part de marché de [10-20]%).

372 Qui doit prochainement entrer sur le marché.

373 À l'exception de Rocquancourt où l'incrément est *de minimis*.

Tableau 26 : Parts de marché des Parties et de leurs concurrents et distances entre les sites sur le marché de la valorisation des VHU sur des zones de chalandise de 200 km (Données 2019 intégrant la pression concurrentielle des opérateurs étrangers mais excluant la filière illégale)

Région	Groupe	Zone	Part de marché combinée	Incrément	Distance (km).	Part de marché 1er concurrent	Distance 1er concurrent (km)	Part de marché 2ème concurrent	Distance 2ème concurrent
AUVERGNE RHONES ALPES	DRG	69 - SAINT PIERRE DE CHANDIEU	[60-70]%	[20-30]%	49	[5-10]%	187	[0-5]%	59
	GDE	38 - SALAISE-SUR-SANNE	[50-60]%	[20-30]%	52	[5-10]%	194	[5-10]%	181
BRETAGNE	DRG	35 - RENNES	[80-90]%	[20-30]%	114	[10-20]%	180		
GRAND EST	DRG	57 - AMNEVILLE	[60-70]%	[10-20]%	63	[10-20]%	109	[10-20]%	91
	DRG	67 - STRASBOURG	[40-50]%	[10-20]%	6	[10-20]%	120	[10-20]%	145
	GDE	67 - STRASBOURG 2	[40-50]%	[10-20]%	6	[10-20]%	133	[10-20]%	155
ILE-DE-FRANCE	DRG	77 - MONTEREAU	[40-50]%	[10-20]%	145	[10-20]%	101	[5-10]%	5
	DRG	91 - ATHIS MONS	[40-50]%	[10-20]%	76	[10-20]%	40	[5-10]%	67
	DRG	92 - GENNEVILLIERS 2	[40-50]%	[10-20]%	50	[10-20]%	22	[5-10]%	94
	GDE	78 - LIMAY 2	[40-50]%	[20-30]%	63	[10-20]%	78	[5-10]%	144
NORMANDIE	GDE	14 - ROCQUANCOURT	[80-90]%	[0-5]%	197	[10-20]%	154	[0-5]%	162
PAYS-DE-LA-LOIRE	DRG	44 - NANTES	[60-70]%	[20-30]%	65	[5-10]%	>200 [374]	[5-10]%	>200
	GDE	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[60-70]%	[10-20]%	58	[5-10]%	>200	[5-10]%	>200

5.8.3.2. Analyse de la proximité concurrentielle des Parties

(389) Au niveau national, les Parties sont les plus proches concurrents à de nombreux égards :

(a) selon les propos de son directeur général, Derichebourg et Ecore disposent d'un « *réseau dense* » tandis que leurs concurrents sont des « *petites entreprises familiales* »[375].

[374] Il s'agit de concurrents espagnols achetant des véhicules dans la zone.

(b) Plus encore, ils sont les seuls à disposer d'une empreinte nationale et d'un maillage géographique aussi complet. Si l'empreinte géographique de la cible est plus réduite que celle de Derichebourg car elle ne dispose que de 5 broyeurs situés dans 5 régions françaises (Pays de Loire, Ile-de-France, Auvergne Rhône-Alpes, Grand Est et Normandie), il s'agit du deuxième concurrent en nombre de sites. Les autres concurrents disposant au mieux, uniquement d'une empreinte régionale et de seulement un ou deux broyeurs[376]. À cet égard, plusieurs opérateurs du secteur ont souligné que la nouvelle entité disposera d'un avantage concurrentiel vis-à-vis des opérateurs régionaux ou locaux grâce à son maillage géographique inégalé[377].

(390) Enfin, ils disposent des outils les plus puissants, en particulier s'agissant des broyeurs, ce qui leur confère un avantage concurrentiel. Tant au niveau national que dans les différentes zones de chalandise situées dans les régions Ile-de-France, Pays de Loire, Grand Est et Auvergne-Rhône-Alpes, les Parties disposent des outils les plus puissants et dotés des plus grandes capacités de traitement. Or, un opérateur a expliqué que la puissance moyenne des sites concurrents est d'environ 1 200 chevaux, de sorte que les sites concurrents ne peuvent pas traiter le même volume de déchets[378]. Ainsi, les concurrents disposent d'installations de moindre envergure, moins susceptibles de capter des volumes additionnels significatifs.

(391) Que l'on regarde la puissance (en chevaux ou kW) ou la capacité autorisée, les Parties disposent des broyeurs les plus puissants. Selon l'ADEME, la répartition des broyeurs selon leur puissance est la suivante :

Image 4 – Répartition des broyeurs agréés VHU en France selon leur puissance[379]

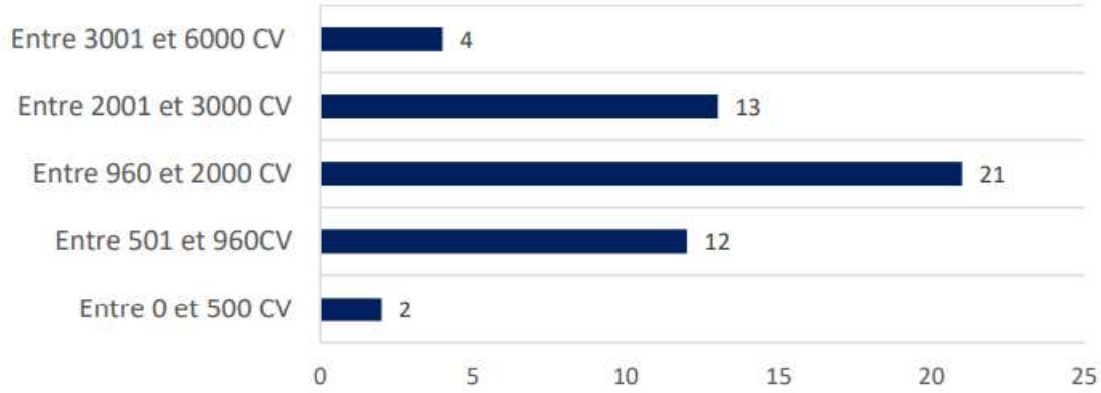


Figure 37 : Répartition des broyeurs par puissance

(392) La nouvelle entité disposera de […] des […] broyeurs les plus puissants de France (d'une puissance supérieure à 2001 chevaux).

(393) Plus précisément, les Parties disposeraient d'une part de marché d'environ [60-70]%, soit […]kW sur les […]kW)[380].

---

375 « Rendez-vous avec Abderraman El Aoufir, directeur général adjoint de Derichebourg », L'Officiel des Déchets - Profession Recycleur, 20 janvier 2021, n° 1348.

376 Galloo dispose au total de 4 broyeurs mais seulement 2 sont situés en France.

377 Réponse au Q1, question 51.

378 Réponse au Q1, question 19.

379 ADEME, Rapport annuel de l'Observatoire des véhicules hors d'usage - Données 2019, p. 59.

Tableau 27 : Parts de marché des Parties et de leurs principaux concurrents en fonction de la puissance des broyeurs (puissance installée)[381]

Entité	Puissance installée	Part de marché
Derichebourg	[…]kw	[40-50]%
GDE	[…]kw	[5-10]%
Entité combinée	**[…]kw**	**[60-70]%**
Galloo	[…]kw	[5-10]%
Guyot	[…]kw	[0-5]%
Praxy[382]	[…]kw	[0-5]%
SIRMET	[…]kw	[0-5]%
Menut	[…]kw	[0-5]%
Decons	[…]kw	[0-5]%
STLG	[…]kw	[0-5]%
Hettier/FER	[…]kw	[0-5]%
Autres	[…]kw	[10-20]%
Total	**[…]kw**	**100%**

(394) Selon la capacité maximale annuelle autorisée[383], la part de marché de la nouvelle entité est encore plus élevée ([70-80]%)[384].

Tableau 28: Parts de marché des Parties et de leurs principaux concurrents en fonction de la puissance des broyeurs (capacité autorisée)[385]

Opérateur	Volume autorisé / an	PDM
Derichebourg	[…] t/an	[30-40]%
GDE	[…] t/an	[40-50]%
Entité combinée	**[…] t/an**	**[70-80]%**
Galloo	[…] t/an	[0-5]%
Guyot	[…] t/an	[0-5]%
Decons	[…] t/an	[0-5]%
SIRMET	[…] t/an	[0-5]%
STLG	[…] t/an	[0-5]%
Praxy	[…] t/an	[0-5]%
Menut	[…] t/an	[0-5]%
Hettier/FER	[…] t/an	[0-5]%
Autres	[…] t/an	[5-10]%
Total	**[…] t/an**	**100%**

380 Plainte reçue le 15 avril 2021.

381 Plainte reçue le 15 avril 2021.

382 Praxy est un réseau d'indépendants. Ces derniers se regroupent afin d'être en mesure de répondre conjointement à des appels d'offres.

383 Étant précisé que ces données prennent en compte également la capacité non utilisée des broyeurs.

384 Plainte reçue le 15 avril 2021.

385 Plainte reçue le 15 avril 2021.

(395) Ainsi, l'Opération en rapprochant les deux premiers opérateurs du secteur conduit à la création d'un leader incontestable en France, doté d'une avance considérable par rapport à ses principaux concurrents.

(396) La proximité concurrentielle des Parties se confirme au niveau local.

(397) Tout d'abord, comme indiqué ci-avant, sur les différentes zones de chalandise ci-avant identifiées, les Parties disposent des parts de marché les plus élevées, avec un incrément significatif. En outre, la nouvelle entité fera face dans la grande majorité des zones à un nombre limité de concurrents et au mieux à 2 concurrents disposant d'une part de marché supérieure non négligeable :

(a) Pour les sites situés en Pays de Loire, la nouvelle entité ne fera face à la présence d'aucun concurrent disposant d'un broyeur dans la zone de chalandise[386] ;

(b) Pour les sites situés en Bretagne (Rennes), un seul concurrent est présent dans la zone (Passenaud), de sorte que l'Opération constitue un passage de 3 à 2 opérateurs ;

(c) Pour les sites situés en Auvergne-Rhône-Alpes, deux concurrents régionaux sont présents en bordure de zones (Praxy et Rossi) et il n'y a au total que 4 concurrents présents ;

(d) Pour les sites situés en Ile-de-France, il existe uniquement deux concurrents non négligeables et ils sont largement distancés par les Parties. Le premier, STLG, a acquis les actifs (et notamment le broyeur) dans le cadre de la liquidation de la société Marchetto. Il ressort des informations publiques disponibles que cette société a fait face des problèmes, la préfecture ayant déjà suspendu l'activité de l'entreprise, à la suite de constatations de dysfonctionnements sur le stockage de véhicules hors d'usage non dépollués, le transit de déchets non autorisé, et sur le traitement des eaux pluviales[387]. Quant à Auto 2001, celui-ci n'a pas encore démarré son activité de valorisation en Ile-de-France.

(398) À cet égard, et comme indiqué ci-avant, la région Grand Est présente des spécificités dont il convient de tenir compte. Comme indiqué précédemment, les deux sites situés à Strasbourg font face à la concurrence très forte d'opérateurs allemands (les deux premiers disposant d'une part de marché de [10-20]% équivalente à l'incrément) et il existe 6 concurrents actifs dans cette zone de chalandise. La situation est différente pour le site d'Amnéville. Dans la mesure où celui-ci est situé nettement plus loin de la frontière allemande, la concurrence des opérateurs allemands est largement moindre (les deux premiers concurrents disposant d'une part de marché de [10-20]% chacun, largement inférieure à celle de la nouvelle entité ([60-70]%) et il n'y a que 4 concurrents dans cette zone).

(399) Ensuite, dans les différentes zones de chalandise, les Parties disposent du plus grand nombre de sites. À titre d'exemples,

386 La seule concurrence venant des opérateurs étrangers, principalement espagnols.

387 https://actu fr/ile-de-france/esmans_77172/seine-marne-pompiers-toujours-sur-pont-apres-lincendie-nocturne-casse-automobile-desmans_25063224.html

(a) dans les zones de chalandise situées dans les Pays de Loire, aucun concurrent ne dispose d'installations localement.

(b) dans les zones de chalandise d'Ile-de-France, la nouvelle entité disposera de 4 ou 5[388] sites tandis que les concurrents disposeront chacun d'un seul site.

(c) dans la zone de chalandise d'Amnéville, la nouvelle entité disposera de 4 sites tandis que les concurrents disposeront chacun d'un seul site.

(d) dans les zones de chalandise situées en Auvergne-Rhône-Alpes, la nouvelle entité disposera de 3 sites tandis que les concurrents disposeront chacun d'un seul site.

(e) dans les zones de chalandise des deux sites de Strasbourg, la nouvelle entité disposera de 3 sites tandis que les concurrents disposeront chacun d'un seul site.

(400) Ajoutons que ce maillage territorial conduit à ce que pour la majorité des zones de chalandise, les sites des Parties sont les plus proches et dans la majorité des zones, les concurrents les plus importants sont situés en bordure de zone. À titre d'exemple, à Salaise-sur-Sanne, qui est un site de GDE, le site de Derichebourg le plus près est à 52 km, alors que les deux premiers concurrents (Praxy et Rossi) sont situés à près de 200 km[389]. De même, à Amnéville, qui est un site de Derichebourg, le site de GDE le plus près est à 63 km tandis que les deux premiers concurrents sont situés à environ 100 km[390]. A Rennes, les sites des Parties sont distants de 114 km mais le seul concurrent est en toute bordure de zone (180 km).

(401) Enfin, la nouvelle entité disposera également, dans les régions où se situent les zones de chalandise problématiques, des outils de broyage les plus puissants que ce soit au regard de la puissance de ses broyeurs ou de la capacité autorisée, comme cela ressort des tableaux ci-dessous.

Tableau 29 : Parts de marché des Parties et de leurs principaux concurrents en fonction de la puissance des broyeurs (puissance installée)[391]

	Puissance installée	**Part de marché**
Auvergne-Rhône Alpes		
Derichebourg	[…] kw	[30-40]%
GDE	[…] kw	[40-50]%
Entité combinée	[…] kw	[70-80]%
Praxy	[…] kw	[5-10]%
Autres	[…] kw	[10-20]%
Total	[…] kw	100%
Grand Est		
Derichebourg	[…] kw	[50-60]%
GDE	[…] kw	[20-30]%
Entité combinée	[…] kw	[80-90]%

388 Selon la zone de chalandise considérée.

389 Le même constat s'impose pour Saint Pierre de Chandieu.

390 Le même constat s'impose pour Strasbourg.

391 Plainte reçue le 15 avril 2021.

Autres	[…] kw	[10-20]%
Total	[…] kw	100%
Pays de la Loire		
Derichebourg	[…] kw	[20-30]%
GDE	[…] kw	[50-60]%
Entité combinée	[…] kw	[80-90]%
Autres	[…] kw	[10-20]%
Total	[…] kw	100%
Ile-de-France		
Derichebourg	[…] kw	[50-60]%
GDE	[…] kw	[40-50]%
Entité combinée	[…] kw	[90-100]%
STLG	[…] kw	[5-10]%
Autres	[…] kw	[0-5]%
Total	[…] kw	**100%**

Tableau 30 : Parts de marché des Parties et de leurs principaux concurrents en fonction de la puissance des broyeurs (capacité autorisée)[392]

	Puissance installée	Part de marché
Auvergne-Rhône Alpes		
Derichebourg	[…] t/an	[20-30]%
GDE	[…] t/an	*[60-70]%*
Entité combinée	[…] t/an	[80-90]%
Praxy	[…] t/an	[5-10]%
Autres	[…] t/an	[0-5]%
Total	[…] t/an	100%
Grand Est		
Derichebourg	[…] t/an	*[40-50]%*
GDE	[…] t/an	[50-60]%
Entité combinée	[…] t/an	[90-100]%
Autres	[…] t/an	[0-5]%
Total	[…] t/an	100%
Pays de la Loire		
Derichebourg	[…] t/an	*[10-20]%*
GDE	[…] t/an	*[70-80]%*
Entité combinée	[…] t/an	*[80-90]%*
Autres	[…] t/an	[10-20]%
Total	[…] t/an	100%
Ile-de-France		
Derichebourg	[…] t/an	*[40-50]%*
GDE	[…] t/an	*[40-50]%*
Entité combinée	[…] t/an	*[90-100]%*
STLG	[…] t/an	[5-10]%
Autres	[…] t/an	[0-5]%
Total	[…] t/an	**100%**

(402) A la lumière de ces éléments, il en ressort que la Partie notifiante et la Cible sont les concurrents les plus proches tant au niveau national que dans chacune des zones de chalandise à plusieurs égards (parts de marché, maillage territorial, puissance et capacité des broyeurs).

5.8.3.3. Analyse des barrières à l'entrée et à l'expansion

(403) La Commission constate que les barrières à l'entrée et à l'expansion sur le marché de la valorisation des VHU sont particulièrement élevées. L'enquête de la Commission confirme l'existence de barrières élevées à l'entrée et à l'expansion.

[392] Plainte reçue le 15 avril 2021.

(A) L'existence de barrières réglementaires à l'entrée et à l'expansion sur le marché

(404) Comme indiqué ci-avant s'agissant de la valorisation des autres déchets métalliques (paragraphe (333)), la valorisation des VHU nécessite de disposer de broyeurs. Or l'installation de sites de valorisation de déchets métalliques, et en particulier de broyeurs nécessite l'obtention d'autorisations réglementaires difficiles à obtenir.

(B) L'existence de barrières économiques à l'entrée et à l'expansion

(405) Outre les contraintes réglementaires, l'installation d'un broyeur requiert des investissements significatifs pour son installation et pour son fonctionnement. Selon un concurrent des Parties, « *Le broyage en revanche est une activité extrêmement capitalistique* ». Un autre opérateur expose que « *l'équipement nécessite un volume de VHU très très élevé pour être amorti* »[393]. Un autre opérateur confirme que les broyeurs représentent un investissement important[394].

(406) Selon la Partie notifiante, l'entrée sur le marché de la valorisation des VHU est estimée à environ 12-13 millions d'euros, correspondant à l'achat d'un broyeur (2 000 – 3 000 chevaux)[395], au dallage du site, aux pelles pour alimenter le broyeur et à l'alimentation électrique.

(407) Ensuite, les coûts fixes d'un broyeur comprennent principalement le coût de l'amortissement de l'investissement, les frais de personnel et d'autres coûts fixes comme les assurances, les loyers en cas de location, les impôts et taxes. Selon la Partie notifiante, le montant annuel des coûts fixes par broyeur (non encore amorti) peut être évalué à environ […] d'euros, correspondant à […] d'euros pour l'amortissement (en prenant une hypothèse d'un amortissement linéaire sur 10 ans d'un broyeur de […]) et à […] pour les frais de personnel et autres coûts fixes[396]. Cela représenterait environ 10 % en moyenne des coûts totaux d'un broyeur, pourcentage qui varie selon le niveau d'activité du broyeur. Ces coûts totaux comprennent l'achat de marchandises, les coûts variables (énergie et entretien) et les coûts fixes.

(408) Un tel investissement est en l'espèce d'autant plus difficile que :

- les broyeurs en France sont en surcapacité. Selon la Partie notifiante, les sites de valorisation avec broyeur en France des Parties et de leurs concurrents bénéficient de capacités immédiatement disponibles évaluées entre [10-20]% et [20-30]% du volume de déchets qu'ils broient actuellement[397] ; plusieurs concurrents interrogés ont confirmé l'existence de surcapacités[398] et n'ont pas indiqué s'attendre à un changement dans un futur proche ;

- les fournisseurs n'offrent aucune garantie de volume, de sorte qu'un opérateur souhaitant installer un broyeur ne dispose d'aucune certitude que celui-ci pourra

393 Réponse au Q 1, question 59.1.
394 Réponses au Questionnaire pour les concurrents en date du 12 juillet 2021, question 21.
395 Étant précisé qu'un broyeur peut être acheté en leasing.
396 En cas de leasing d'un broyeur, l'amortissement est remplacé par les loyers de leasing.
397 Formulaire CO, pt. 1012.
398 Questionnaire pour les concurrents en date du 12 juillet 2021, question 69.

être rentabilisé. En effet, la Commission comprend que la majorité des achats de déchets ferreux est réalisée mois par mois par les recycleurs, sur la base des commandes prises à l'aval auprès des aciéries, lesquelles sollicitent, en général pour une durée d'un mois calendaire, un volume prédéterminé de métaux valorisés à un prix fixé. Les déchets non-ferreux donnent lieu, quant à eux, à des achats spots par les recycleurs auprès des fournisseurs de déchets.

(409) La Commission note cependant que l'entrée et l'expansion sur le marché de la valorisation des VHU n'est pas totalement impossible, notamment en Ile-de-France. En effet, par le biais d'une intégration verticale, deux opérateurs, actifs en Ile-de-France ont récemment développé leur propre activité de valorisation de VHU. Ainsi, la société Armabessaire a récemment obtenu un agrément VHU pour son broyeur de 1 000 chevaux, son activité restant à ce jour modeste[399]. De son côté, la société Auto 2001, qui opère d'ores et déjà un broyeur dans la région Pays de Loire, est sur le point d'obtenir l'agrément pour un broyeur à Gonesse.

(C) L'existence de barrières liées à la fidélité des clients et à la qualité de service

(410) Enfin, la Commission note que contrairement à ce que soutient la Partie notifiante[400], il existe certaines barrières à l'entrée en terme de réputation ou de qualité de service. Selon l'Agence de la transition écologique, la majorité des centres agréés VHU vend les VHU dépollués et démontés à un seul broyeur[401]. Il existe ainsi une certaine fidélité à son opérateur de broyage qui s'explique notamment par le fait qu'il est important pour les centres agréés VHU dont les capacités de stockage sont limitées de pouvoir évacuer rapidement les déchets. En ce sens, un centre agréé VHU explique : « *Nous travaillons essentiellement avec un seul recycleur français par commodité (réactif de par sa proximité). Nous sommes un petit établissement ne disposant pas d'une grande zone de stockage et devons travailler avec une entreprise sérieuse et intervenant sous 24h* »[402]. Il précise être contraint d' « *évacuer rapidement nos VHU prêts à partir au broyeur* »[403]. En outre, comme le reconnaît un concurrent, les fournisseurs sont, pour une large partie, fidèles en raison de la qualité du service proposé[404].

(411) Pour l'ensemble de ces raisons, la Commission considère que l'entrée comme l'expansion sur le marché de la valorisation de VHU en France, et tout particulièrement sur les zones de chalandise ci-avant visées, est complexe. Ainsi, l'entrée ou l'expansion de concurrents n'apparaît pas comme une contrainte concurrentielle crédible de nature à discipliner le comportement de la nouvelle entité en l'absence d'une concurrence existante suffisante dans les différentes zones de chalandise précédemment listées.

399 Email des Parties en date du 17 novembre à 16.21.

400 Formulaire CO, pt. 1230.

401 60 % des centres agréés VHU ont déclaré à l'ADEME n'avoir travaillé en 2019 qu'avec un seul broyeur. (ADEME, Rapport annuel de l'Observatoire des véhicules hors d'usage - Données 2019, p. 55).

402 Réponse au Questionnaire 2 – Fournisseurs VHU Ile-de-France, question 9.

403 *Ibidem*, question 11.

404 Compte rendu d'une visioconférence en date du 7 octobre 2021.

5.8.3.4. Analyse de la pression concurrentielle exercée par la filière illégale

(412) Contrairement à ce que prétend la Partie notifiante, la Commission considère que la filière illégale n'exerce pas une pression concurrentielle significative sur le marché de la valorisation des VHU et ne doit pas être intégrée dans l'analyse concurrentielle de la valorisation des VHU via broyage.

(413) Comme l'explique la Partie notifiante, le recyclage des VHU en France se fait selon trois étapes : (i) la collecte des VHU à dépolluer, (ii) le démontage et la dépollution des VHU et (iii) la valorisation des VHU dépollués et démontés.

(414) Les VHU à dépolluer sont collectés par les centres VHU agréés qui ont l'obligation réglementaire de procéder à leur dépollution et démontage avant de les vendre à des opérateurs exploitant des broyeurs agréés VHU.

(415) Une fois collectés par un centre VHU agréé, celui-ci a l'obligation de les céder à un opérateur disposant d'un site avec broyeur agréé. Comme le souligne la Partie notifiante, « *les centres VHU agréés, lesquels ont en charge la dépollution et le démantèlement des VHU […] ont l'obligation réglementaire de céder les VHU qu'ils ont dépollués et démantelés* »[405].

(416) Ces éléments sont confirmés par l'enquête de marché réalisée par la Commission. En effet, une large majorité des centres VHU ayant répondu à l'enquête de marché vérifient que les VHU vont être recyclés par une entreprise respectant la législation en matière de recyclage des VHU[406] ; de même, la quasi-totalité des concurrents interrogés ont confirmé fournir un certificat ou une garantie que les VHU seront traités conformément à la réglementation[407].

(417) En ce sens, un spécialiste du secteur a expliqué que « *Cette filière n'exerce pas une pression concurrentielle significative sur les centres de traitement équipés de broyeurs dans la mesure où les centres de VHU agréés sont obligés de passer par la filière légale. Cette filière illégale représente : - Une perte d'activité de dépollution et de démontage pour les centres VHU, - Une perte de tonnage pour les broyeurs (si 400.000 véhicules : perte de 320.000t/an de matières à traiter), - Une fuite de matières pour le pays* »[408].

(418) De même, un concurrent de la Partie notifiante explique que « *Cette filière illégale n'a pas d'influence dans les prix offerts par les centres agrées pour les VHU qu'ils collectent car les VHU dépollués sont en général de plus faible qualité que ceux qui partent à l'export et pour lesquels les centres de VHU agréés ne sont pas en concurrence. Il y a une activité de traitement des VHU qui ne partent pas à l'export mais qui restent en Belgique/France et qui sont traités par d'autres moyens que des broyeurs, mais le chiffre n'est pas connu* »[409]. Un autre explique que : « *La législation impose un traitement spécifique quant à la gestion des VHU. Les centres VHU agréés qui peuvent être des récupérateurs généralistes ou des épavistes spécialisés, sont en charge de la collecte et la récupération des VHU puis de leur dépollution. Ils cèdent ensuite le VHU à un*

405 Formulaire CO, pt. 284

406 Réponse au Q1, question 63

407 Réponse au Q1, question 64.

408 Compte rendu d'une visioconférence en date du 20 septembre 2021.

409 Compte rendu d'une visioconférence en date du 7 octobre 2021.

opérateur qui dispose d'un broyeur agréé. Ce dernier à l'obligation règlementaire de répondre à des performances de valorisation. Les recycleurs qui ne sont pas équipés de broyeur agréé ne sont pas en mesure de valoriser les VHU. Aussi, la valorisation ne peut pas être opérée avec d'autres outils qu'un broyeur. En ce sens, le compactage, le découpage ou le cisaillage ne sont pas des processus de valorisation des VHU, ni sur un plan technique ni sur un plan législatif. L'existence d'un tel marché ne serait pas légale. Tous nos sites de récupération sont des centres VHU agréés et notre site de valorisation exploite un broyeur agréé »[410].

(419) En synthèse, même si la filière illégale peut avoir pour effet de réduire la taille totale du marché de la valorisation des VHU en faisant échapper un nombre non négligeable de VHU au recyclage, elle affecte l'ensemble du marché et n'exerce pas une pression concurrentielle suffisante sur les Parties.

5.8.3.5. Analyse et quantification de la pression concurrentielle exercée par les opérateurs étrangers

(420) La Commission reconnaît, comme l'expose la Partie notifiante, que les opérateurs étrangers (en particulier belges et espagnols) exercent une pression concurrentielle sur les opérateurs actifs en France. Cette pression concurrentielle varie en fonction des régions et zones de chalandise concernées. En effet, les régions transfrontalières sont les premières affectées mais pas seulement, les opérateurs étrangers collectant en réalité dans l'ensemble du pays, dans des proportions très variables.

(421) À cet égard, l'ADEME souligne dans son dernier rapport que « *la quantité de carcasses envoyées à l'étranger suit une tendance installée depuis quelques années mais prend en 2019 une proportion inédite* »[411]. Comme cela ressort du graphique ci-dessous, ce chiffre s'élève à 22 % en 2019, en augmentation significative par rapport à 2018.

410 Questionnaire pour concurrents du 12 juillet 2021, questions 23-25.

411 ADEME, Rapport annuel de l'Observatoire des véhicules hors d'usage - Données 2019, p. 25.

Image 5 : Évolution des exportations des VHU[412]

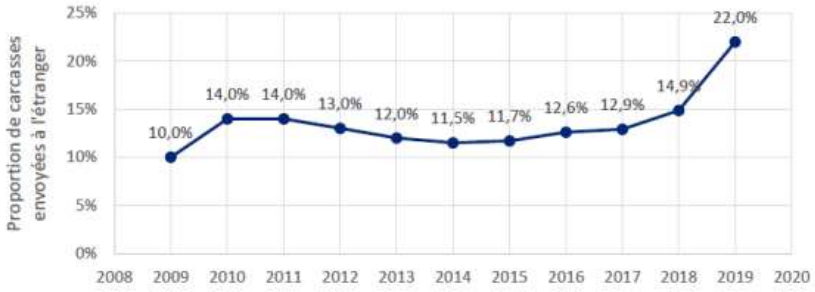


Figure 8 : Evolution du taux de transfert des carcasses vers les broyeurs étrangers

Extrait du Rapport annuel Automobiles ADEME Données 2019 page 25 figure 8.

(422) Les répondants à l'enquête de marché ont d'ailleurs majoritairement confirmé que les opérateurs situés dans des pays limitrophes exerçaient une pression concurrentielle sur les activités[413].

(423) La Commission comprend que l'exportation des VHU vers l'étranger est facilitée par le recours à des presses. Les plus grands centres agréés VHU sont équipés de presses[414] tandis que d'autres qui disposent de volumes suffisants ont la possibilité de faire appel à des prestataires qui s'occupent de la presse et du transport. Ainsi, selon l'ADEME, les « *centres VHU ont modifié la manière dont ils envoyaient leurs carcasses et font de plus en plus appel à des prestataires qui s'occupent de la presse des carcasses et de leur transport vers des broyeurs, qu'ils soient français ou étrangers* »[415].

(424) Selon la Partie notifiante, les achats de VHU ne se limitent pas seulement aux régions transfrontalières, les recycleurs étrangers se déplaçant sur une grande partie du territoire français et une large partie des VHU exportés proviendrait d'Ile-de-France (environ 100 000 tonnes)[416].

(425) Comme expliqué ci-avant, si l'enquête de la Commission a confirmé l'existence de la pression concurrentielle exercée par les opérateurs étrangers, principalement belges, celle-ci existe dans des proportions moindres que celles indiquées par la Partie notifiante.

(426) Au vu de ces divergences, la Commission a décidé de retenir l'estimation fournie par les concurrents belges et espagnols et de considérer que 20,57 % des VHU situés dans les zones de chalandise des 4 sites d'Ile-de-France était exportés[417].

---

412 *Ibidem.*

413 Réponse au Q1, questions 79 et 80.

414 Compte rendu de la visioconférence en date du 20 septembre 2021.

415 ADEME, Rapport annuel de l'Observatoire des véhicules hors d'usage - Données 2019, p. 25.

416 Voir paragraphe (365).

417 Les volumes de VHU à valoriser exportés à partir d'Ile-de-France ont été intégrés dans le calcul des parts de marché des Parties et de leurs concurrents de la manière suivante. Le volume total de VHU entrant dans les sites d'Ile-de-France est de 212.317 tonnes. Compte tenu d'un volume de 55 225 tonnes de VHU à valoriser exportés légalement à partir d'Ile-de-France, il ressort que les exportations légales représentent 20,57 % du marché total. Ainsi, le pourcentage de 20,57 % a été appliqué dans chacune des 4 zones

(427) Enfin, il convient de noter que si les opérateurs belges exercent une pression concurrentielle sur les opérateurs français, en particulier en Ile-de-France, cette pression doit toutefois être relativisée. En effet, la majorité des fournisseurs de VHU situés en Ile-de-France ayant répondu à l'enquête de marché ont indiqué que l'exportation de VHU vers la Belgique n'était pas une possibilité pour eux[418].

(428) Au regard de ces éléments, la Commission considère qu'il convient de tenir compte de la pression concurrentielle exercée par les opérateurs étrangers mais pour l'Ile-de-France, dans des proportions moindres que celles indiquées par la Partie notifiante.

5.8.4. Conclusion

(429) A la lumière de ce qui précède, la Commission considère que l'Opération est susceptible de soulever des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur sur 10 zones de chalandise où les Parties disposent d'une part de marché supérieure à 50 % (à l'exception comme indiqué ci-dessus de la zone de Rocquancourt pour laquelle l'incrément est inférieur à 2 %). En revanche, pour les raisons ci-avant évoquées, la Commission considère que l'Opération ne soulève pas de doutes sérieux s'agissant des deux zones de chalandise de Strasbourg.

5.9. Le marché de la valorisation des D3E

5.9.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques

(430) Il en ressort que pour les zones de chalandise de Rennes (44 – DBG) et Montoir-de-Bretagne (44 – GDE), la part de marché des Parties est de [90-100]% avec un incrément de [30-40]%. Pour les zones de Strasbourg et Amnéville[419], la Cible et la Partie notifiante détiennent chacune une part de marché de 100% pour ces deux zones dans la mesure où elles sont chacune titulaires d'un contrat avec un éco-organisme (respectivement Ecologic et Ecosystem).

5.9.2. Position de la Partie notifiante

(431) La Partie notifiante a expliqué que l'existence de monopoles locaux ne révélait pas de problème concurrentiel dans la mesure où l'activité des Parties, s'agissant de la valorisation des D3E, résulte de marchés qui leur sont attribués par des éco-organismes, pour une durée limitée de 3 ans, dans le cadre d'appels d'offres. La situation des Parties sur les marchés locaux de la valorisation des D3E est donc de nature à être remise en cause tous les trois ans[420].

---

locales des Parties située en Ile-de-France, afin que la part représentée par les exportations légales soit la même dans chacune de ces zones.

418 Réponse au Q2 – Fournisseurs VHU Ile-de-France, question 5.

419 […].

420 Formulaire RM, pt. 96.

5.9.3. Analyse de la Commission

(432) La gestion des D3E est principalement assurée de manière collective au travers d'éco-organismes agréés, lesquels sélectionnent les prestataires par appels d'offres pour le compte des producteurs des D3E.

(433) Pour sélectionner leurs prestataires pour le traitement des D3E, les éco-organismes lancent des appels d'offres à l'échelle nationale, lesquels sont scindés en lots correspondant aux catégories de D3E.

(434) Les éco-organismes sélectionnent ensuite les sites de traitement qui répondent aux critères établis dans leurs cahiers des charges et règlements de consultation. Les recycleurs qui souhaitent soumissionner aux appels d'offres des éco-organismes doivent, en effet, répondre pour chacun de leurs sites de traitement pour lesquels une prestation de traitement est proposée. En pratique et à titre d'exemple, cela signifie qu'un recycleur qui propose trois sites de traitement doit déposer trois offres distinctes, lesquelles se subdivisent, le cas échéant, selon les catégories de D3E concernées (et notamment les D3E gros équipements).

(435) Les appels d'offres donnent donc lieu à la conclusion de contrats de prestations par sites de traitement sélectionnés à l'issue de la consultation (un contrat par site).

(436) Dans ce contexte, la Commission considère que dans la mesure où les contrats attribués par les éco-organismes sur le marché de la valorisation des D3E font l'objet d'un processus d'appel d'offres, l'analyse des parts de marché des opérateurs n'est de nature à donner qu'une première indication de la dynamique concurrentielle sur ce marché. Il est donc utile de compléter cette analyse avec des données relatives à la participation des concurrents aux appels d'offres afin de pouvoir avoir une vue complète de l'activité de ces concurrents et de la pression concurrentielle qu'ils exercent en pratique dans le cadre des appels d'offres même lorsqu'ils ne gagnent pas ces appels d'offres.

(437) À cet égard, les données d'appels d'offres montrent qu'il y a une concurrence faible de la part d'autres concurrents dans les régions Grand Est et Grand Ouest (Pays de la Loire / Bretagne) au regard des participations aux appels d'offres.

(438) À cet égard, la Partie notifiante explique que les Parties n'étaient pas en concurrence lorsqu'elles ont soumissionné aux derniers appels d'offres lancés par les éco-organismes pour le traitement des D3E (à l'exception toutefois de l'appel d'offres lancé en 2016 par Ecosystem pour le gros équipement (GEM HF), pour lequel les deux Parties avaient soumissionné à Strasbourg, GDE ayant été retenu)[421].

(439) Toutefois, il ressort de les données communiquées par Ecosystem que les Parties ont soumissionné, depuis leurs sites respectifs, aux mêmes appels d'offres pour les D3E gros équipements pour traiter les flux d'une même région (à titre d'exemples, pour la région Grand Ouest, la Cible depuis son site de Montoir de Bretagne et la Partie notifiante depuis son site de Rennes, de même, dans la

[421] Formulaire CO, pt. 909.

région Grand Est, la Cible depuis son site de Strasbourg et la Partie notifiante depuis son site d'Amnéville)[422].

(440) Sur la base des participations aux deux derniers appels d'offres organisés par Ecosystem, il en ressort que dans les régions Grand Est (sites de Strasbourg et Amnéville) et Grand Ouest (Pays de la Loire/Bretagne) :

- Les Parties ont gagné les deux derniers appels d'offres d'Ecosystem et sont les seules à bénéficier d'un contrat pour le traitement des D3E gros équipements ;

- Dans ces deux régions, le nombre de participants au dernier appel d'offres d'Ecosystem était particulièrement limité, de sorte que les éco-organismes disposent de peu d'alternatives pour attribuer les marchés.

(441) Les répondants à l'enquête de marché ont également confirmé l'existence de problèmes locaux de faible concurrence. Ainsi, pour la région de Grand-Est, certains opérateurs ont soulevé des préoccupations pendant l'enquête de marché. Par exemple, un opérateur considère qu' « *aucune des zones dans lesquelles il est actif ne poserait un problème d'un point de vue concurrentiel, à l'exception, peut-être, de la région Grand-Est* »[423].

(442) Enfin, il y a des barrières à l'entrée et l'expansion sur le marché de la valorisation de D3E. En effet, la Commission comprend qu'au regard des caractéristiques du marché, une fois qu'un opérateur dispose localement d'un outil de production amorti ou quasi-amorti, celui-ci dispose d'un avantage concurrentiel conséquent face à un nouvel entrant qui doit investir dans son outil de production[424]. Selon la Partie notifiante, pour un concurrent viable, le coût total d'entrée sur le marché français de la valorisation des D3E (et le segment des gros équipements) est d'environ 4-5 millions d'euros. Un tel investissement doit être mis en regard avec la durée de 3 ans seulement des contrats avec les éco-organismes. Selon un opérateur du secteur : *« Ce fonctionnement rend la concurrence dans ce marché très difficile. La courte durée des contrats ne permet pas aux acteurs d'amortir les coûts d'installations des nouvelles lignes de traitement des D3E et donc il y a peu des nouveaux entrants dans ce marché. Selon les volumes traités, une nouvelle ligne de traitement des D3E peut être amortie dans 5 à 10 ans. Le seul moyen d'entrer dans ce marché est d'être sponsorisé par un éco-organisme. Le transfert des lignes de traitement d'une région à l'autre n'est pas une alternative envisageable pour concurrencer d'autres opérateurs: le transfert d'une ligne de traitement est coûteux et requiert des permis difficiles d'obtenir dans le délai des négociations des nouveaux contrats avec les éco-organismes* »[425].

(443) La Commission note qu'une telle entrée n'est cependant pas totalement impossible, notamment dans le cadre d'une diversification d'activités déjà existantes de valorisation d'autres déchets métalliques. Ainsi, il semble qu'un nouvel opérateur se soit présenté au dernier appel d'offres d'Ecosystem pour la région Bretagne. Toutefois, sa candidature n'a pas été retenue.

---

422 Email d'Ecosystem en date du 6 octobre 2021.

423 Réponse au Q1, question 87.

424 Réponse au Q1, questions 75 et 88.1.

425 Compte rendu d'une visioconférence en date du 7 octobre 2021.

(444) A la lumière de ce qui précède, la Commission considère que l'Opération est susceptible de soulever des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur sur les zones de chalandise suivantes : Montoir-de-Bretagne, Rennes et Amnéville.

5.10. Le marché de la collecte des batteries automobiles au plomb

5.10.1. Position de la Partie notifiante

(445) La Partie notifiante indique que les Parties ne disposent pas d'informations concernant les volumes de batteries automobiles au plomb collectées par leurs concurrents localement. La Partie notifiante considère qu'il n'est pas pertinent de se référer au marché de la collecte des VHU. Compte-tenu de ces éléments, la Partie notifiante considère qu'il est plus pertinent de se référer au marché de la collecte des déchets métalliques pour analyser la situation concurrentielle sur le marché de la collecte des batteries automobiles au plomb[426].

5.10.2. Analyse de la Commission

(446) Pour analyser la position concurrentielle de la nouvelle entité dans le marché de la collecte des batteries automobiles au plomb, la Commission a essayé de trouver une méthode d'approximation pour effectuer un tel calcul en considération des modalités pratiques de collecte des batteries. La Commission a initialement envisagé de se référer à l'activité de collecte des VHU.

(447) Toutefois, comme l'a souligné la Partie notifiante, l'activité de collecte des batteries automobiles n'est pas liée à l'activité de collecte des VHU, qui sont deux filières distinctes répondant à des réglementations différentes :

(a) Les recycleurs ne collectent pas exclusivement des batteries provenant de véhicules automobiles. Les Parties, ainsi que leurs concurrents, collectent également des batteries industrielles provenant notamment de camions, camionnettes, chariots élévateurs et autres engins de chantier.

(b) La collecte d'un VHU équivaut, en réalité, à la collecte de plusieurs batteries automobiles usagées. En effet, la durée de vie d'un véhicule est d'environ 15 ans, tandis que les batteries automobiles au plomb ont, à l'inverse, une durée de vie relativement courte, estimée à 5 ans en moyenne (soit un ratio de l'ordre de trois batteries automobiles pour un VHU).

(c) Les principaux opérateurs ne sont pas les mêmes.

(448) Sur la base des explications de la Partie notifiante et des retours obtenus dans le cadre de l'enquête de marché, la Commission considère qu'il est pertinent de se référer aux parts de marché de la nouvelle entité sur les marchés locaux de la collecte de déchets métalliques car la collecte des batteries automobiles au plomb présente des caractéristiques similaires.

(449) En effet, les opérateurs présents sur le marché de la collecte de déchets métalliques collectent également des batteries. La majorité de répondants à l'enquête de marché confirme que les opérateurs présents sur le marché de la

426 Formulaire CO, pt. 500.

collecte de déchets métalliques collectent également des batteries automobiles[427]. Un répondant explique qu' « *il n'y a pas de barrière à l'entrée pour collecter des batteries au plomb* »[428]. Un autre répondant indique que « *peut l'être dans certain cas chez les récupérateurs de métaux, l'entreprise qui collecte des déchets métalliques propose généralement un service de collecte de batteries automobiles au plomb* »[429]. De la même manière, un autre répondant explique qu' « *il existe de nombreuses entreprises qui effectuent les deux services de collecte* »[430].

(450) D'une part, la collecte de batteries automobiles au plomb, bien qu'il s'agisse de déchets dangereux, ne nécessite pas un équipement onéreux : ce sont simplement des bacs en plastique dédiés aux batteries, pour éviter au stade de la collecte que l'acide des batteries ne contamine les sols. D'autre part, compte-tenu de la valeur du plomb qu'elles contiennent, les batteries sont très recherchées et tous les opérateurs de collecte présents sur le marché ont donc intérêt à les collecter en vue de leur revente aux entreprises de traitement[431].

(451) La zone de chalandise envisagée par la Commission pour la collecte des batteries automobiles au plomb est sur le même rayon de 75 km que celle envisagée pour la collecte des déchets métalliques (voir Section 4.1.1.2).

(452) Les parts de marché de la nouvelle entité et de ses concurrents sur les zones de chalandise de la collecte de batteries automobiles au plomb sont donc similaires aux parts de marché qu'elles détiennent sur le marché de la collecte des déchets métalliques (voir Section 5.5.1).

5.10.3. Analyse de la Commission

(453) L'analyse concurrentielle menée sur les marchés de la collecte des déchets métalliques peut être utilisée pour analyser la situation concurrentielle sur le marché de la collecte des batteries automobiles au plomb (voir Section 5.5.3).

(454) A la lumière de ces éléments, la Commission considère que l'Opération soulève des doutes sérieux sur les mêmes zones de chalandise que celles pour lesquelles la Commission a soulevé des doutes sérieux sur les marchés de la collecte de déchets métalliques.

5.11. Le marché de la commercialisation des déchets ferreux

(455) La part de marché combinée des Parties dans la commercialisation des déchets ferreux en EEE est de [5-10]%.

Tableau 31 : Parts de marché en volume des Parties sur les marchés de la commercialisation des déchets ferreux valorisés en EEE (2019)[432]

Marchés / Segments	Total Europe	Derichebourg (en tonnes)	Derichebourg (en%)	Cible (en tonnes)	Cible (en %)	Combiné (en	Combiné (en %)

[427] Réponse au Q1, question 94.
[428] Réponse au Q1, question 93.
[429] Réponse au Q1, question 94.
[430] Réponse au Q1, question 94.
[431] Formulaire CO, pt. 502.
[432] Formulaire CO.

	(en tonnes)					tonnes)	
Déchets ferreux (acier carbone)	[…]	[…]	[0-5[%	[…]	[0-5[%	[…]	[5-10]%

(456) Le marché de la commercialisation des déchets ferreux par zones de chalandise de 700 km ne donne pas lieu à des marchés potentiellement problématiques[433] tels qu'ils ont été définis dans la Section 4.4.

(457) Sur la base de ce qui précède, la Commission considère que l'Opération ne soulève pas de doute sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur en ce qui concerne le marché de la commercialisation des déchets ferreux.

5.12. Le marché de la commercialisation des déchets ferreux et le marché des déchets ferreux broyés (E40) sur le segment du E40

5.12.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques

(458) Les parts de marché pour les zones de chalandise potentiellement problématiques sont synthétisées dans le tableau ci-après[434] :

Tableau 32 : Parts de marché des Parties sur le marché de la commercialisation du E40 par zones de chalandise de 700 km (2019)[435]

Région	Entité	Zone	PDM combiné dans une zone de chalandise de 700km	Incrément
AUVERGNE RHONES ALPES	DRG	69 - SAINT PIERRE DE CHANDIEU	[40-50]%	[10-20]%
AUVERGNE RHONES ALPES	GDE	38 - SALAISE-SUR-SANNE	[40-50]%	[10-20]%
BRETAGNE	DRG	35 - RENNES	[40-50]%	[10-20]%
CENTRE VAL DE LOIRE	DRG	18 - LA CHAPELLE SAINT-URSIN	[40-50]%	[20-30]%
ILE-DE-FRANCE	DRG	91 - ATHIS MONS	[40-50]%	[20-30]%
ILE-DE-FRANCE	DRG	92 - GENNEVILLIERS 2	[40-50]%	[20-30]%
ILE-DE-FRANCE	GDE	78 - LIMAY 2	[40-50]%	[20-30]%
NOUVELLE AQUITAINE	DRG	33 - BASSENS 1	[40-50]%	[20-30]%
NOUVELLE AQUITAINE	DRG	86 - COULOMBIERS	[40-50]%	[20-30]%
PACA	DRG	06 - CARROS CEDEX	[70-80]%	[20-30]%
PAYS-DE-LA-LOIRE	DRG	44 - NANTES	[50-60]%	[20-30]%
PAYS-DE-LA-LOIRE	GDE	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[50-60]%	[10-20]%

[433] Les parts de marché combinées des Parties sont entre 20 % et 30 % dans toutes les zones de chalandise où leurs activités se chevauchent donnant lieu à des marchés affectés.

[434] La Partie notifiante ne dispose pas des volumes commercialisés de E40 par site (ni pour les Parties, ni pour les concurrents). En revanche, elle dispose des volumes de déchets ferreux broyés « sortie broyeur » par site qui ont été utilisés comme proxy pour calculer les parts de marché sur un éventuel segment de la commercialisation E40 sur un rayon de 700 km.

[435] Formulaire RM, Annexe 1.

(459) Sur la base du tableau ci-dessus, l'Opération aboutit à des parts de marché combinées supérieures ou égales à 50 % dans 3 zones de chalandise situées dans 2 régions françaises et comprises entre 40 et 50 % dans 9 zones de chalandise situées dans 5 régions françaises. De plus, comme cela ressort du Tableau ci-dessus, l'incrément résultant de l'Opération est très significatif, dans la majorité des cas supérieur à 20 %.

5.12.2. Position de la Partie notifiante

(460) Selon les estimations de la Partie notifiante, le volume total de déchets ferreux broyés (E40) commercialisé au sein de l'EEE représente environ 20 % du volume total de déchets ferreux valorisés commercialisés dans l'EEE, soit 18.590.000 tonnes. Ainsi, la part de marché de la nouvelle entité estimée sur le marché de la commercialisation des déchets ferreux broyés (E40) serait de [5-10] % au niveau de l'EEE[436].

Tableau 33 : Parts de marché en volume des Parties sur les marchés de la commercialisation des déchets ferreux broyés (E40) en EEE (2019)[437]

Total EEE (en tonnes)	Derichebourg (en tonnes)	Derichebourg (en %)	Cible (en tonnes)	Cible (en %)	Combiné (en tonnes)	Combiné (en %)
18 590 000	[…]	[0-5]%	[…]	[0-5]%	[…]	**[5-10]%**

(461) Selon la Partie notifiante, en tout état de cause, la nouvelle entité ne détiendra pas de pouvoir de marché sur ce marché suite à l'Opération : outre une part de marché faible, les prix de vente des déchets valorisés sont fixés par le jeu de l'offre et de la demande au niveau mondial (avec le rôle important de la Turquie, en tant que premier importateur mondial de ferrailles)[438].

(462) Sur un marché de la commercialisation des déchets ferreux broyés (E40) en retenant des zone des chalandise de 700km, la Partie notifiante considère que les remèdes proposés écartent tout problème de concurrence dans les zones identifiées comme problématiques (voir Tableau 32)[439].

5.12.3. Analyse de la Commission

(463) Sur la base des éléments suivants, la Commission considère que l'Opération est susceptible de soulever des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur pour plusieurs zones de chalandise pour la commercialisation des déchets ferreux broyés (E40).

(464) Dans la mesure où le raisonnement s'applique à l'ensemble des zones concernées, l'analyse sera présentée globalement.

---

436 Formulaire CO, pts 379 et 380.
437 Formulaire CO.
438 Formulaire CO, pts 382.
439 Formulaire CO, pts 393-395.

5.12.3.1. Les parties à la concentration détiennent des parts de marché élevées et sont les concurrents les plus proches

(465) Le tableau ci-dessous synthétise les parts de marché des Parties, des deux principaux concurrents et la distance des sites par rapport au site situé au centre de la zone pour toutes les zones problématiques identifiées:

Tableau 34: Parts de marché des Parties et leurs concurrents sur le marché de la commercialisation et des distances sur le marché de la commercialisation des déchets ferreux broyés (E40) par zones de chalandise de 700 km (Données 2019)[440]

Région	Groupe	Zone	PDM combinée	Incrément	Distance (km).	PDM 1er concurrent	Distance 1er concurrent (km)	PDM 2ème concurrent	Distance 2ème concurrent
AUVERGNE RHONES ALPES	DRG	69 - SAINT PIERRE DE CHANDIEU	[40-50]%	[10-20]%	49	[5-10]%	665	[5-10]%	690
AUVERGNE RHONES ALPES	GDE	38 - SALAISE-SUR-SANNE	[40-50]%	[10-20]%	52	[5-10]%	657	[0-5]%	690
BRETAGNE	DRG	35 - RENNES	[40-50]%	[10-20]%	114	[10-20]%	446	[10-20]%	634
CENTRE VAL DE LOIRE	DRG	18 - LA CHAPELLE SAINT-URSIN	[40-50]%	[20-30]%	262	[5-10]%	313	[5-10]%	480
ILE-DE-FRANCE	DRG	91 - ATHIS MONS	[40-50]%	[20-30]%	76	[5-10]%	126	[5-10]%	292
ILE-DE-FRANCE	DRG	92 - GENNEVILLIERS 2	[40-50]%	[20-30]%	50	[5-10]%	83	[5-10]%	244
ILE-DE-FRANCE	GDE	78 - LIMAY 2	[40-50]%	[20-30]%	63	[5-10]%	134	[5-10]%	290
NOUVELLE AQUITAINE	DRG	33 - BASSENS 1	[40-50]%	[20-30]%	390	[5-10]%	672	[5-10]%	30
NOUVELLE AQUITAINE	DRG	86 - COULOMBIERS	[40-50]%	[20-30]%	231	[10-20]%	471	[5-10]%	615
PACA	DRG	06 - CARROS CEDEX	[70-80]	[20-30]%	379	[5-10]%	261	[5-10]%	518
PAYS-DE-LA-LOIRE	DRG	44 - NANTES	[50-60]%	[20-30]%	65	[10-20]%	554	[5-10]%	316
PAYS-DE-LA-LOIRE	GDE	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[50-60]%	[10-20]%	58	[10-20]%	558	[5-10]%	265

(466) La Commission constate des problèmes de concurrence dans plusieurs zones de chalandise pour les raisons suivantes.

(467) Pour la commercialisation des déchets ferreux broyés (E40), l'Opération donne lieu à 12 zones problématiques, avec des parts de marché combinées supérieures à 40 %, dont 3 zones avec des parts de marché combinées supérieures à 50 %.

(468) Dans toutes les zones où les Parties auront une part de marché supérieure à 40 % mais inférieure à 50 %, l'incrément résultant de l'Opération est très significatif (supérieur à 15 %), et supérieur à 20 % dans 6 d'entre elles, tandis que le concurrent le plus proche des Parties aura une part de marché égale ou inférieure à 10 % dans toutes les zones sauf pour une (35 – Rennes, où le premier concurrent des Parties aura une part de marché de [10-20]%). Dans toutes les

[440] Formulaire RM, Annexe 1.

zones où les Parties auront une part de marché supérieure à 50 % l'incrément résultant de l'Opération est supérieur à 20 % et le concurrent le plus proche aura des parts de marché compris entre [5-10]% et [10-20]%, selon la zone.

(469) Dans plusieurs zones, les Parties sont les concurrents les plus proches en termes de volumes vendus mais aussi en termes de distance, tandis que les prochains concurrents se trouvent à plusieurs centaines de kilomètres (voir par exemple les zones de Saint Pierre de Chandieu, Salaise sur Sanne, Rennes, Coulombiers, Nantes, ou Montoir de Bretagne), ce qui donne à l'entité résultant de l'Opération une position prééminente dans le marché de la commercialisation des déchets ferreux broyés (E40), de sorte que les Parties seront des acteurs incontournables pour les clients situées dans les zones de chalandise problématiques identifiées. Ainsi, sur le marché de la commercialisation des déchets ferreux (y compris le E40), où les coûts de transports jouent un rôle important, la capacité de vendre des volumes importants dans la zone de chalandise pertinente permet aux recycleurs d'augmenter les prix de vente. Ainsi, la part de marché très élevée des Parties dans les zones de chalandise identifiées comme problématiques permettrait à la nouvelle entité d'augmenter les prix, sans que les concurrents existants dans ces zones (par manque de volumes) ou ceux situés dans des zones plus éloignées (en raison des coûts de transport) puissent concurrencer les Parties. Comme l'explique un opérateur: "[…] *le marché de la ferraille est un marché inversé et acheter de gros volumes ne permet pas de négocier des réductions de prix... Au contraire, cela conduit à un prix plus élevé. Par conséquent, le fait qu'un fournisseur ait la capacité de vendre de gros volumes lui donne la possibilité de demander un prix plus élevé en raison du volume important fourni. C'est une grande menace*"[441].

5.12.3.2. Barrières à l'entrée et à l'expansion

(470) Le marché de la commercialisation des déchets métalliques recyclés est étroitement lié au marché de la valorisation. Ainsi, la croissance des volumes vendus sur le marché de la commercialisation est conditionnée à celle des volumes traités sur le marché de la valorisation et de la collecte. Or, comme expliqué dans la Section 5.6.3.2, les barrières à l'entrée et à l'expansion dans le marché de la valorisation des déchets métalliques sont importantes. Notamment, en ce qui concerne le E40 (c'est-à-dire des déchets ferreux broyés), il est nécessaire pour les opérateurs d'avoir des broyeurs (des outils de recyclage chers, avec des coûts fixes élevés, qui nécessitent l'obtention des permis administratifs). Pour être rentables, les broyeurs doivent être approvisionnés par des volumes conséquents, ce qui implique pour les opérateurs les exploitant de mettre en place une structure d'approvisionnement importante, notamment des sites de collecte et de regroupement. De plus, il est nécessaire de disposer d'une connaissance fine du marché afin d'obtenir les ferrailles nécessaires pour faire tourner le broyeur, en tenant compte que les broyeurs les plus puissants ont des besoins en tonnages plus élevés qui ne sont toujours pas faciles à obtenir dans la mesure où il y a une capacité de broyage excédentaire dans le marché.

(471) Le fait que l'entité résultant de l'Opération a déjà une telle structure en place, avec un maillage bien plus important que celui de ses concurrents (en nombre de sites de collecte et en nombre de broyeurs), lui donne un pouvoir de marché

441 Compte rendu confidentiel.

important. Comme l'explique un opérateur: "[…] *le fait qu'un fournisseur soit en mesure de fournir un volume élevé implique qu'il a la capacité de collecter un volume élevé, soit parce qu'il est lui-même un gros collecteur, soit parce qu'il a la capacité d'acheter de la ferraille sur le marché en achetant à des collecteurs plus petits. Comme il peut vendre la ferraille à des prix plus élevés lorsqu'il vend de gros volumes, il a la capacité financière d'acheter de la ferraille à de plus petits collecteurs pour la revendre à de gros consommateurs dans l'industrie sidérurgique.* »[442] Compte tenu des barrières à l'entrée et à l'expansion décrites dans le paragraphe ci-dessus, les concurrents existants ne pourront pas discipliner l'entité résultant de l'Opération, sans procéder à des investissements significatifs.

5.12.3.3. Conclusion

(472) Au vu de ce qui précède, l'Opération soulève de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur au titre de possibles effets non-coordonnées horizontaux sur les zones autour des sites de commercialisation des déchets ferreux broyés (E40) identifiés dans le Tableau 34.

6. ANALYSE DES EFFETS VERTICAUX

(473) En ce qui concerne l'analyse des relations verticales, les lignes directrices sur l'appréciation des concentrations non horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises[443] (ci-après, « lignes directrices sur les concentrations non horizontales ») distinguent deux manières principales par lesquelles une concentration entre entreprises actives sur des marchés verticalement liés peut entraver une concurrence effective de manière significative, c'est-à-dire le verrouillage du marché des intrants ou le verrouillage de la clientèle. Le verrouillage du marché des intrants se produit quand, à l'issue de la concentration, la nouvelle entité est susceptible de restreindre l'accès aux produits ou services qu'elle aurait fournis si la concentration n'avait pas eu lieu. En effet, dans cette situation, la nouvelle entité est susceptible d'accroître les coûts de ses concurrents situés en aval, en rendant plus difficile pour ces derniers l'approvisionnement en intrants à des prix et des conditions identiques à ceux qui auraient prévalu si la concentration n'avait pas eu lieu. Un verrouillage de la clientèle se produit lorsque la nouvelle entité intègre des activités de fournisseur et de client important. Cette présence en aval lui donne la possibilité de fermer l'accès à une clientèle suffisante à ses concurrents existants ou potentiels sur le marché situé en amont (marché des intrants) et de réduire leur capacité ou leur incitation à faire face à la concurrence.

(474) En l'espèce, les Parties sont actives sur un certain nombre de marchés de la collecte des déchets métalliques, et des VHU en amont, et sur un certain nombre des marchés du traitement par valorisation des déchets métalliques, et des

[442] Compte rendu confidentiel.

[443] Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations non horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises (OJ C 265, 18.10.2008, p. 6–25).

VHU[444] en aval donnant lieu à des marchés verticalement affectés[445]. Ces marchés verticalement affectés sont évalués ci-dessous.

(475) Les effets verticaux de l'Opération seront donc seulement étudiés sur les marchés de la collecte et la valorisation des déchets métalliques et des VHU.

(476) S'agissant du cadre d'analyse, et conformément aux lignes directrices de la Commission sur l'appréciation des concentrations non-horizontales, lors de l'évaluation de la probabilité d'un scénario de verrouillage anticoncurrentiel du marché des intrants, la Commission examine, premièrement, si l'entité issue de la concentration aurait, à l'issue de l'opération de concentration, la capacité de verrouiller l'accès aux intrants de manière significative, deuxièmement, si elle aurait intérêt à le faire et, troisièmement, si une stratégie de verrouillage du marché aurait une incidence négative significative sur la concurrence en aval. Néanmoins, dans la pratique, ces facteurs sont régulièrement examinés ensemble car ils sont étroitement liés[446]. Un verrouillage de la clientèle se produit lorsque la nouvelle entité intègre des activités de fournisseur et de client important. Cette présence en aval lui donne la possibilité de fermer l'accès à une clientèle suffisante à ses concurrents existants ou potentiels sur le marché situé en amont (marché des intrants) et de réduire leur capacité ou leur incitation à faire face à la concurrence.

6.1. Position de la Partie notifiante

(477) Selon la Partie notifiante[447], avant l'Opération les Parties n'entretiennent entre elles aucune relation commerciale, même potentielle, puisqu'elles sont concurrentes : toutes deux traitent et commercialisent, à l'aval, l'intégralité des déchets métalliques (en ce compris les VHU) qu'elles collectent toutes deux à l'amont. La Partie notifiante ne s'approvisionne donc pas auprès de la Cible en déchets métalliques afin de les traiter et *vice versa*. Or, selon les lignes

---

444 À cet égard, il convient de noter que le marché français de la valorisation des batteries au plomb ne donne lieu à aucun chevauchement horizontal et les parts de marché de la nouvelle entité sont inférieures à 30 %. Le marché est techniquement affecté en raison des parts de marché combinées sur les marchés de la collecte des batteries automobiles au plomb (qui sont identiques à celles de la collecte des métaux ferreux). Or du point de vue du verrouillage des intrants, une part de marché localement élevée n'est pas pertinente pour déterminer le pouvoir de marché qu'aurait la nouvelle entité sur le marché national de la valorisation. Or au niveau national, les Parties détiennent une part de marché combinée inférieure à 30 % pour la collecte des batteries automobiles au plomb. S'agissant du verrouillage de l'accès à la clientèle, un tel scénario peut être écarté dès lors que le marché de la valorisation des batteries n'est pas affecté (la part de marché des Parties s'élevant à seulement [10-20]%).

445 Il y a aussi un lien vertical entre le marché au niveau EEE de la commercialisation des déchets non-ferreux et les marchés mondiaux de la production de plomb et de la production d'aluminium secondaire. Toutefois, ces marchés ne sont pas des marchés affectés, puisque les Parties à l'Opération ne détiennent pas, ni de manière individuelle, ni de manière combinée, une part de marché supérieure à 30 % sur ces marchés. En ce qui concerne les marchés de la collecte et du traitement des D3E, il ne semble pas nécessaire d'examiner les effets verticaux de l'Opération sur ces marchés dans la mesure où le marché de la collecte des D3E ménagers ne peut pas être considéré comme un marché en amont. En effet, ce sont les éco-organismes qui assurent, pour le compte des producteurs d'équipements électriques et électroniques, la collecte et le traitement desdits équipements arrivés en fin de vie. En raison de l'existence de procédure d'appels d'offres distinctes pour la collecte et le traitement des D3E un opérateur titulaire d'un appel d'offres sur le marché de la collecte des D3E ménagers ne peut pas être favorisé au stade du traitement des D3E.

446 Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations non horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, pt. 32.

447 Formulaire CO, pts 578 et s.

directrices sur l'appréciation des concentrations non horizontales, en général, les relations commerciales se caractérisent par le fait que l'entreprise « en aval » achète la production à l'entreprise « en amont » et l'utilise comme intrant dans sa propre production, qu'elle vend ensuite à ses clients. Selon la Partie notifiante, ceci n'est pas le cas pour les Parties. Ainsi, compte tenu de l'intégration verticale « préexistante » des Parties sur les différents marchés et segments du recyclage des déchets métalliques (en ce compris les VHU), inhérente à leur activité même de recycleurs, la Partie notifiante considère que l'Opération n'aura pas pour effet de restreindre la concurrence par le biais d'effets verticaux.

6.2. Analyse de la Commission

(478) L'Opération donnerait lieu à des marchés verticalement affectés entre les marchés de la collecte et de la valorisation des déchets métalliques et des VHU dans un certain nombre des zones de chalandise. Une liste de tous les marchés verticalement affectés est présentée dans l'Annexe A.

(479) Concernant une possible stratégie de verrouillage de la clientèle, la Commission considère que l'entité fusionnée n'aura ni la capacité, ni l'incitation à mettre en place une stratégie de verrouillage car Derichebourg achète, avant l'Opération, une quantité très importante de déchets métalliques et de VHU aux collecteurs et les volumes de déchets métalliques et de VHU que la Cible collecte avant la concentration ne sont pas suffisants pour alimenter les sites de valorisation de la nouvelle entité. La nouvelle entité aura ainsi besoin de continuer à acheter auprès des collecteurs. Quant à l'incitation de mettre en place la stratégie de verrouillage mentionnée, la Commission note que la dynamique concurrentielle de ce marché est très particulière, la concurrence jouant principalement pour acquérir des volumes de déchets métalliques à valoriser. Ainsi, sur les marchés du recyclage des déchets métalliques, les Parties et leurs concurrents cherchent à acheter un maximum de déchets en vue de leur valorisation puis de leur commercialisation. La capacité à acheter des déchets en amont est déterminante de la réussite sur le marché en aval. Ainsi, les opérateurs cherchent à acheter autant de volumes de déchets que possible pour leur valorisation. Par conséquent, toute stratégie visant à limiter les volumes achetés auprès des collecteurs ne sera pas viable économiquement.

(480) En ce qui concerne plus spécifiquement la capacité de verrouillage des intrants, la Commission note que les Parties sont déjà verticalement intégrées avant l'Opération. Au lieu de vendre des intrants, les Parties achètent des déchets métalliques (dont des VHU), afin de les valoriser puis de les commercialiser elles-mêmes. La Commission considère que l'entité fusionnée n'aurait aucun intérêt à augmenter les prix d'achat négociés en amont auprès des fournisseurs de déchets métalliques, dans le seul but d'augmenter les coûts d'accès de ses concurrents. En effet, cette stratégie aurait pour effet d'augmenter les propres coûts d'accès de la nouvelle entité sur les marchés amont et, ce faisant, de restreindre sa compétitivité sur les marchés aval. Par conséquent, toute stratégie de verrouillage à cet égard n'aurait pas d'impact significatif sur le marché.

(481) Au vu de ce que précède, la Commission considère que l'Opération ne soulève pas de doutes sérieux en ce qui concerne le lien vertical entre les marchés de la collecte et de la valorisation des déchets métalliques et des VHU.

7. ENGAGEMENTS PROPOSÉS

7.1. Cadre d'analyse

(482) Lorsqu'une concentration soulève des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur, les parties peuvent chercher à la modifier afin de résoudre les problèmes de concurrences que la Commission a identifié comme soulevant des doutes sérieux et voir ainsi l'Opération autorisée[448].

(483) Il appartient aux parties à la concentration de proposer des engagements[449]. La Commission n'est habilitée à accepter que les engagements qu'elle estime de nature à rendre la concentration notifiée compatible avec le marché intérieur[450]. Les engagements présentés au cours de la phase I ne peuvent être acceptés que lorsque le problème de concurrence est aisément identifiable et qu'il peut être facilement résolu. Le problème de concurrence soulevé doit être tellement précis et les mesures correctives doivent être tellement claires qu'il n'est pas nécessaire d'entamer une enquête approfondie et que les engagements soumis à la Commission sont suffisants pour exclure clairement tous « doutes sérieux » au sens de l'article 6, paragraphe 1, point c), du Règlement sur les concentrations. Si l'appréciation confirme que les engagements proposés lèvent les doutes sérieux suscités par l'opération, la Commission peut autoriser celle-ci à l'issue de la phase I[451].

(484) En ce qui concerne la forme que peuvent revêtir les engagements susceptibles d'être acceptés, le Règlement sur les concentrations laisse une marge d'appréciation importante à la Commission dans la mesure où les engagements remplissent le standard applicable[452].

(485) Pour déterminer si l'engagement proposé est susceptible de lever les problèmes de concurrence recensés, la Commission examinera tous les éléments pertinents relatifs à la mesure proposée proprement dite, comme, notamment, le type, l'ampleur et la portée de la mesure proposée, appréciés en fonction de la structure et des caractéristiques particulières du marché sur lequel les problèmes de concurrence se posent, y compris la position des parties et d'autres opérateurs sur le marché[453]. Les engagements doivent résoudre entièrement les problèmes de concurrence et être complets et efficaces à tous points de vue. Ils doivent en outre pouvoir être exécutés de façon effective et dans des délais rapides, les conditions de concurrence sur le marché n'étant pas préservées tant qu'ils ne sont pas réalisés[454].

---

448 Communication de la Commission concernant les mesures correctives recevables conformément au Règlement (CE) no 139/2004 du Conseil et au règlement (CE) no 802/2004 de la Commission (la « Communication concernant les mesures correctives »), OJ C 267, 22.10.2008, pt. 5.

449 Communication concernant les mesures correctives, pt. 6.

450 Communication concernant les mesures correctives, pt. 9.

451 Communication concernant les mesures correctives, pt. 81.

452 Affaire T-177/04 *easyJet v Commission* [2006] ECR II-1913, pt. 197.

453 Communication concernant les mesures correctives, pt. 12.

454 Communication concernant les mesures correctives, pt. 9.

7.2. Procédure

(486) Afin de remédier aux doutes sérieux soulevés par l'Opération tels qu'ils sont décrits dans la Section 5et afin de rendre la concentration compatible avec le marché intérieur, la Partie notifiante a soumis des engagements en vertu de l'article 6, paragraphe 2 du Règlement sur les concentrations le 25 novembre 2021 (les « Engagements Initiaux »).

(487) La Commission a lancé un test de marché de ces Engagements Initiaux le 26 novembre 2021 à destination des clients et concurrents des Parties.

(488) La Commission a informé la Partie notifiante des résultats du test de marché le 6 décembre 2021.

(489) À la suite du retour des acteurs de marché dans le cadre du test de marché, la Partie notifiante a soumis une version révisée des engagements le 10 décembre 2021[455] (les « Engagements Finaux ») qui sont annexés à la présente Décision et forment partie intégrante de celle-ci.

7.3. Description des engagements proposés

7.3.1. Engagements initiaux

(490) La Partie notifiante propose des engagements de cession qui portent sur les activités des Parties exercées sur les marchés de la collecte, de la valorisation et de la commercialisation des déchets métalliques (y inclus les VHU, les D3E et les batteries), au travers de 8 sites cédés.

(491) Les sites proposés à la cession dans les Engagements initiaux étaient les suivants :

[455] La Partie notifiante a également soumis une version révisée du Formulaire RM le 15 décembre 2021.

Tableau 35 : Liste des activités à céder dans les Engagements initiaux[456]

Nom du site à céder et département de localisation	Activité du site	Broyeur (oui/non)	Groupe propriétaire à la date de la notification
Apprieu (38)	Collecte et valorisation des déchets métalliques	Non	Ecore
Amnéville (57)	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU Traitement des D3E	Oui	Derichebourg
La Rochelle (17)	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU	Non	Derichebourg
Lorient (56)	Collecte et valorisation des déchets métalliques	Non	Ecore
Montereau (77)	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU	Oui	Derichebourg
Nantes - incluant la cisaille du site de Vertou (44) et le transfert de la ligne de traitement des D3E actuellement située sur le site de Montoir-de-Bretagne	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU Traitement des D3E	Oui	Derichebourg
Salaise-sur-Sanne (38)	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU	Oui	Ecore
Sète (34)	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU	Non	Derichebourg

(492) Les Engagements initiaux prévoient que la cession des activités à céder interviendra en plusieurs phases. Au cours d'une première phase de cession (« Première phase de cession »), d'une durée de […] à compter de la date d'adoption de la présente décision, la Partie notifiante s'engage à trouver un ou plusieurs acquéreur(s) (« Acquéreur »)[457] et à conclure avec lui/eux un contrat de vente et d'achat ferme et définitif pour la vente des activités. De plus, les Engagements initiaux prévoient un délai de cession (« Délai de cession ») de […] à compter de l'approbation par la Commission de l'Acquéreur des activités cédées et des conditions de vente. Toutefois, les Engagements initiaux prévoient que si la Partie notifiante n'a pas conclu d'accord de vente et d'achat ferme concernant l'ensemble des activités à céder un mois avant la fin de la première phase de cession ou si la Commission a rejeté l'Acquéreur proposé par la Partie notifiante à cette date ou par la suite, la Commission désigne un mandataire chargé de la cession, qui a un mandat exclusif pour vendre les activités à céder. La phase d'intervention du mandataire chargé de la cession est prévue pour une durée de […], à compter de la fin de la première phase de cession.

(493) En ce qui concerne les conditions d'exécution des Engagements initiaux, la Partie notifiante explique que les activités à céder ne constituent pas, préalablement à l'Opération et à la mise en œuvre des engagements de cession, des activités autonomes existantes, dans la mesure où, aujourd'hui, une partie des actifs et du personnel des Parties contribuant au fonctionnement des sites à céder est exclue du périmètre des Engagements initiaux.

456 Lettre d'engagements en date du 10 décembre 2021 et son Annexe 1.

457 Pour les besoins de la présente décision, le terme « Acquéreur » est utilisé pour désigner un repreneur unique pour l'ensemble des sites ou plusieurs repreneurs de ces sites.

(494) Les Engagements initiaux prévoient que les activités à céder comprendront l'ensemble des actifs et des membres du personnel qui contribuent à leur fonctionnement actuel ou qui sont nécessaires pour garantir leur viabilité et leur compétitivité. Il s'agit en particulier (i) de tous les actifs corporels et incorporels (y compris les droits de propriété intellectuelle), (ii) de l'ensemble des licences, permis et autorisations délivrés par des organismes publics au bénéfice des activités à céder, (iii) de l'ensemble des contrats, baux, engagements et commandes de clients au profit des activités à céder, l'ensemble des fichiers de clients, de crédits et autres, et (iv) du personnel, étant précisé que la Partie notifiante est disposée à proposer à l'Acquéreur, à la discrétion de ce dernier, que des fonctions commerciales soient affectées aux activités à céder préalablement à la clôture de l'Opération. Les Engagements initiaux contiennent par ailleurs une clause permettant d'intégrer dans le périmètre des activités à céder tout élément d'actif ou membre du personnel (ou un substitut adéquat) qui ne serait pas mentionné explicitement dans l'annexe 1, mais serait utilisé (exclusivement ou non) pour les activités à céder et qui serait nécessaire pour garantir le maintien de la viabilité et de la compétitivité de ces dernières[458].

(495) En outre, les Engagements initiaux prévoient que les activités à céder pourront être reprises par un ou plusieurs acquéreurs approuvés par la Commission. À cet égard, les Engagements initiaux prévoient trois séries de garanties dont devra faire preuve l'Acquéreur afin d'être approuvé par la Commission[459]. Premièrement, il doit être indépendant et sans aucun lien avec la Partie notifiante ni avec les entreprises qui lui sont liées. Deuxièmement, il doit posséder « *les ressources financières, les compétences confirmées (en particulier être doté d'une expérience dans le secteur du recyclage des déchets métalliques ou dans un secteur verticalement concerné) et la motivation nécessaires pour pouvoir préserver et développer de manière viable la capacité des activités cédées (ou de la partie des activités cédées en cas d'offre de reprise partielle) à concurrencer activement les parties et d'autres concurrents* ». Troisièmement, l'acquisition par l'Acquéreur des activités à céder ne peut ni être susceptible de donner lieu à de nouveaux problèmes de concurrence à première vue, ni entraîner de risque de retard dans la mise en œuvre des Engagements[460].

(496) De plus, les Engagements initiaux prévoient que la Partie notifiante s'engage à offrir des accords transitoires d'approvisionnement et d'achat, pendant une période transitoire pouvant aller jusqu'à […] après la clôture de l'opération de cession, renouvelable pour une nouvelle période de […]. En particulier, la Partie notifiante s'engage à :

(a) approvisionner les activités à céder dotées d'un broyeur, à savoir les sites à céder situés à Amnéville, Nantes, Salaise-sur-Sanne et Montereau d'un volume de VHU à dépolluer, VHU dépollués ou autres déchets métalliques à broyer représentant un volume maximum mensuel défini dans les Engagements initiaux ;

---

[458] Ces actifs et le personnel transféré sont décrits en détail dans l'annexe 1 des Engagements initiaux. Voir également clauses 6 et 7 de la lettre d'engagements du 25 novembre 2021.

[459] Section D de la lettre d'engagements du 25 novembre 2021.

[460] À cet égard, les Engagements initiaux précise que l'on doit pouvoir raisonnablement attendre de l'Acquéreur qu'il obtienne auprès des autorités réglementaires compétentes tous les agréments nécessaires à l'acquisition des activités à céder ou d'une partie de celles-ci en cas d'offre de reprise partielle.

(b) acquérir à l'aval, auprès des activités à céder qui ne sont pas dotées d'un broyeur, à savoir les sites à céder situés à Apprieu, Lorient, La Rochelle et Sète, un volume de déchets métalliques ferreux et non ferreux non valorisés représentant un volume maximum mensuel défini dans les Engagements initiaux[461].

(497) Par ailleurs, les Engagements initiaux incluent une clause de non ré-acquisition en vertu de laquelle la Partie notifiante ne pourra pas acquérir, ni directement ni indirectement, dans les dix années qui suivent la clôture de l'Opération, la possibilité d'exercer une influence (au sens du point 43 de la Communication concernant les mesures correctives) sur tout ou partie des activités cédées, sauf autorisation de la Commission[462].

(498) Enfin, la mise en œuvre des Engagements se fera sous le contrôle d'un mandataire conformément au modèle d'engagements de cession de la Commission et aux principes établis dans la Communication de la Commission concernant les mesures correctives. Afin de faciliter le processus de cession, le mandataire aura notamment pour fonction de rédiger un rapport portant sur les acquéreurs potentiels des activités à céder et l'état d'avancement des négociations avec eux, au plus tard dix jours après la fin de chaque mois suivant la date d'adoption de la présente décision ou à la demande de la Commission[463].

7.3.2. Résultats du test de marché et analyse de la Commission

7.3.2.1. Sur le périmètre des sites cédés et leur capacité à résoudre les doutes sérieux identifiés, sous réserve d'améliorations permettant de résoudre les défauts identifiés ci-dessous.

(499) D'une façon générale, la majorité des concurrents et des fournisseurs/clients, qui se sont prononcés, considère que les engagements sont globalement clairs et devraient pouvoir être mis en œuvre de façon effective et immédiate[464]. De la même manière, la majorité des concurrents considère que les sites cédés permettent de lever les problèmes de concurrence identifiés[465].

(500) Les sites proposés à la cession dans les Engagements initiaux sont de nature à supprimer le chevauchement d'activités entre les Parties ou à limiter la part de marché post-cessions de la nouvelle entité. À l'issue des cessions envisagées, la part de marché de la nouvelle entité demeurera inférieure à 40 % dans toutes les zones de chalandise sur les marchés affectés, en prenant en compte les effets de seuils ou l'incrément sera *de minimis*. Pour ces marchés résiduels restant affectés, où la part de marché combinée est inférieure à 40 %, la Commission considère qu'un nouvel acteur sera créé ou renforcé et pourra concurrencer la nouvelle entité (sous réserve des améliorations décrites ci-dessous) ; les fournisseurs pourront encore se tourner vers des concurrents représentant au moins 60 % du marché et il restera des concurrents de dimension nationale, régionale ou locale.

---

461 Clause 8 de la lettre d'engagements du 25 novembre 2021.

462 Clause 4 de la lettre d'engagements du 25 novembre 2021.

463 Section E de la lettre d'engagements du 25 novembre 2021.

464 Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, questions 1 et 2 ; Réponses au Q4 - Clients et fournisseurs consultation des acteurs du marché, questions 1 et 2.

465 Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 10.

(501) Sur la base des éléments ci-dessus, la Commission considère que le périmètre des cessions tel que proposé dans les Engagements initiaux est adéquat. Les Engagements permettent ainsi de lever les doutes sérieux identifiés, sous réserve d'améliorations permettant de résoudre les défauts identifiés ci-dessous.

7.3.2.2. Sur la viabilité des sites cédés et en particulier la question de l'approvisionnement des sites avec broyeur

(502) Les réponses au test de marché ont mis en avant un certain nombre d'insuffisances ou d'imprécisions dans les Engagements initiaux, de nature à remettre en cause la viabilité des sites cédés et, en conséquence, la restauration d'une concurrence effective sur les marchés concernés à l'issue de l'Opération. En outre, dans le cadre de son évaluation des Engagements initiaux, la Commission a également identifié certaines insuffisances supplémentaires s'agissant de la viabilité des sites cédés. Les différents éléments soulignés par les répondants au test de marché et ceux dégagés par la Commission sont présentés ci-après.

(503) Un grand nombre de répondants considère que la viabilité des sites cédés ayant un broyeur est mise à mal par l'absence de sites satellites permettant l'approvisionnement des broyeurs ; et par les difficultés posées par la garantie d'approvisionnement, en particulier si elle n'est pas couplée à la cession de sites satellites[466].

(504) S'agissant des sites satellites, un concurrent explique qu'un broyeur ne peut être rentable qu'avec les volumes permettant de l'alimenter. Or, ces volumes proviennent majoritairement des sites satellites des Parties. « *La situation permet donc aux Parties tout en cédant des sites de broyage de verrouiller le marché en étant seul à même d'approvisionner les sites cédés et donc en ayant un pouvoir très fort sur la fixation du prix d'achat et de réduction des marges des concurrents directs. La concurrence est impossible sans les volumes et sans contrôle sur la marge et donc la rentabilité des sites (notamment ceux de Nantes et Salaise qui nécessitent de très gros volumes pour être rentables)* »[467]. Un autre concurrent confirme que sans les sites satellites, chaque site de cession proposé cessera d'être viable à la fin de la garantie d'approvisionnement ; et un autre concurrent exprime son inquiétude car les sites de broyage sont vendus sans les capacités d'approvisionnement et qu'il faudra donc que l'acquéreur construise son propre réseau de collecte, ce qui prendra du temps[468]. Ainsi, ces répondants estiment que les sites de broyage devraient être vendus avec des sites d'alimentation périphériques[469]. S'agissant de la question de savoir quels volumes devraient être apportés aux broyeurs par les sites satellites, les réponses sont assez hétérogènes : certains indiquant que 30 % des volumes à broyer serait un minimum pour démarrer une activité ; d'autres allant jusqu'à 100 % des volumes à broyer[470]. Toutefois, il convient également de noter qu'un nombre moindre de concurrents estime pour leur part qu'il n'est pas nécessaire de céder

466 Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, questions 3, 4 et 5.

467 Réponse au Q3 Concurrents consultation des acteurs du marché, question 3.1.

468 Réponse au Q3 Concurrents consultation des acteurs du marché, question 3.1.

469 Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 3.2.

470 Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, questions 3.1, 3.2, 4.1 ; comptes rendus de conférences téléphoniques avec des concurrents du 6 décembre 2021.

les sites de collecte satellites pour s'assurer de la viabilité des broyeurs[471]. Par ailleurs, la Commission note la nécessité d'inclure une clause de non-sollicitation des fournisseurs de déchets pour garantir la viabilité de l'approvisionnement. En vertu de cette clause, la nouvelle entité s'interdirait de solliciter les fournisseurs tiers directs des sites avec broyeurs ainsi que les fournisseurs tiers des sites satellites.

(505) Concernant la garantie d'approvisionnement, la majorité des répondants au test de marché considère qu'une garantie d'approvisionnement serait utile pour assurer la viabilité des sites disposant d'un broyeur[472]. Dans ce sens, un concurrent estime que la « *garantie présente une utilité, le temps de développer un réseau commercial local.* »[473]. Toutefois, plusieurs répondants soulignent qu'une garantie d'approvisionnement en lieu et place de cessions de sites satellites soulève un réel problème de viabilité des sites avec broyeur et de dépendance vis-à-vis de la nouvelle entité. Ainsi, un répondant indique « *la garantie est temporaire et entraîne dans tous les cas une dépendance vis-à-vis des Parties qui ne permet pas d'assurer une indépendance et la pérennité des sites sur le long terme. (...) Les Parties vont en effet devoir vendre leurs volumes à des entreprises ayant des besoins de volumes, ce qui entrainera nécessairement une baisse des prix à l'achat, une hausse de la marge des Parties et un problème de rentabilité des sites cédés* »[474].

(506) S'agissant de la durée de la garantie d'approvisionnement, un nombre très limité de répondants ayant pris position, considère que la durée de […] est suffisante. À l'inverse, un nombre plus important de répondants ayant pris position, considère soit (i) que la durée de […] n'est pas suffisante ou (ii) que la durée de la garantie d'approvisionnement ne change rien tant que des sites satellites ne sont pas cédés avec les broyeurs[475]. Par exemple, un concurrent souligne que la durée est insuffisante pour assurer la viabilité des sites avec broyeur car pour être rentable, un broyeur a besoin d'un approvisionnement continu en déchets et une relation de confiance avec les fournisseurs de déchets met des années à s'établir et ne peut pas être reproduite en […][476]. Un autre concurrent explique qu'une durée de garantie d'approvisionnement de « […] *ne vont rien changer : c'est un marché impitoyable pour "capter" la matière, et celui qui a un avantage concurrentiel en étant à la proximité de la matière a moins de frais de transport et peut faire les offres de prix les plus élevées* »[477].

(507) Finalement, s'agissant du mécanisme déterminant le prix auquel les volumes seront vendus dans le cadre de la garantie d'approvisionnement, certains répondants craignent que le prix coûtant soit supérieur au prix du marché[478].

---

[471] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, questions 3.1 et 3.2 ; comptes rendus de conférences téléphoniques avec des concurrents du 6 décembre 2021.

[472] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 5 ; Réponses au Q4 - Clients et fournisseurs consultation des acteurs du marché, question 5 ; comptes rendus de conférences téléphoniques avec des concurrents du 6 décembre 2021.

[473] Réponse au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 5.1.1.

[474] Réponse au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 5.1.1.

[475] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 5.2.

[476] Réponse au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 5.1.1.

[477] Réponse au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 5.1.2.

[478] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 5.

(508) Au vu des craintes émises par une majorité des répondants au sujet de la viabilités des Engagements initiaux, la Commission considère que des améliorations sont requises afin de s'assurer de leur viabilité : certains sites satellites devront être inclus, à l'option de l'Acquéreur ; la clause d'approvisionnement devra être allongée ; une clause de non-sollicitation des fournisseurs de déchets métalliques devra être ajoutée ; et le mécanisme de détermination du prix devrait préciser que le prix coûtant ne devra pas être supérieur au prix du marché.

7.3.2.3. Sur les conditions de mise en œuvre des Engagements initiaux

(509) Les réponses au test de marché ont mis en avant un certain nombre d'insuffisances ou d'imprécisions dans les Engagements initiaux, de nature à remettre en cause leur efficacité et, en conséquence, la restauration d'une concurrence effective sur les marchés concernés à l'issue de l'Opération. En outre, dans le cadre de son évaluation des Engagements initiaux, la Commission a également identifié certaines insuffisances supplémentaires. Les différents éléments soulignés par les répondants au test de marché et ceux dégagés par la Commission sont présentés ci-après.

(510) **Premièrement**, s'agissant de la possibilité de vendre les sites de la cession à plusieurs acquéreurs, la Commission note que les réponses au test de marché sont très partagées et semblent refléter les intérêts propres de chaque acteur en fonction de leurs intérêts à acquérir un ou plusieurs sites. Certains répondants notent que les huit sites sont implantés dans des régions différentes et n'ont pas de liens commerciaux entre eux, ce qui permet qu'un site seul puisse être exploité de manière viable par un professionnel du secteur[479]. Sur demande de la Commission, la Partie notifiante a fourni les marques d'intérêts de acquéreurs potentiels avec lesquels elle est en discussion. Dans leur grande majorité, ces acteurs ne souhaitent pas acquérir l'ensemble des sites, mais seulement certains. Ainsi, exiger qu'un seul acquéreur reprenne l'ensemble des activités cédées aurait pour effet d'exclure de nombreux acquéreur potentiels souhaitant renforcer leur position locale vis-à-vis de la nouvelle entité. La Commission note par ailleurs que les Engagements initiaux prévoient que l'Acquéreur devra être doté d'une expérience dans le secteur du recyclage des déchets métalliques ou dans un secteur verticalement concerné. Cette garantie sur les capacités de l'acquéreur devrait permettre de pouvoir préserver et développer de manière viable la capacité des activités cédées. Au vu de ces éléments, bien que cette possibilité ne doive pas être exclue, la Commission considère qu'il n'est pas nécessaire qu'un seul Acquéreur achète l'ensemble des sites cédés.

(511) **Deuxièmement**, s'agissant du personnel cédé, les répondants au test de marché ont soulevé plusieurs difficultés: (i) l'absence de moyens de transport des déchets (camions ou contrats de sous-traitance) ; et (ii) la nécessité d'inclure des fonctions commerciales, qualité, sécurité, environnement à la discrétion de l'acquéreur[480]. La Commission considère que les Engagements devront être clarifiés sur ces points.

[479] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 11.
[480] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, questions 8 et 2.

(512) **Troisièmement**, certains concurrents attire l'attention de la Commission sur le fait que les Engagements initiaux n'incluent pas de clause de non-concurrence en vue de préserver la viabilité des sites cédés, et notamment l'absence d'engagement de ne pas rouvrir des sites dormants ou de ne pas ouvrir/acquérir de sites à proximité des sites cédés (en particulier pour les sites sans broyeurs)[481]. La Commission considère qu'une clause de non-concurrence devra être ajoutée dans les Engagements finaux afin de s'assurer de la viabilité des sites cédés.

(513) **Quatrièmement**, des répondants s'inquiètent de (i) l'absence de garanties ou d'explications sur les risques d'exécution associés aux transferts de contrats, de commandes, de clients et d'autorisations administratives[482] ainsi que de (ii) l'absence d'informations sur l'état des autorisations administratives, l'absence de recours du voisinage pour les sites cédés et l'absence de procédure en cours de la part de l'administration (notamment la DREAL)[483] ; (iii) l'absence des contrats avec les centres d'enfouissement pour les résidus de broyage[484] ; (iv) l'absence de cession de terrains sur lesquels sont situés les activités cédés qui créerait un lien de dépendance avec la nouvelle entité[485] ; et (v) le manque de clarté quant aux contrats cédés, en particulier les contrats d'achat[486]. Ces différents manques ou imprécisions impactent la qualité des remèdes proposés en créant de nombreuses incertitudes ou dépendance vis-à-vis des Parties. Au vu de ces éléments, la Commission considère qu'il est nécessaire que ces points soient clarifiés dans les Engagements finaux.

7.3.3. Engagements finaux

(514) Afin de tenir compte des réponses au test de marché présentées ci-dessus, la Partie notifiante a apporté un certain nombre d'améliorations aux Engagements initiaux, (constituant, dans leur version révisée, les Engagements finaux), dont les principaux éléments sont présentés ci-après.

(515) **Premièrement**, en réponse aux insuffisances identifiées en lien avec l'approvisionnement des broyeurs, la Partie notifiante a proposé des améliorations des engagements selon 3 axes :

(a) l'ajout de sites satellites : outre les 3 sites qui ne contiennent pas de broyeur et peuvent être considérés comme des sites satellites des broyeurs de Nantes (Lorient et La Rochelle) et de Salaise-sur-Sanne (Apprieu), la Partie notifiante s'engage à proposer à l'Acquéreur d'acquérir simultanément 5 sites additionnels de collecte de déchets métalliques situés dans les zones de chalandise des broyeurs, de sorte que chaque broyeur est désormais accompagné, si l'acquéreur le souhaite, de 2 sites satellites (Saint Etienne pour Salaise-sur-Sanne, en complément d'Apprieu, Toul et Thionville, pour Amnéville et Briare et Saint-Ouen pour Montereau) ;

---

[481] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 2.

[482] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 2.

[483] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, questions 2 et 3.

[484] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 1 ; compte rendu d'une conférence téléphonique du 6 décembre 2021avec un concurrent.

[485] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, questions 2 et 3.

[486] Réponses au Q3 - Concurrents consultation des acteurs du marché, question 2.

(b) l'allongement de la durée de la garantie d'approvisionnement : la Partie notifiante a allongé la durée de la garantie d'approvisionnement de […] à […]. En outre, la Partie notifiante s'engage à ce que les volumes commandés par l'Acquéreur soient vendus sans réalisation de bénéfice, mais en couvrant ses coûts, sans que le prix de vente ne soit, pour une même qualité, supérieur au prix mensuel du marché ;

(c) l'ajout d'une clause de non-sollicitation des fournisseurs les plus importants, c'est-à-dire parmi ceux représentant 80 % des volumes de chaque site cédé (y compris les sites satellites), ceux réalisant plus de 80 % de ses volumes avec les Parties avec le site cédé, pendant une durée de […].

(516) **Deuxièmement**, en réponse aux insuffisances identifiées en lien avec les moyens de transport des déchets :

(a) la Partie notifiante s'engage à inclure dans le périmètre des activités à céder, à la demande de l'Acquéreur et lorsque la réalisation des prestations de transport des déchets métalliques est assurée par une société des Parties préalablement à la clôture de l'Opération, les véhicules de transport nécessaires à l'exploitation des activités à céder concernées. La Partie notifiante s'engage également à mettre en place des systèmes d'incitation pour favoriser le transfert des chauffeurs (voir paragraphe (517)) ;

(b) s'agissant des prestations de transport des déchets métalliques assurées par une ou des société(s) tierces ou une ou des société(s) des Parties préalablement à la clôture de l'Opération, la Partie notifiante a accepté de permettre à l'Acquéreur, s'il le souhaite, de bénéficier des mêmes conditions de transport dont bénéficient les Parties pour l'exploitation de leurs sites pendant […].

(517) **Troisièmement**, en réponse aux insuffisances identifiées s'agissant du personnel cédé, la Partie notifiante a accepté d'inclure dans le personnel essentiel les fonctions commerciales, qualité / sécurité / environnement et transport. Pour ces membres du personnel, la Partie notifiante doit adopter toutes les mesures utiles, notamment des systèmes d'incitation adéquats (sur la base des pratiques du secteur), pour encourager l'ensemble des membres du personnel essentiel à rester au service des activités à céder, et a accepté une clause de non-sollicitation d'une durée de […] couvrant l'ensemble des personnes affectées aux sites cédés ainsi que le personnel essentiel.

(518) **Quatrièmement**, en réponse aux insuffisances identifiées s'agissant des exutoires pour les résidus de broyage, la Partie notifiante a accepté de permettre à l'Acquéreur, s'il le souhaite, de bénéficier, pendant […], des conditions d'enfouissement dont elle bénéficie en application de contrats conclus avec un ou des centres d'enfouissement, dans la limite des quantités de résidus de broyage réalisées en 2019.

(519) **Cinquièmement**, en réponse aux insuffisances identifiées s'agissant de la location des terrains sur lesquels certains sites cédés sont situés, la Partie notifiante a accepté pour les sites exploités sur des ensembles immobiliers appartenant aux Parties, de :

(a) conclure un nouveau bail commercial avec l'Acquéreur d'une durée de […] ; et

(b) consentir, à la demande de l'Acquéreur, une option d'achat du ou des ensembles immobiliers concernés pendant une durée de […] à compter de la clôture de l'opération de cession, le prix de cession de l'ensemble immobilier étant déterminé au plus tard à la date de clôture de l'opération de cession.

(520) **Sixièmement**, en réponse aux insuffisances identifiées s'agissant de l'état des sites cédés au regard des normes environnementales, la Partie notifiante s'engage, à moins qu'il n'en soit convenu autrement avec l'Acquéreur, à faire établir une évaluation de l'état initial des sols lors de la clôture de l'opération (« Etat Zéro ») et, en cas de demande de dépollution du site par l'administration ou en cas d'arrêt définitif de l'exploitation de l'installation classée par l'Acquéreur, à contribuer à la remise en l'état de l'ensemble immobilier pour un usage similaire à celui exercé au jour de la clôture de l'Opération. En revanche, ne sera pas couverte par cet engagement toute aggravation de l'état environnemental postérieure à l'établissement de l'Etat Zéro. La Partie notifiante s'engage également à communiquer par écrit à l'acquéreur toutes les correspondances avec la DREAL ou son équivalent et les études techniques réalisées sur le site du fait de son exploitation par les Parties.

(521) **Septièmement**, en réponse aux demandes de clarifications en lien avec les contrats cédés, la Partie notifiante a précisé dans le texte des engagements que sont inclus en particulier (i) les éventuels contrats d'achat de déchets métalliques ; (ii) les éventuels contrats d'achat d'intrants et/ou services nécessaires à l'exploitation des activités à céder ; et (iii) les éventuels contrats de transport, lorsque les prestations de transport des déchets métalliques sont assurées par une ou des sociétés tierces préalablement à la clôture de l'Opération. En outre, la Partie notifiante s'engage à communiquer l'historique des achats réalisés au cours des trois dernières années (2019-2020 et 2021) par les activités à céder, en ce compris notamment les volumes, les prix d'achat, le livre de police et les coordonnées des fournisseurs.

(522) **Huitièmement**, en réponse à l'insuffisance identifiée s'agissant de l'absence de clause de non-concurrence ou de non-rétablissement, la Partie notifiante s'engage à ne pas exploiter de site avec broyeur de ferrailles dans un rayon de 200 km autour des sites cédés disposant d'un broyeur, pendant une durée de […] à compter de la cession dudit broyeur.

(523) **Neuvièmement**, en réponse à une demande de clarification de la Commission s'agissant des accords transitoires de prestations de services d'une durée de […], la Partie notifiante a précisé que les accords transitoires fournis (notamment s'agissant des applications et systèmes de gestion ou des fonctions qualité / sécurité / environnement) le sont à prix coûtant (sans réalisation de bénéfices par la Partie notifiante).

7.3.4. *Analyse de la Commission*

(524) Sur la base des éléments ci-dessus, la Commission considère que le périmètre des cessions tel que proposé dans les Engagements initiaux est adéquat. Les Engagements permettent ainsi de lever les doutes sérieux quant à la compatibilité de l'Opération avec le marché intérieur qui sont identifiés à la Section 5, à savoir

certaines zones de chalandise autour de sites des Parties actifs sur les marchés de la collecte des déchets métalliques, de la valorisation des métaux ferreux ou non ferreux, la collecte des VHU, la valorisation des VHU, la collecte des batteries automobiles au plomb, la valorisation des D3E et le segment de la commercialisation du E40.

(525) De plus, les Engagements finaux répondent de manière satisfaisante aux insuffisances des Engagements initiaux identifiées par la Commission et les répondants au test de marché. Pour cette raison, La Commission considère que les Engagements finaux sont complets et structurés de façon à être effectifs et mis en œuvre rapidement.

(526) **Premièrement**, la Commission considère que les améliorations apportées s'agissant de la garantie d'approvisionnement permettent d'assurer la viabilité des actifs cédés.

(527) Tout d'abord, l'Acquéreur dispose désormais de la possibilité d'acheter, en plus du site doté d'un broyeur, deux sites satellites situés dans la zone de chalandise du broyeur pour l'approvisionnement en déchets métalliques ou en VHU. Les sites satellites qui, pour la majorité d'entre eux approvisionnent déjà le broyeur cédé auquel ils sont rattachés ou un broyeur situé à proximité (par exemple, dans le cas de Lorient, il approvisionne aujourd'hui le broyeur de Montoir-de-Bretagne qui est à proximité de celui de Nantes). Par ailleurs, les sites satellites disposent d'activités propres de valorisation et de commercialisation, de nature à renforcer leur viabilité intrinsèque.

(528) Ensuite, l'Acquéreur disposera pour les volumes intragroupes résiduels d'une garantie d'approvisionnement, à prix coûtant pour la Partie notifiante, et sans que celui-ci ne puisse excéder le prix de marché. La durée de l'approvisionnement a été étendue de […], qui devraient permettre au nouvel acquéreur d'établir ses propres relations commerciales avec les fournisseurs de déchets et d'établir si nécessaire des sites satellites additionnels. La durée semble appropriée en l'espèce dès lors que la majorité des déchets est achetée dans le cadre de relations au mois le mois, sans engagement contractuel dans la durée. De surcroît, la Partie notifiante a accepté de préciser que l'achat sera fait à prix coûtant, sans que le prix d'achat ne puisse excéder le prix de marché, garantissant ainsi au nouvel acquéreur la certitude de disposer de volumes pour approvisionner son broyeur à des conditions d'achat financièrement au moins aussi attractives que celles du marché.

(529) Enfin, la clause de non-sollicitation des principaux fournisseurs des sites cédés pendant une durée de […] est particulièrement utile en l'absence d'engagement contractuel des fournisseurs vis-à-vis des sites cédés, en ce qu'elle permet à l'Acquéreur de développer des relations commerciales avec les fournisseurs existants des sites cédés, sans que ceux-ci ne puissent être activement sollicités par la Partie notifiante. Cette garantie s'applique tant aux sites cédés qu'aux sites satellites.

(530) Ainsi, la Commission considère que la combinaison des sites satellites, de la garantie d'approvisionnement pendant une durée de […] et de la clause de non-sollicitation des principaux fournisseurs pendant une durée de […] permet au nouvel acquéreur de développer de façon viable l'activité des sites cédés avec broyeur, et ce d'autant que les Engagements prévoient que l'Acquéreur doit être

doté d'une expérience significative dans le secteur de la gestion de déchets métalliques ou dans un secteur verticalement lié.

(531) **Deuxièmement**, pour tenir compte de l'importance du transport dans l'activité de recyclage des déchets métalliques et des spécificités dans l'organisation interne de la Partie notifiante et de la Cible, les Engagements finaux prévoient des garanties additionnelles. Ainsi, non seulement l'ensemble des moyens de transport présents sur les sites cédés feront partie des actifs cédés mais en supplément, lorsque la réalisation des prestations de transport des déchets métalliques est assurée par une société des Parties, la Partie notifiante s'engage, à la demande de l'acquéreur, à inclure dans le périmètre des activités à céder les véhicules de transport nécessaires à l'exploitation des sites cédés concernés et à mettre en place les mécanismes d'incitation adéquats pour inciter au transfert des chauffeurs. Enfin, la Partie notifiante accepte, à titre transitoire et à la demande du nouvel acquéreur, de lui faire bénéficier des conditions dont bénéficient les Parties pour les prestations de transport, qu'elles soient réalisées par une société tierce ou par une autre société des Parties pendant une durée de […].

(532) Ainsi, la Commission considère que l'ensemble des éléments ajoutés permettent à l'Acquéreur de disposer de capacités de transport adéquates au regard de l'activité des sites cédés, tout en offrant la flexibilité nécessaire à l'Acquéreur, en fonction de ses propres moyens techniques et humains.

(533) **Troisièmement**, la Partie notifiante a accepté de compléter les Engagements finaux s'agissant du personnel clé. Ainsi, la Partie notifiante a accepté d'inclure dans les membres du personnel essentiel les fonctions commerciales, qualité / sécurité / environnement et transport qui ne sont, en vertu de l'organisation interne de la Partie notifiante et de la Cible, pas affectés à un seul et même site mais qui exercent leurs fonctions sur plusieurs sites. En outre, les Engagements finaux offrent la flexibilité adéquate à l'Acquéreur qui peut choisir, en fonction de ses moyens techniques et humains propres, que ces fonctions fassent ou non partie du périmètre cédé.

(534) Dans la mesure où la Commission comprend qu'il s'agit de fonctions essentielles à la viabilité des activités cédées mais que l'Acquéreur pourrait déjà disposer de telles fonctions en interne, elle considère que ces améliorations apportées aux Engagements permettent de répondre de façon adéquate aux préoccupations exprimées dans le test de marché.

(535) **Quatrièmement**, la Partie notifiante a accepté de permettre à l'Acquéreur, s'il le souhaite, de bénéficier des conditions d'enfouissement dont elle bénéficie en application de contrats conclus avec un ou des centres d'enfouissement, dans la limite des quantités de résidus de broyage réalisés en 2019, pendant […]. L'ajout d'une telle prestation dans les accords transitoires est de nature à laisser au nouvel acquéreur le temps de négocier ses propres contrats pour l'enfouissement des déchets ultimes tout en bénéficiant d'un exécutoire garanti pour ses résidus de broyage pendant une période temporaire.

(536) **Cinquièmement**, les Engagements finaux incluent un certain nombre de dispositions permettant au nouvel acquéreur de devenir autonome vis-à-vis de la Partie notifiante. Tout d'abord, pour les sites dont le propriétaire est une des Parties, la Partie notifiante s'engage à conclure un nouveau bail commercial avec le nouvel acquéreur d'une durée de […]. En outre, celui-ci aura la possibilité de

se porter acquéreur du ou des ensembles immobiliers concernés pendant une durée de […] à compter de la clôture de l'opération, le prix de cession de l'ensemble immobilier étant déterminé au plus tard à la date de clôture de l'opération. Ces ajouts constituent des garanties supplémentaires de la viabilité et de l'indépendance des sites cédés.

(537) **Sixièmement**, en réponse aux insuffisances identifiées s'agissant de l'état des sites cédés au regard des normes environnementales, les engagements additionnels de la Partie notifiante sont de nature à permettre à l'Acquéreur de disposer au moment de la négociation d'une vision complète de l'état environnemental des sites cédés mais également d'obtenir la remise en l'état du site, à la demande de l'Acquéreur.

(538) **Septièmement**, les Engagements finaux lèvent toute ambiguïté sur le périmètre des informations et des contrats transmis à l'Acquéreur. Celui-ci disposera en particulier de toutes les informations pertinentes relatives à l'achat de déchets métalliques, qui constitue un élément essentiel de l'activité de recyclage des déchets métalliques des sites cédés (ainsi que, s'il le souhaite, des commerciaux). La Commission considère qu'au vu de ces précisions, les informations et contrats transmis visent à permettre à l'Acquéreur d'acquérir plus rapidement un degré d'indépendance vis-à-vis de la Partie notifiante.

(539) **Huitièmement**, la Partie notifiante s'engage à ne pas exploiter de site avec broyeur de ferrailles dans un rayon de 200 km autour des sites cédés disposant d'un broyeur, pendant une durée de […] à compter de la cession dudit broyeur. Cette durée qui s'applique uniquement à l'exploitation du broyeur semble appropriée au regard de l'importance des investissements requis pour construire un broyeur et du temps nécessaire au développement d'une activité robuste. De ce point de vue, la Commission considère qu'il est, au regard des circonstances, approprié de prévoir une durée distincte pour les accords transitoires et les clauses de non-sollicitation dans la mesure où elles offrent deux protections de nature différente : les premières pour permettre au nouvel acquéreur de démarrer une activité viable et la dernière pour lui permettre de stabiliser son activité. À cet égard, une telle clause se rapproche, dans son esprit, à l'obligation faite à la Partie notifiante de ne pas réacquérir les sites cédés pendant une période de 10 ans. Enfin, la Commission considère qu'au vu du nombre de sites de collecte et de valorisation (hors broyeurs) présents sur le territoire français, il n'est ni possible, ni approprié en l'espèce de prévoir un engagement identique pour ces sites. Ces sites bénéficient de la clause de non-sollicitation des principaux fournisseurs, ce qui est de nature à permettre à l'Acquéreur de développer une activité viable.

(540) **Neuvièmement**, s'agissant des accords transitoires de prestations de services, la Partie notifiante a précisé que ceux-ci le sont à prix coûtant (sans réalisation de bénéficie de la Partie notifiante). Ces accords transitoires – dont le périmètre exact est laissé à l'appréciation de l'Acquéreur, en fonction de ses besoins propres – lui permettront d'acquérir rapidement un degré d'indépendance vis-à-vis de la Partie notifiante.

7.3.5. Conclusion

(541) Sur la base des éléments ci-dessus, les Engagements finaux pris par la Partie notifiante sont suffisants pour éliminer les doutes sérieux quant à la compatibilité de l'Opération avec le marché intérieur.

(542) Conformément à l'article 6, paragraphe 2, deuxième alinéa, du Règlement sur les concentrations, la Commission peut assortir sa décision de conditions et de charges destinées à assurer que les entreprises concernées se conforment aux engagements qu'elles ont pris à son égard en vue de rendre la concentration compatible avec le marché intérieur.

(543) Le respect des mesures entraînant la modification structurelle du marché est une condition, tandis que les mesures d'application qui sont nécessaires pour parvenir à ce résultat constituent, de manière générale, des charges pour la Partie notifiante. Lorsqu'une condition n'est pas remplie, la décision de la Commission déclarant la concentration compatible avec le marché intérieur n'est plus valable. Si la Partie notifiante contrevient à une charge dont est assortie la présente décision, la Commission peut révoquer sa décision conformément à l'article 8, paragraphe 6, du Règlement sur les concentrations. La Partie notifiante peut faire l'objet d'amendes et d'astreintes en application de l'article 14, paragraphe 2, et l'article 15, paragraphe 1, du Règlement sur les concentrations.

(544) Conformément à la distinction entre conditions et charges mentionnée au paragraphe précédent, les engagements indiqués dans la section B du texte des Engagements finaux à l'égard de la Commission constituent des conditions attachées à la décision, dans la mesure où les changements structurels dans les marchés pertinents dépendent de leur strict respect. Les autres engagements indiqués dans le texte des Engagements finaux et les annexes constituent des charges pour la Partie notifiante, dans la mesure où ils concernent la mise en œuvre des différentes étapes nécessaires à la réalisation des modifications recherchées de manière compatible avec le marché intérieur.

8. CONCLUSION

(545) La Commission européenne a décidé, pour les raisons exposées ci-dessus, de ne pas s'opposer à l'Opération notifiée et de la déclarer compatible avec le marché intérieur et avec l'accord EEE. La présente décision est adoptée en application combinée des articles 6, paragraphe 1, point b), et 6, paragraphe 2, du Règlement sur les concentrations et de l'article 57 de l'accord EEE.

Par la Commission

(Signé)
Margrethe VESTAGER
Vice-présidente exécutive

TABLE DES MATIERES

1. LES PARTIES 1

2. LA CONCENTRATION 1

3. DIMENSION UE 1

4. MARCHÉS PERTINENTS 2

4.1. Déchets banals 4

4.1.1. Collecte des déchets banals 4

4.1.2. Valorisation des déchets banals 16

4.2. Déchets spécifiques 29

4.2.1. VHU 29

4.2.2. Valorisation des D3E 41

4.3. Déchets industriels spéciaux (ou déchets dangereux) 48

4.3.1. Définition du marché de produits 48

4.3.2. Définition du marché géographique 51

4.4. Commercialisation des déchets métalliques valorisés 53

4.4.1. Définition du marché de produits 53

4.4.2. Définition du marché géographique 57

4.5. Chevauchement des activités des Parties 63

5. ANALYSE CONCURRENTIELLE DES EFFETS HORIZONTAUX 65

5.1. Rappel du cadre légal de l'analyse concurrentielle 65

5.2. Méthodologie retenue pour le calcul des parts de marché 66

5.3. Marchés affectés 66

5.4. Identification des zones potentiellement problématiques dans les marchés ou les activités des Parties se chevauchent 67

5.5. Le marché de la collecte des déchets métalliques 68

5.5.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques 68

5.5.2. Position de la Partie notifiante 69

5.5.3. Analyse de la Commission 70

5.6. Les marchés de la valorisation des déchets ferreux et non ferreux 76

5.6.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques 76

5.6.2. Position de la Partie notifiante 80

5.6.3. Analyse de la Commission 81

5.7. Le marché de la collecte des VHU 94
5.7.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques 94
5.7.2. Position de la Partie notifiante 95
5.7.3. Analyse de la Commission 95
5.8. Le marché de la valorisation des VHU 100
5.8.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques 100
5.8.2. Position de la Partie notifiante 103
5.8.3. Analyse de la Commission 104
5.8.4. Conclusion 118
5.9. Le marché de la valorisation des D3E 118
5.9.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques 118
5.9.2. Position de la Partie notifiante 118
5.9.3. Analyse de la Commission 119
5.10. Le marché de la collecte des batteries automobiles au plomb 121
5.10.1. Position de la Partie notifiante 121
5.10.2. Analyse de la Commission 121
5.10.3. Analyse de la Commission 122
5.11. Le marché de la commercialisation des déchets ferreux 122
5.12. Le marché de la commercialisation des déchets ferreux et le marché des déchets ferreux broyés (E40) sur le segment du E40 123
5.12.1. Parts de marché de la nouvelle entité sur les zones identifiées comme potentiellement problématiques 123
5.12.2. Position de la Partie notifiante 124
5.12.3. Analyse de la Commission 124
6. ANALYSE DES EFFETS VERTICAUX 127
6.1. Position de la Partie notifiante 128
6.2. Analyse de la Commission 129
7. ENGAGEMENTS PROPOSÉS 130
7.1. Cadre d'analyse 130
7.2. Procédure 131
7.3. Description des engagements proposés 131
7.3.1. Engagements initiaux 131
7.3.2. Résultats du test de marché et analyse de la Commission 134
7.3.3. Engagements finaux 138

7.3.4. Analyse de la Commission 140
7.3.5. Conclusion 144
8. CONCLUSION 144

Annexe: Marchés affectés verticalement

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	13 - ARLES	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	13 - MARTIGUES 1	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	14 - ST MARTIN DES BESACES	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	14 - VIRE	[20-30]%	[0-5]%	[10-20]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	27 - LOUVIERS CEDEX	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	30 - VAUVERT	[30-40]%	[5-10]%	[30-40]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	33 - IZON	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	34 - LAVERUNE	[40-50]%	[5-10]%	[30-40]%	[40-50]%	[10-20]%	[30-40]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	35 - CESSON SEVIGNE	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	38 - APPRIEU	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	38 - SALAISE-SUR-SANNE	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	38 - VEUREY VOROIZE	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	39 - EVANS	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	42 - ST ETIENNE	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	44 - CARQUEFOU	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[50-60]%	[20-30]%	[30-40]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	44 - NANTES	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	44 - SAINT HERBLAIN	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	49 - CHOLET	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	52 - CHAMOUILLEY	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[50-60]%	[10-20]%	[30-40]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	54 - TOUL	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	55 - DOMREMY-LA-CANNE	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	56 - HENNEBONT	[50-60]%	[10-20]%	[30-40]%	[50-60]%	[5-10]%	[40-50]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	56 - LORIENT	[50-60]%	[10-20]%	[40-50]%	[50-60]%	[10-20]%	[40-50]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	56 - VANNES	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%	[50-60]%	[20-30]%	[30-40]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	57 - SAINT AVOLD	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	67 - ERSTEIN	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	67 - STRASBOURG 2	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	68 - ILLZACH	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	68 - SAINT-LOUIS	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	69 - CORBAS	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	69 - GIVORS	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	69 - ST GENIS LAVAL	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	71 - MACON	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	76 - LE GRAND QUEVILLY	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	78 - LIMAY 1	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	78 - LIMAY 2	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	78 - MAGNY LES HAMEAUX	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	85 - CHASNAIS	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[10-20]%	[30-40]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	85 - LA ROCHE SUR YON	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	85 - SALLERTAINE	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[10-20]%	[30-40]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	92 - GENNEVILLIERS	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	93 - LA COURNEUVE	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	94 - BONNEUIL SUR MARNE	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	13 - MARIGNANE	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	17 - LA ROCHELLE 1	[40-50]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	22 - PLUMAUDAN	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[50-60]%	[5-10]%	[40-50]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	25 - FRANOIS	[50-60]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	25 - SAINT-VIT	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	27 - EVREUX	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	28 - BONNEVAL	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	28 - GELLAINVILLE	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	33 - BASSENS 1	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	33 - BEGLES	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	33 - COUTRAS	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	33 - MERIGNAC	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	33 - VILLENAVE D'ORNON CEDEX	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	34 - BEZIERS	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	34 - SETE	[50-60]%	[10-20]%	[30-40]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	35 - RENNES	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	38 - DOMENE	[50-60]%	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	38 - REVENTIN VAUGRIS	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	38 - SAINT-MARTIN-D'HERES	[50-60]%	[30-40]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	38 - ST CLAIR DE LA TOUR	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	42 - LA TALAUDIERE CÉDEX	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	42 - MONTBRISON	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	44 - GUEMENE	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	44 - GUERANDE	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%	[50-60]%	[20-30]%	[30-40]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	44 - NANTES	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	44 - VERTOU	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	47 - MARMANDE	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	49 - ANGERS	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	49 - AVRILLE CEDEX	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	52 - SAINT-DIZIER	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	54 - CHAMPIGNEULLES	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	54 - NANCY	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	54 - REHAINVILLER	[30-40]%	[20-30]%	[0-5]%	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	54 - TOUL	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	55 - PAGNY SUR MEUSE	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	56 - AURAY CEDEX	[70-80]%	[20-30]%	[50-60]%	[50-60]%	[10-20]%	[40-50]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	56 - LE SOURN	[50-60]%	[20-30]%	[20-30]%	[40-50]%	[5-10]%	[30-40]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	67 - SAVERNE	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	68 - ILLZACH	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	69 - LYON	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	69 - OULLINS	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	69 - SAINT PIERRE DE CHANDIEU	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	69 - ST ROMAIN EN GAL	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	69 - VAULX EN VELIN	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	69 - VILLEFRANCHE S/SAONE	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	71 - CHAUFFAILLES	[40-50]%	[30-40]%	[10-20]%	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	73 - CHAMBERY	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	76 - GRAND QUEVILLY	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	76 - SOTTEVILLE LES ROUEN	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	77 - CHELLES	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	77 - MONTEREAU	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	77 - SAINT-PIERRE-LES-NEMOURS	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	79 - CERIZAY	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	85 - LA FERRRIERE	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	91 - ATHIS MONS	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	91 - CORBEIL-ESSONNES	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	92 - CHATILLON	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	92 - GENNEVILLIERS 1	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	92 - GENNEVILLIERS 2	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	92 - NANTERRE	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	93 - LA COURNEUVE	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	93 - LIVRY-GARGAN	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	93 - NOISY-LE-SEC	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	94 - BONNEUIL SUR MARNE	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	94 - IVRY-SUR-SEINE	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	94 - IVRY SUR SEINE	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	95 - ARGENTEUIL	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MF 150 km	95 - BRUYERES SUR OISE	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	13 - ARLES	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	13 - MARSEILLE	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	13 - MARTIGUES 1	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	14 - ST MARTIN DES BESACES	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	14 - VIRE	[20-30]%	[0-5]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	17 - ROCHEFORT	[20-30]%	[5-10]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	30 - VAUVERT	[30-40]%	[5-10]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	33 - IZON	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	34 - LAVERUNE	[40-50]%	[5-10]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	35 - CESSON SEVIGNE	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	35 - FOUGERES	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	38 - APPRIEU	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	38 - SALAISE-SUR-SANNE	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	38 - VEUREY VOROIZE	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	39 - EVANS	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	42 - ST ETIENNE	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	44 - CARQUEFOU	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	44 - NANTES	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	44 - SAINT HERBLAIN	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	49 - CHOLET	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	49 - ECOUFLANT	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	56 - HENNEBONT	[50-60]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	56 - LORIENT	[50-60]%	[10-20]%	[40-50]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	56 - VANNES	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	67 - ERSTEIN	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	67 - STRASBOURG 2	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	69 - CORBAS	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	69 - GIVORS	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	69 - ST GENIS LAVAL	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	71 - MACON	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	84 - SORGUES	[20-30]%	[0-5]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	85 - CHASNAIS	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	85 - LA ROCHE SUR YON	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	85 - SALLERTAINE	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	13 - MARIGNANE	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	13 - MARSEILLE 1	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	17 - LA ROCHELLE 1	[40-50]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	22 - PLUMAUDAN	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	25 - FRANOIS	[50-60]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	25 - SAINT-VIT	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	28 - GELLAINVILLE	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	30 - LEDENON	[20-30]%	[0-5]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	33 - BASSENS 1	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	33 - BEGLES	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	33 - COUTRAS	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	33 - MERIGNAC	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	33 - VILLENAVE D'ORNON CEDEX	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	34 - BEZIERS	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	34 - SETE	[50-60]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	35 - RENNES	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	38 - DOMENE	[50-60]%	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	38 - REVENTIN VAUGRIS	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	38 - SAINT-MARTIN-D'HERES	[50-60]%	[30-40]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	38 - ST CLAIR DE LA TOUR	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	42 - LA TALAUDIERE CÉDEX	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	42 - MONTBRISON	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	44 - GUEMENE	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	44 - GUERANDE	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	44 - NANTES	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	44 - VERTOU	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	49 - ANGERS	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	49 - AVRILLE CEDEX	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	54 - REHAINVILLER	[30-40]%	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	55 - PAGNY SUR MEUSE	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	56 - AURAY CEDEX	[70-80]%	[20-30]%	[50-60]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	56 - LE SOURN	[50-60]%	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	67 - SAVERNE	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[0-5]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	69 - LYON	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	69 - OULLINS	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	69 - SAINT PIERRE DE CHANDIEU	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	69 - ST ROMAIN EN GAL	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	69 - VAULX EN VELIN	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	69 - VILLEFRANCHE S/SAONE	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	71 - CHALON	[10-20]%	[5-10]%	[5-10]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	71 - CHAUFFAILLES	[40-50]%	[30-40]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	73 - CHAMBERY	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	79 - CERIZAY	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation MNF 400 km	85 - LA FERRRIERE	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	14 - ROCQUANCOURT	[20-30]%	[0-5]%	[10-20]%	[80-90]%	[0-5]%	[70-80]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	38 - SALAISE-SUR-SANNE	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[50-60]%	[20-30]%	[30-40]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[60-70]%	[10-20]%	[50-60]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	67 - STRASBOURG 2	[30-40]%	[5-10]%	[20-30]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	78 - LIMAY 2	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	35 - RENNES	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[80-90]%	[20-30]%	[60-70]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	44 - NANTES	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[60-70]%	[20-30]%	[40-50]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	57 - AMNEVILLE	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[60-70]%	[10-20]%	[40-50]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	67 - STRASBOURG	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	69 - SAINT PIERRE DE CHANDIEU	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[60-70]%	[20-30]%	[30-40]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	77 - MONTEREAU	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[40-50]%	[30-40]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	91 - ATHIS MONS	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte Tous métaux 75 km	Valorisation VHU 200 km	92 - GENNEVILLIERS 2	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%

Marché 1	Marché 2	Nom de la zone	Marché 1 - PdM Total	Marché 1 - PdM Derichebourg	Marché 1 - PdM GDE	Marché 2 - PdM Total	Marché 2 - PdM Derichebourg	Marché 2 - PdM GDE
Collecte des VHU 40 km	Valorisation VHU 200 km	38 - SALAISE-SUR-SANNE	[20-30]%	[5-10]%	[20-30]%	[50-60]%	[20-30]%	[30-40]%
Collecte des VHU 40 km	Valorisation VHU 200 km	44 - MONTOIR DE BRETAGNE 1	[60-70]%	[5-10]%	[50-60]%	[60-70]%	[10-20]%	[50-60]%
Collecte des VHU 40 km	Valorisation VHU 200 km	67 - STRASBOURG 2	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte des VHU 40 km	Valorisation VHU 200 km	35 - RENNES	[10-20]%	[0-5]%	[5-10]%	[80-90]%	[20-30]%	[60-70]%
Collecte des VHU 40 km	Valorisation VHU 200 km	44 - NANTES	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[60-70]%	[20-30]%	[40-50]%
Collecte des VHU 40 km	Valorisation VHU 200 km	57 - AMNEVILLE	[20-30]%	[0-5]%	[10-20]%	[60-70]%	[10-20]%	[40-50]%
Collecte des VHU 40 km	Valorisation VHU 200 km	67 - STRASBOURG	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%
Collecte des VHU 40 km	Valorisation VHU 200 km	69 - SAINT PIERRE DE CHANDIEU	[40-50]%	[10-20]%	[20-30]%	[60-70]%	[20-30]%	[30-40]%
Collecte des VHU 40 km	Valorisation VHU 200 km	91 - ATHIS MONS	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%
Collecte des VHU 40 km	Valorisation VHU 200 km	92 - GENNEVILLIERS 2	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[40-50]%	[20-30]%	[10-20]%

10/12/2021

Affaire M.10249– DERICHEBOURG ENVIRONNEMENT / GROUPE ECORE HOLDING

ENGAGEMENTS À L'ÉGARD DE LA COMMISSION EUROPÉENNE

Conformément à l'article 6, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil (ci-après le «***règlement sur les concentrations***»), Derichebourg Environnement (ci-après «***la partie notifiante***») prend les engagements suivants (ci-après les «***engagements***») à l'égard de la Commission européenne (ci-après la «***Commission***») en vue de rendre l'acquisition de la société Groupe Ecore Holding SAS (ci-après la «***concentration***») compatible avec le marché intérieur et le fonctionnement de l'accord EEE.

Le présent texte doit être interprété à la lumière de la décision prise par la Commission en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations déclarant la concentration compatible avec le marché intérieur et le fonctionnement de l'accord EEE (ci-après la «***décision***»), dans le cadre général du droit de l'Union européenne, et en particulier à la lumière du règlement sur les concentrations, ainsi que par référence à la communication de la Commission concernant les mesures correctives recevables conformément au règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil et au règlement (CE) n° 802/2004 de la Commission (ci-après la «***communication sur les mesures correctives***»).

Section A. Définitions

1. Aux fins des présents engagements, on entend par :

«entreprises liées» : les entreprises contrôlées par les parties et/ou par les sociétés faîtières des parties, la notion de contrôle étant interprétée conformément à l'article 3 du règlement sur les concentrations et à la lumière de la communication juridictionnelle codifiée de la Commission concernant le règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises (la «***communication juridictionnelle codifiée***») ;

«actifs» : les actifs qui contribuent à l'exploitation actuelle des activités à céder ou qui sont nécessaires pour garantir la viabilité et la compétitivité de ces dernières, tels qu'énumérés dans la section B, points 9 a), b) et c), et décrits plus en détail dans l'annexe ;

« clôture de l'opération» : le transfert à l'acquéreur du titre de propriété des activités à céder ;

« délai de cession» : la période de […] à compter de l'approbation, par la Commission, de l'acquéreur et des conditions de vente ;

«information confidentielle» : tout secret d'affaires, tout savoir-faire, toute information commerciale ou autre information de nature exclusive qui ne relève pas du domaine public ;

«conflit d'intérêts» : tout conflit d'intérêts nuisant à l'objectivité et à l'indépendance du mandataire dans l'exercice des fonctions qui lui incombent en application des engagements ;

«activités à céder» : les activités définies aux points 6 et 7 de la section B et dans l'annexe que la partie notifiante s'engage à céder ;

«mandataire chargé de la cession» : une ou plusieurs personnes physiques ou morales, désignées par Derichebourg Environnement et approuvées par la Commission, ayant reçu de Derichebourg Environnement un mandat exclusif pour céder les activités à céder à un ou plusieurs acquéreur(s) sans qu'un prix minimum ne soit fixé.

«date d'effet» : la date d'adoption de la décision ;

«première phase de cession» : la période de […] à compter de la date d'effet ;

«gestionnaire chargé de garantir la séparation des activités» : la personne désignée par Derichebourg Environnement pour assurer la gestion des affaires courantes des activités à céder sous la surveillance du mandataire chargé du contrôle ;

«personnel essentiel» : tout le personnel nécessaire au maintien de la viabilité et de la compétitivité des activités à céder, tel que mentionné dans l'annexe, y compris le gestionnaire chargé de garantir la séparation des activités ;

«mandataire chargé du contrôle» : une ou plusieurs personnes physiques ou morales, désignées par Derichebourg Environnement et approuvées par la Commission, chargées de contrôler le respect par Derichebourg Environnement des conditions et chargées liées à la décision ;

«parties» : la partie notifiante et l'entreprise qui est la cible de la concentration ;

«personnel» : tout le personnel présentement affecté aux activités à céder, y compris le personnel détaché auprès des activités à céder, le personnel partagé et le personnel supplémentaire mentionné dans l'annexe ;

«acquéreur» : l'entité ou les entités approuvée(s) par la Commission en tant qu'acquéreur(s) des activités à céder conformément aux critères exposés dans la section D ;

«critères applicables à l'acquéreur» : les critères fixés au point 25 des présents engagements auxquels l'acquéreur doit répondre pour être approuvé par la Commission ;

«annexe» : l'annexe aux présents engagements dans laquelle les activités à céder sont décrites plus en détail ;

«mandataire(s)» : le mandataire chargé du suivi et/ou le mandataire chargé de la cession, selon le cas ;

«phase d'intervention du mandataire chargé de la cession» : la période de […] à compter de la fin de la première phase de cession ;

«Derichebourg Environnement» : entreprise de droit français, ayant son siège social au 119 avenue du Général Michel Bizot, 75012 Paris, et inscrite au registre du commerce et des sociétés de Paris, sous le numéro 491 974 861.

Section B. Engagement de cession et activités à céder

Engagement de cession

2. Afin de maintenir une concurrence effective, Derichebourg Environnement s'engage à céder les activités, ou à en obtenir la cession, à un ou plusieurs acquéreur(s) avant l'expiration de la période d'intervention du mandataire chargé de la cession et sans interruption de son fonctionnement, dans les conditions de vente approuvées par la Commission conformément à la procédure décrite au point 26 des présents engagements. Pour réaliser la cession, Derichebourg Environnement s'engage à trouver un ou plusieurs acquéreur(s) et à conclure avec lui/eux un contrat de vente et d'achat ferme et définitif pour la vente des activités pendant la première phase de cession. À défaut, Derichebourg Environnement donne au mandataire chargé de la cession un mandat exclusif pour vendre les activités, conformément à la procédure décrite au point 38, pendant la période d'intervention du mandataire chargé de la cession.

3. Derichebourg Environnement est réputé avoir respecté cet engagement si :

   a) à la fin de la période d'intervention du mandataire chargé de la cession, Derichebourg Environnement ou le mandataire chargé de la cession a conclu un ou des contrat(s) de vente et d'achat ferme et définitif et la Commission approuve le ou les acquéreurs proposés et considère que les conditions de vente sont conformes aux engagements, conformément à la procédure décrite au point 26 ; et si

   b) la clôture de la vente des activités à l'acquéreur ou aux acquéreurs intervient pendant le délai de cession.

4. Afin de garantir l'effet structurel des engagements, la partie notifiante ne pourra pas acquérir, ni directement ni indirectement, dans les dix années qui suivent la clôture de l'opération, la possibilité d'exercer une influence (au sens du point 43 de la communication sur les mesures correctives, note 3) sur tout ou partie des activités cédées, sauf si, après que la partie notifiante lui a soumis une demande dûment motivée exposant des motifs légitimes accompagnée d'un rapport du mandataire chargé du contrôle (conformément au point 52 des présents engagements), la Commission constate que la structure du marché a changé dans une mesure telle que l'absence d'influence sur les activités cédées n'est plus nécessaire pour rendre la concentration proposée compatible avec le marché intérieur.

5. Derichebourg Environnement s'engage à ne pas exploiter un nouveau site comportant un broyeur de ferrailles dans une zone de […], et ce pendant une période […].

Structure et définition des activités à céder

6. La partie notifiante s'engage à céder les sites suivants :

Nom du site à céder	Activité du site	Adresse	Broyeur (oui/non)	Groupe propriétaire à la date de la notification
Apprieu	Collecte et valorisation des déchets métalliques	117 route de Lyon – La Robertière 38140 Apprieu	Non	Groupe Ecore
Amnéville	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU	Site industriel Gandrange rue de l'usine 57360 Amnéville	Oui	Groupe Derichebourg
La Rochelle	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU	Rue Bethencourt 1700 La Rochelle	Non	Groupe Derichebourg
Lorient	Collecte et valorisation des déchets métalliques	8 avenue Amiral Melchior 56100 Lorient	Non	Groupe Ecore
Montereau	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU	Zone industrielle du Confluent, route Brosse Boutiller - 77130 Montereau-Fault-Yonne	Oui	Groupe Derichebourg
Nantes - incluant la cisaille du site de Vertou	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU	Nantes Schoelcher - zone industrialo-portuaire de Cheviré - rue Victor Schoelcher 44100 Nantes	Oui	Groupe Derichebourg
Salaise-sur-Sanne	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU	Avenue du Port CS 30021 Salaise-sur-Sanne 38556 St Maurice L'exil Cedex	Oui	Groupe Ecore
Sète	Collecte et valorisation des déchets métalliques et de VHU	771 avenue des eaux blanches 34200 Sète	Non	Groupe Derichebourg

7. Lors de la cession de chacune des activités à céder précitées dotées d'un broyeur, Derichebourg Environnement s'engage à proposer à l'acquéreur d'acquérir simultanément deux sites de collecte de déchets métalliques situés dans la zone de chalandise, selon les combinaisons suivantes :

Site à céder équipés d'un broyeur	Nom du site de collecte de déchets métalliques proposé à la cession	Adresse	Volume de déchets métalliques collecté et acheté en 2019 (en t)	Groupe propriétaire à la date de la notification
Amnéville	**Toul**	941 rue des Etats-Unis 54200 Toul	[…]	Groupe Ecore
	Thionville	Chemin du Leidr 57100 Thionville	[…]	Groupe Derichebourg
Montereau	**Briare**	Lieu dit Gare de Chatillon RN 7 45250 Briare	[…]	Groupe Derichebourg
	Saint-Ouen (Vendôme)	20 rue de Rocheboyer 41100 Saint-Ouen	[…]	Groupe Derichebourg
Nantes	**La Rochelle**	Rue Bethencourt 1700 La Rochelle	[…]	Groupe Derichebourg
	Lorient	8 avenue Amiral Melchior 56100 Lorient	[…]	Groupe Ecore
Salaise-sur-Sanne	**Apprieu**	117 route de Lyon – La Robertière 38140 Apprieu	[…]	Groupe Ecore
	Saint-Etienne	9 rue de L'Eparre 42000 Saint-Etienne	[…]	Groupe Ecore

8. L'acquéreur pourra, à sa seule discrétion, refuser d'acquérir un ou les deux sites de collecte de déchets métalliques proposés à la cession en même temps qu'une activité à céder dotée d'un broyeur. En cas de refus de l'acquéreur, Derichebourg Environnement sera libérée de tout engagement de cession des sites de collecte de déchets métalliques précités, à l'exception des sites d'Apprieu, La Rochelle et Lorient qui devront être cédés en tout état de cause par Derichebourg Environnement.

9. La description de la structure juridique et fonctionnelle des activités à céder, dans son état actuel, est fournie en annexe. Les activités à céder, décrites plus en détail en annexe, comprennent l'ensemble des actifs et des membres du personnel qui contribuent à leur fonctionnement actuel ou qui sont nécessaires pour garantir leur viabilité et leur compétitivité, en particulier :

   a) tous les actifs corporels et incorporels (y compris les droits de propriété intellectuelle), étant précisé que l'exploitation des activités à céder ne donne lieu à l'utilisation d'aucun droit de propriété intellectuelle. S'agissant des actifs corporels, la partie notifiante s'engage à inclure dans le périmètre des activités à céder, à la demande du ou des acquéreur(s) et lorsque la réalisation des prestations de transport des déchets métalliques est assurée par une société des parties préalablement à la clôture de l'opération, les véhicules de transport nécessaires à l'exploitation des activités à céder concernées ;

b) l'ensemble des licences, permis et autorisations délivrés par des organismes publics au bénéfice des activités à céder ;

c) l'ensemble des contrats, baux, engagements et commandes de clients au profit des activités à céder, l'ensemble des fichiers de clients, de crédits et autres, étant précisé que :

- s'agissant des contrats, la partie notifiante s'engage à inclure dans le périmètre des activités à céder tous les contrats liés à la gestion de celles-ci, en particulier :

  (i) les éventuels contrats d'achat de déchets métalliques ;
  (ii) les éventuels contrats d'achat d'intrants et/ou services nécessaires à l'exploitation des activités à céder ; et
  (iii) les éventuels contrats de transport, lorsque les prestations de transport des déchets métalliques sont assurées par une ou des sociétés tierces préalablement à la clôture de l'opération ;

- s'agissant des baux, la partie notifiante s'engage, pour les activités à céder exploitées sur des ensembles immobiliers appartenant aux parties, à conclure un nouveau bail commercial avec le ou les acquéreur(s) d'une durée de […]. A cet égard, la partie notifiante s'engage à consentir, à la demande du ou des acquéreur(s), une option d'achat du ou des ensembles immobiliers concernés pendant une durée de […] à compter de la clôture de l'opération. Il est ici précisé que le prix de cession de l'ensemble immobilier sera déterminé au plus tard à la date de clôture de l'opération. Il est également précisé que, à moins qu'il n'en soit convenu autrement avec l'acquéreur, la partie notifiante fera établir une évaluation de l'état initial des sols lors de la clôture de l'opération (« Etat Zéro ») et s'engagera, en cas de demande de dépollution du site par l'administration ou en cas d'arrêt définitif de l'exploitation de l'installation classée par l'acquéreur, à contribuer à la remise en l'état de l'ensemble immobilier pour un usage similaire à celui exercé au jour de la clôture de l'opération. En revanche, ne sera pas couverte par cet engagement toute aggravation de l'état environnemental postérieure à l'établissement de l'Etat Zéro ;

- s'agissant des achats de déchets métalliques, la partie notifiante s'engage à communiquer à le ou les acquéreur(s) l'historique des achats réalisés au cours des trois (3) dernières années (2019-2020 et 2021) par les activités à céder, en ce compris notamment les volumes, les prix d'achat, le livre de police et les coordonnées des fournisseurs ; et

d) le personnel, étant précisé d'une part, que tous les contrats de travail en cours au jour de la cession du fonds de commerce des activités à céder seront, en application des dispositions d'ordre public de l'article L. 1224-1 du code du travail, transférés automatiquement et de plein droit à l'acquéreur du fonds de commerce des activités à céder, leur nouvel employeur ; et d'autre part, la partie notifiante est disposée à proposer à le ou les acquéreur(s), à la discrétion de ce(s) dernier(s), que les fonctions suivantes soient affectées aux activités à céder au plus tard à la date de clôture de l'opération :

- les fonctions commerciales et/ou qualité / sécurité / environnement, lorsque celles-ci ne sont pas affectées exclusivement à l'une des activités à céder préalablement à la clôture de l'opération, et

- les fonctions transport, lorsque la réalisation des prestations de transport des déchets métalliques est assurée par une société des parties préalablement à la clôture de l'opération.

10. Si un élément d'actif ou un membre du personnel n'est pas mentionné dans la présente annexe mais est utilisé (exclusivement ou non) pour les activités à céder et est nécessaire pour garantir le maintien de la viabilité et de la compétitivité de ces dernières, cet élément d'actif ou membre du personnel (ou un substitut adéquat) est proposé aux acquéreurs potentiels.

11. Conformément aux dispositions du Code de l'environnement, Derichebourg Environnement s'engage à communiquer par écrit à l'acquéreur toutes les correspondances avec la DREAL ou son équivalent et les études techniques réalisées sur le site du fait de son exploitation par les parties. Il est précisé que, à moins qu'il n'en soit convenu autrement avec l'acquéreur, la partie notifiante fera établir une évaluation de l'état initial des sols lors de la clôture de l'opération (« Etat Zéro ») et s'engagera, en cas de demande de dépollution du site par l'administration ou en cas d'arrêt définitif de l'exploitation de l'installation classée par l'acquéreur, à contribuer à la remise en l'état de l'ensemble immobilier pour un usage similaire à celui exercé au jour de la clôture de l'opération. En revanche, ne sera pas couverte par cet engagement toute aggravation de l'état environnemental postérieure à l'établissement de l'Etat Zéro.

12. Par ailleurs, à moins qu'il n'en soit convenu autrement avec le ou les acquéreur(s), la partie notifiante s'engage, à compter de la clôture de l'opération et pendant une période transitoire pouvant aller jusqu'à […], à :

    a) approvisionner les activités à céder dotées d'un broyeur, à savoir celles situées à Amnéville, Nantes, Salaise-sur-Sanne et Montereau d'un volume de VHU à dépolluer, VHU dépollués ou autres déchets métalliques à broyer représentant un volume maximum mensuel de :

Activités à céder (avec broyeur)	**Volume mensuel de référence en En tonnes**
Nantes	[…]
Salaise	[…]
Amnéville	[…]
Montereau	[…]

    En cas de cession d'une ou des activités à céder dotée(s) d'un broyeur en combinaison avec un ou plusieurs sites de collecte de déchets métalliques visés aux points 7 et 8 des présents engagements, les volumes d'approvisionnement maximum mensuels seront diminués du volume de métaux ferreux collecté et acheté par les sites de collecte acquis, dans les conditions suivantes :

2019			
Site cédé équipés d'un broyeur	**En cas d'achat par l'acquéreur de**	**Engagement résiduel d'approvisionnement mensuel (en t)**	**Engagement résiduel d'approvisionnement mensuel en cas d'achat des deux sites de collecte (en t)**
Amnéville	**Toul**	[…]	[…]
	Thionville	[…]	
Montereau	**Briare**	[…]	[…]
	Saint-Ouen (Vendôme)	[…]	
Nantes	**La Rochelle**	[…]	[…]
	Lorient	[…]	
Salaise-sur-Sanne	**Apprieu**	[…]	[…]
	Saint-Etienne	[…]	

Derichebourg Environnement approvisionnera l'acquéreur selon les conditions de marché définies ci-après :

Quantité d'approvisionnement et modalité de mise en œuvre et prix : chaque mois, avant le 10 du mois, le cessionnaire informera la partie notifiante du tonnage qu'il souhaite acquérir auprès de la filiale de la partie notifiante qui dispose de sites de collecte dans la même région. Ce volume de commande mensuelle sera compris chaque mois entre 0 et le volume mensuel de référence du site de broyage (calculée à partir de la moyenne des entrées de l'exercice 2019). Les volumes seront livrés par les filiales de la partie notifiante sur le même mois que celui de la commande. La partie notifiante s'engage à ce que les volumes commandés par le(s) acquéreur(s) soient vendus sans réalisation de bénéfice, mais en couvrant ses coûts, sans que le prix de vente ne soit, pour une même qualité, supérieur au prix mensuel du marché. Elle pourra faire livrer ses fournisseurs directement sur le site du cessionnaire.

La partie notifiante répartira les volumes entre les trois qualités suivantes selon la pratique historique du site concerné :

- VHU à dépolluer
- VHU dépollués à broyer, et
- platinage.

b) acquérir à l'aval, auprès des activités à céder qui ne sont pas dotées d'un broyeur, à savoir limitativement celles situées à Apprieu, Lorient, La Rochelle et Sète, un volume de déchets métalliques ferreux et non ferreux non valorisés représentant jusqu'à […] du volume mensuel de référence du site de collecte (calculée à partir de la moyenne des sorties de l'exercice 2019) de déchets métalliques ferreux et non ferreux commercialisé

par chacune de ces activités auprès des parties, selon les conditions de marché pour des qualités équivalentes définies ci-après :

Activités à céder (sans broyeur)	En tonnes
Apprieu	[…]
Lorient	[…]
La Rochelle	[…]
Sète	[…]

Si un acquéreur acquiert un ou des sites de collecte d'Apprieu, Lorient ou La Rochelle en même temps qu'une activité à céder dotée d'un broyeur, Derichebourg Environnement sera libérée de tout engagement d'achat à l'aval de déchets métalliques en ce qui concerne le(s) site(s) de collecte concerné(s).

Déchets ferreux :
[Fixation des prix]

Métaux non-ferreux :
[Fixation des prix]

13. Derichebourg Environnement s'engage à ne pas solliciter activement, pendant une durée de […] à compter de la clôture de l'opération, de fournisseur significatif de déchets ferreux (y compris les VHU) des activités à céder visées aux points 6 et 7 de la Section B des présents engagements. Cet engagement sera analysé activité à céder par activité à céder dans les conditions suivantes. Par fournisseur significatif des activités à céder, il faut entendre le fournisseur qui vend à l'activité à céder plus de […] % des ventes qu'il réalise cumulativement auprès de l'activité à céder et des autres sites des parties. Les fournisseurs significatifs des activités à céder ne seront pris en compte pour l'application de la présente clause que s'ils figurent dans les […] % premiers fournisseurs en volume des achats de l'activité à céder concernée en 2021.

14. En outre, à moins qu'il n'en soit convenu autrement avec le ou les acquéreur(s), la partie notifiante s'engage à conclure avec le ou les acquéreur(s), sans réalisation de bénéfice de la partie notifiante mais en couvrant ses coûts, les accords relatifs à la fourniture des produits ou services suivants (ou autres services considérés comme nécessaires par le ou les acquéreur(s)) réalisés par Derichebourg Environnement, Ecore ou ses entreprises liées pendant une période transitoire pouvant aller jusqu'à […]. Afin de garantir la continuité de l'utilisation des applications et systèmes de gestion utilisés par Derichebourg Environnement sur ses sites, Derichebourg Environnement fera en sorte que le ou les acquéreur(s) puissent profiter jusqu'à […], s'ils le souhaitent, des infrastructures locales et réseau de Derichebourg Environnement ou d'Ecore habituellement mis à disposition des sites et maintiendra un accès à ces applications et systèmes de gestion aux repreneurs qui en feront la demande, le temps pour eux de récupérer les données historiques stockées pour intégration future et de déployer leurs propres solutions. Derichebourg Environnement leur fournira également l'assistance technique nécessaire, tels que les services qualité / sécurité / environnement ainsi qu'un accès aux données techniques historiques, jusqu'à […].

15. De plus, afin de permettre à le ou les acquéreur(s) des activités à céder de conclure un contrat avec un nouveau prestataire à l'issue de la clôture de l'opération, la partie notifiante s'engage, à la

demande du ou des acquéreur(s), de leur faire bénéficier pour les activités à céder, pendant une durée de […], des conditions suivantes :

- s'agissant des prestations de transport des déchets métalliques assurées par une ou des société(s) tierces ou une ou des société(s) des parties préalablement à la clôture de l'opération : les mêmes conditions de transport dont bénéficient les parties pour l'exploitation de leurs sites ;

- s'agissant des déchets ferreux non valorisés à l'issue du processus de broyage (les « ***résidus de broyage*** ») : les mêmes conditions d'enfouissement des résidus de broyage dont bénéficient les parties en application de contrats conclus avec un ou des centres d'enfouissement techniques, dans la limite des quantités de résidus de broyage réalisées en 2019 par les activités à céder dotées d'un broyeur ;

- étant précisé que, d'une part, ces prestations de transport et/ou d'enfouissement (en ce compris la taxe générale sur les activités polluantes -TGAP) seront intégralement à la charge du ou des acquéreur(s) et, d'autre part, le renouvellement éventuel des prestations de transport et des prestations d'enfouissement pour une […] période de [...] sera analysé séparément pour ces deux catégories de prestations.

16. Des procédures de cloisonnement strictes seront adoptées pour faire en sorte qu'aucune information sensible sur le plan de la concurrence concernant de tels approvisionnements et achats ou en découlant (par exemple, des plans de marketing produit) ne soit partagée avec qui que ce soit en dehors des personnes chargées, au sein des activités concernées et conservées par la partie notifiante, (i) de l'achat des déchets métalliques à valoriser et (ii) de la commercialisation des déchets métalliques à valoriser.

Section C. Engagements liés

Maintien de la viabilité, de la valeur marchande et de la compétitivité

17. Entre la date d'effet et la clôture de l'opération, la partie notifiante doit préserver ou s'assurer que soient préservées la viabilité économique, la valeur marchande et la compétitivité des activités à céder, conformément aux bonnes pratiques commerciales, et réduire au minimum tout risque de perte de compétitivité. Derichebourg Environnement s'engage notamment :

a) à ne mettre en œuvre aucune pratique susceptible d'avoir une incidence négative importante sur la valeur, la gestion ou la compétitivité des activités à céder ou susceptible d'en altérer la nature et l'étendue, la stratégie industrielle ou commerciale ou la politique d'investissement ;

b) à mettre à disposition ou à faire en sorte que soient mises à disposition des ressources suffisantes pour le développement des activités à céder, sur la base des plans d'entreprise existants et de leurs successeurs ;

c) à adopter ou à faire en sorte que soient adoptées toutes les mesures utiles, notamment des systèmes d'incitation adéquats (sur la base des pratiques du secteur), pour encourager l'ensemble des membres du personnel essentiel (en ce compris notamment, le cas échéant, les fonctions commerciales, qualité / sécurité / environnement et transport en application du point 9

d) des présents engagements) à rester au service des activités à céder, et à s'abstenir de chercher à attirer des membres du personnel vers les activités conservées par Derichebourg Environnement ou de les y transférer. Néanmoins, lorsqu'à titre exceptionnel, des membres du personnel essentiel quittent les activités à céder, Derichebourg Environnement présentera à la Commission et au mandataire chargé du contrôle une proposition motivée de remplacement de la ou des personnes concernées. Derichebourg Environnement doit être en mesure de démontrer à la Commission que le remplacement proposé est adéquat et que les fonctions exercées par le ou les membres du personnel essentiel démissionnaires seront correctement assurées. Le remplacement s'effectue sous la surveillance du mandataire chargé du contrôle, qui fait rapport à la Commission.

Obligations de séparation des activités

18. La partie notifiante s'engage, à compter de la date d'effet et jusqu'à la clôture de l'opération, à préserver la séparation entre les activités à céder et les activités qu'elle conservera et à veiller à ce que, sauf autorisation expresse dans les présents engagements: i) l'encadrement et le personnel des activités conservées par Derichebourg Environnement n'ait aucun lien avec les activités à céder; ii) le personnel essentiel et le personnel des activités à céder n'aient aucun lien avec les activités conservées par Derichebourg Environnement et ne rendent aucun compte à qui que ce soit en dehors des activités à céder. Toutefois, compte tenu de la centralisation des fonctions supports au sein de Derichebourg Environnement et d'Ecore, de tels liens perdureront jusqu'à la clôture de l'opération pour la mise en œuvre des fonctions supports suivantes : la paie, la facturation clients, la saisie des factures fournisseurs, la comptabilité, les fonctions qualité / sécurité / environnement, le service informatique, la gestion de la trésorerie et des financements. La partie notifiante s'engage à ce que ces liens n'affectent en aucune façon l'indépendance des activités qu'elle conservera par rapport aux activités à céder, notamment leur indépendance commerciale. La partie notifiante s'engage à faire signer un accord de confidentialité par le personnel réalisant les fonctions support précitées pour les activités à céder.

19. Jusqu'à la clôture de l'opération, Derichebourg Environnement assiste le mandataire chargé du contrôle en veillant à ce que les activités à céder soient gérées comme des activités distinctes et cessibles, séparées des activités conservées par Derichebourg Environnement, conformément aux dispositions prévues au point 17 c) des présents engagements. Immédiatement après l'adoption de la décision, Derichebourg Environnement désigne, au sein de chacune des activités à céder, un gestionnaire chargé de garantir la séparation des activités. Ce gestionnaire, qui fait partie du personnel essentiel, gère l'activité à céder de manière indépendante et au mieux de l'intérêt de celle-ci, de manière à en préserver la viabilité économique, la valeur marchande et la compétitivité et à assurer son indépendance vis-à-vis des activités conservées par Derichebourg Environnement. Il coopère étroitement avec le mandataire chargé du contrôle, à qui il fait rapport, ainsi qu'au mandataire chargé de la cession, s'il y a lieu. Le remplacement éventuel du ou des gestionnaire(s) chargé(s) de garantir la séparation des activités est soumis à la procédure exposée au point 17 c) des présents engagements. La Commission peut, après avoir entendu Derichebourg Environnement, lui demander de remplacer le ou les gestionnaire(s) chargé(s) de garantir la séparation des activités.

Protection des activités à céder

20. Derichebourg Environnement prend ou fait en sorte que soient prises toutes les mesures nécessaires pour garantir qu'elle ne recueille pas, après la date d'effet, des informations confidentielles concernant les activités à céder et pour que toute information de ce type qu'elle aurait obtenue avant

la date d'effet soit détruite et qu'elle ne puisse l'utiliser. Sont concernées notamment les mesures vis-à-vis des personnes désignées par Derichebourg Environnement au sein du conseil de surveillance et/ou du conseil d'administration des sociétés exploitant les activités à céder. En particulier, dans toute la mesure du possible, il est mis un terme à la participation des activités à céder à tout réseau informatique central, sans compromettre la viabilité des activités à céder. Derichebourg Environnement peut obtenir ou conserver toute information concernant les activités à céder qui est raisonnablement nécessaire pour la cession des activités ou que la loi oblige à lui divulguer.

Clause de non-sollicitation

21. La partie notifiante s'engage, dans le respect des limites usuelles, à ne pas solliciter, et à faire en sorte que ses entreprises liées ne sollicitent pas le personnel, y compris le personnel essentiel, transféré aux activités cédées pendant une période de […] après la clôture de l'opération.

Examen préalable

22. Afin de permettre aux acquéreurs potentiels de se livrer à un examen préalable raisonnable des activités à céder, sous réserve des précautions d'usage en matière de confidentialité et en fonction de l'avancement du processus de cession, Derichebourg Environnement :

    a) fournit aux acquéreurs potentiels des informations suffisantes concernant les activités à céder ;
    b) fournit aux acquéreurs potentiels des informations suffisantes concernant le personnel et leur permet un accès adéquat audit personnel.

Information

23. Derichebourg Environnement soumet à la Commission et au mandataire chargé du contrôle des rapports écrits en français sur les acquéreurs potentiels des activités à céder et l'état d'avancement des négociations avec eux, au plus tard dix jours après la fin de chaque mois suivant la date d'effet (ou à la demande de la Commission). Derichebourg Environnement soumet à la Commission une liste de tous les acquéreurs potentiels ayant manifesté leur souhait d'acquérir les activités à céder, à chaque stade du processus de cession, ainsi que la copie de toute offre formulée par un acquéreur potentiel, dans les cinq jours ouvrés suivant sa réception.

24. Derichebourg Environnement informe la Commission et le mandataire chargé du contrôle de l'état de préparation de la documentation consultable dans la salle des données et du processus d'examen préalable et leur soumet, le cas échéant, une copie du prospectus avant son envoi aux acquéreurs potentiels.

Section D. L'acquéreur

25. Pour être approuvé par la Commission, l'acquéreur doit répondre aux critères suivants :

    a) il doit être indépendant et sans lien avec la partie notifiante ni avec les entreprises qui lui sont liées (appréciation au regard de la situation à l'issue de la cession) ;

b) il doit posséder les ressources financières, les compétences confirmées (en particulier être doté d'une expérience dans le secteur du recyclage des déchets métalliques ou dans un secteur verticalement concerné) et la motivation nécessaires pour pouvoir préserver et développer de manière viable la capacité des activités cédées (ou de la partie des activités cédées en cas d'offre de reprise partielle) à concurrencer activement les parties et d'autres concurrents ;

c) l'acquisition des activités ou d'une partie de celles-ci par l'acquéreur ne doit ni être susceptible, à la lumière des informations dont dispose la Commission, de donner lieu à des problèmes de concurrence à première vue, ni entraîner de risque de retard dans la mise en œuvre des engagements. En particulier, on doit pouvoir raisonnablement attendre de l'acquéreur qu'il obtienne auprès des autorités réglementaires compétentes tous les agréments nécessaires à l'acquisition des activités à céder ou d'une partie de celles-ci en cas d'offre de reprise partielle.

26. L'accord d'achat et de vente ferme et définitif (et tout accord accessoire) lié à la cession des activités est subordonné à l'approbation de la Commission. Lorsque Derichebourg Environnement est parvenue à un accord avec un acquéreur, elle soumet à la Commission et au mandataire chargé du contrôle une proposition parfaitement documentée et motivée, comprenant notamment une copie de l'accord définitif, dans un délai d'une semaine. Derichebourg Environnement est tenue de démontrer, à la satisfaction de la Commission, que l'acquéreur répond aux critères qui lui sont applicables et que les activités ou une partie de celles-ci sont cédées dans le respect de la décision de la Commission et des engagements. Avant de donner son aval, la Commission vérifie que l'acquéreur répond aux critères qui lui sont applicables et que les activités sont cédées dans le respect des engagements, en ce compris leur objectif consistant à modifier la structure du marché de façon durable. La Commission peut autoriser la vente des activités ou une partie de celles-ci en excluant un ou plusieurs actifs ou membres du personnel, ou en remplaçant un ou plusieurs actifs ou membres du personnel, pour autant que cela n'affecte pas la viabilité ni la compétitivité des activités après la vente, compte tenu de l'acquéreur proposé.

Section E. Mandataire

I. Procédure de désignation

27. Derichebourg Environnement désigne un mandataire pour exécuter les tâches que les présents engagements assignent à un mandataire chargé du contrôle. La partie notifiante s'engage à ne pas clôturer la concentration avant la désignation d'un mandataire chargé du contrôle.

28. Si Derichebourg Environnement n'a pas conclu d'accord de vente et d'achat ferme concernant l'ensemble des activités à céder un mois avant la fin de la première phase de cession ou si la Commission a rejeté le ou les acquéreur(s) proposés par Derichebourg Environnement à cette date ou par la suite, Derichebourg Environnement désigne un mandataire chargé de la cession. La désignation du mandataire chargé de la cession prend effet le premier jour de la phase d'intervention du mandataire chargé de la cession.

29. Le mandataire :

i) est, au moment de sa désignation, indépendant de la partie notifiante et de ses entreprises liées ;

ii) possède les qualifications nécessaires à l'exécution de son mandat, par exemple une expérience adéquate suffisante en tant que spécialiste des services de banque d'affaires, consultant ou auditeur et

iii) ne doit pas faire ou devenir l'objet d'un conflit d'intérêts.

30. La partie notifiante prend en charge la rémunération du mandataire d'une manière qui n'entrave pas son indépendance ni son efficacité dans l'exercice de son mandat. En particulier, si la rémunération inclut une prime de succès liée à la valeur finale de la vente des activités à céder, cette prime ne peut être versée que si la cession de l'ensemble des activités restant à céder a lieu au cours de la phase d'intervention du mandataire chargé de la cession.

Proposition de Derichebourg Environnement

31. Au plus tard deux semaines après la date d'effet, Derichebourg Environnement soumet à la Commission, pour approbation, le nom d'une ou de plusieurs personnes physiques ou morales qu'elle propose de désigner comme mandataire chargé du contrôle. Au plus tard un mois avant la fin de la première phase de cession ou sur demande de la Commission, Derichebourg Environnement soumet à la Commission, pour approbation, le nom d'une ou de plusieurs personnes qu'elle propose de désigner comme mandataire chargé de la cession. La proposition contient des informations suffisantes pour permettre à la Commission de vérifier si la ou les personnes proposées répondent aux exigences définies au point 29, notamment :
    a) le texte intégral du projet de mandat, comprenant toutes les dispositions nécessaires pour permettre au mandataire de s'acquitter de sa mission dans le cadre des engagements ;
    b) l'ébauche d'un plan de travail décrivant de quelle manière le mandataire compte mener à bien les tâches qui lui sont confiées ;
    c) une mention précisant si le mandataire proposé agira à la fois comme mandataire chargé du contrôle et comme mandataire chargé de la cession, ou si deux mandataires distincts sont proposés pour les deux fonctions.

Approbation ou rejet par la Commission

32. La Commission dispose d'un pouvoir d'appréciation pour approuver ou rejeter le ou les mandataires proposés et approuver le projet de mandat, sous réserve de toute modification qu'elle juge nécessaire pour que le mandataire puisse remplir ses obligations. Si un seul nom est approuvé, Derichebourg Environnement désigne ou fait désigner comme mandataire la ou les personnes concernées, conformément au mandat approuvé par la Commission. Si plusieurs noms sont approuvés, Derichebourg Environnement est libre de choisir le mandataire à désigner parmi les noms approuvés. Le mandataire est désigné dans un délai d'une semaine à compter de l'approbation par la Commission, conformément au mandat approuvé par cette dernière.

Nouvelle proposition de Derichebourg Environnement

33. Si tous les mandataires proposés sont rejetés, Derichebourg Environnement soumet les noms d'au moins deux nouvelles personnes physiques ou morales, dans un délai d'une semaine à compter de la notification du rejet, conformément aux points 27 et 32 des présents engagements.

Mandataire désigné par la Commission

34. Si tous les mandataires proposés sont rejetés par la Commission, celle-ci nomme elle-même un mandataire que Derichebourg Environnement désigne ou fait désigner selon les termes d'un mandat approuvé par la Commission.

II. Tâches du mandataire

35. Le mandataire s'acquitte de ses fonctions et obligations pour garantir le respect des engagements. La Commission peut, de sa propre initiative ou à la demande du mandataire ou de Derichebourg Environnement, donner tout ordre ou toute instruction au mandataire pour garantir le respect des conditions et charges liées à la décision.

Fonctions et obligations du mandataire chargé du contrôle

36. Le mandataire chargé du contrôle :

(i) propose dans son premier rapport à la Commission un plan de travail détaillé décrivant comment il compte vérifier le respect des obligations et charges liées à la décision ;

(ii) surveille, en étroite collaboration avec le gestionnaire chargé de garantir la séparation des activités, la gestion courante des activités à céder en vue de garantir le maintien de leur viabilité économique, de leur valeur marchande et de leur compétitivité et s'assure du respect par Derichebourg Environnement des conditions et charges liées à la décision. À cette fin, il :

a) contrôle le maintien de la viabilité économique, de la valeur marchande et de la compétitivité des activités à céder et la préservation de la séparation entre les activités à céder et les activités conservées par la partie notifiante, conformément aux points 17 et 18 des présents engagements ;

b) s'assure que les activités à céder sont gérées comme des activités totalement distinctes et cessibles, conformément au point 19 des présents engagements ;

c) en ce qui concerne les informations confidentielles :

- décide de toutes les mesures utiles pour veiller à ce qu'après la date d'effet, Derichebourg Environnement ne recueille aucune information confidentielle concernant les activités à céder,
- s'efforce, dans toute la mesure du possible, de mettre un terme à la participation des activités à céder à tout réseau informatique central, sans compromettre la viabilité des activités à céder,
- s'assure que toute information confidentielle concernant les activités à céder que Derichebourg Environnement aurait obtenue avant la date d'effet est détruite et que Derichebourg Environnement ne puisse l'utiliser ; et
- décide si ces informations peuvent être divulguées à Derichebourg Environnement ou conservées par celle-ci parce qu'elles lui sont

raisonnablement nécessaires pour procéder à la cession des activités ou parce que leur divulgation est requise par la loi ;

d) contrôle la séparation des actifs et la répartition du personnel entre les activités à céder et Derichebourg Environnement ou ses entreprises liées, conformément au point 18 des présents engagements ;

(iii) propose à Derichebourg Environnement les mesures qu'il juge nécessaires pour garantir le respect par Derichebourg Environnement des conditions et charges liées à la décision, en particulier le maintien de la viabilité économique, de la valeur marchande et de la compétitivité des activités à céder, la séparation entre les activités à céder et les activités conservées par Derichebourg Environnement et la non-divulgation d'informations sensibles sur le plan de la concurrence ;

(iv) évalue les acquéreurs potentiels ainsi que l'avancement du processus de cession et vérifie, en fonction du stade atteint dans le processus de cession :

a) que les acquéreurs potentiels reçoivent des informations suffisantes et correctes sur les activités à céder et son personnel, notamment en examinant, s'ils sont disponibles, les documents consultables dans la salle des données, le prospectus et le processus d'examen préalable ; et

b) que les acquéreurs potentiels se voient accorder un accès approprié au personnel ;

(v) sert de point de contact pour toute demande adressée par des tiers, en particulier des acquéreurs potentiels, au sujet des engagements ;

(vi) transmet à la Commission, avec envoi simultané d'une version non confidentielle à Derichebourg Environnement, dans les quinze jours suivant la fin de chaque mois, un rapport écrit couvrant le fonctionnement et la gestion des activités à céder ainsi que la séparation des actifs et la répartition du personnel, afin que la Commission puisse évaluer si les activités sont détenues dans le respect des engagements et apprécier l'avancement du processus de cession et les acquéreurs potentiels ;

(vii) transmet un rapport écrit à la Commission dans les meilleurs délais, avec envoi simultané d'une version non confidentielle à Derichebourg Environnement, s'il parvient à la conclusion fondée que Derichebourg Environnement ne respecte pas les présents engagements ;

(viii) dans un délai d'une semaine suivant la réception de la proposition documentée visée au point 26 des présents engagements, soumet à la Commission, avec envoi simultané d'une version non confidentielle à Derichebourg Environnement, un avis motivé concernant le caractère approprié et l'indépendance de l'acquéreur proposé, ainsi que la viabilité des activités à céder après la vente, et précisant si les activités à céder sont vendues dans le respect des conditions et des charges liées à la décision, et en particulier, s'il y a lieu, si la vente des activités à céder sans un ou plusieurs actifs ou sans la totalité du personnel affecte ou non leur viabilité après la vente, compte tenu de l'acquéreur proposé ;

(ix) s'acquitte des autres tâches dévolues au mandataire chargé du contrôle dans le respect des conditions et des charges liées à la décision.

37. Si le mandataire chargé du contrôle et celui chargé de la cession ne sont pas la ou les mêmes personnes physiques ou morales, ils collaborent étroitement au cours et aux fins de la préparation de la phase d'intervention du mandataire chargé de la cession afin de faciliter l'exécution de leurs tâches respectives.

Fonctions et obligations du mandataire chargé de la cession

38. Au cours de la phase pendant laquelle il est censé intervenir, le mandataire chargé de la cession vend les activités à céder ou restant à céder sans qu'un prix minimum ne soit fixé, sous réserve que la Commission ait approuvé tant l'acquéreur que le contrat d'achat et de vente ferme et définitif (et tout accord accessoire), les estimant conformes à sa décision et aux engagements conformément aux points 25 et 26 des présents engagements. Le mandataire chargé de la cession inclut dans le contrat d'achat et de vente (et dans tout accord accessoire) les modalités et conditions qu'il juge appropriées pour la conclusion d'une vente rapide durant la phase de son intervention, en particulier les déclarations usuelles sur l'état de l'activité, les garanties et les indemnités qui sont raisonnablement requises pour conclure la vente. Il protège les intérêts financiers légitimes de Derichebourg Environnement, sous réserve de l'obligation inconditionnelle de la partie notifiante de vendre les activités à céder, sans qu'un prix minimum ne soit fixé, pendant la phase d'intervention du mandataire chargé de la cession.

39. Au cours de la phase pendant laquelle il est censé intervenir (ou sur demande de la Commission), le mandataire chargé de la cession fournit à la Commission un rapport mensuel détaillé en français sur l'état d'avancement du processus de cession. Ce rapport est présenté dans les quinze jours suivant la fin de chaque mois, avec envoi simultané d'une copie au mandataire chargé du contrôle et d'une version non confidentielle à la partie notifiante.

III. Fonctions et obligations de Derichebourg Environnement

40. Derichebourg Environnement, directement et par l'intermédiaire de ses conseillers, apporte au mandataire toute la coopération, l'assistance et l'information dont celui-ci pourrait raisonnablement avoir besoin pour s'acquitter de ses tâches. Le mandataire a pleinement accès aux livres comptables, registres, documents, personnel d'encadrement ou autre, installations, sites et informations techniques de Derichebourg Environnement et des activités à céder qui lui sont nécessaires pour remplir les fonctions qui lui incombent en application des engagements, et Derichebourg Environnement et les activités à céder lui fournissent, à sa demande, des copies de tout document requis. Derichebourg Environnement et les activités à céder mettent à la disposition du mandataire un ou plusieurs bureaux dans leurs locaux et se rendent disponibles pour des réunions afin de fournir au mandataire tous les renseignements nécessaires à l'accomplissement de ses tâches.

41. Derichebourg Environnement fournit au mandataire chargé du contrôle tout le soutien sur le plan administratif et de la gestion qu'il pourrait raisonnablement demander au nom de la direction des activités à céder. Cela inclut toutes les fonctions de soutien administratif liées aux activités à céder qui sont actuellement assumées au niveau du siège central. Derichebourg Environnement, directement et par l'intermédiaire de ses conseillers, garantit au mandataire chargé du contrôle, sur demande, l'accès aux informations fournies aux acquéreurs potentiels ; en particulier aux documents

consultables dans la salle des données et à toute autre information mise à la disposition des acquéreurs potentiels dans le cadre de l'examen préalable. Derichebourg Environnement fournit au mandataire chargé du contrôle des informations sur les acquéreurs potentiels, ainsi qu'une liste de ces derniers, à chaque phase du processus de sélection, incluant les offres qu'ils ont formulées, et il tient le mandataire informé de toute évolution dans le processus de cession.

42. Derichebourg Environnement, directement ou par l'intermédiaire de ses entreprises liées, donne au mandataire chargé de la cession toutes les procurations en bonne et due forme nécessaires pour effectuer la vente (y compris pour conclure des accords accessoires), la clôture de l'opération et toute action et déclaration qu'il juge nécessaires ou appropriées pour mener à bien la vente et la clôture, notamment la désignation de conseillers pour l'assister dans le processus de vente. À la demande du mandataire chargé de la cession, Derichebourg Environnement fait dûment signer les documents requis pour effectuer la vente et la clôture de l'opération.

43. Derichebourg Environnement indemnise le mandataire ainsi que ses salariés et agents (chacun représentant une «***partie indemnisée***») et renonce à toute prétention à l'égard de chacune de ces parties ; il accepte de garantir les parties indemnisées contre toute responsabilité à son égard née de l'exécution des fonctions du mandataire au titre des engagements, sauf faute délibérée, imprudence, négligence grave ou mauvaise foi du mandataire, de ses salariés, de ses conseillers ou de ses agents.

44. Moyennant l'accord de Derichebourg Environnement (qui ne peut être refusé ni différé sans motif), le mandataire peut désigner, aux frais de Derichebourg Environnement, des conseillers (en particulier pour obtenir des conseils juridiques ou financiers d'entreprise), s'il l'estime nécessaire ou approprié aux fins de l'exécution de ses fonctions et obligations conformément au mandat, à condition que les frais et autres coûts supportés par le mandataire soient raisonnables. Dans le cas où Derichebourg Environnement ne donnerait pas son accord à la nomination des conseillers proposés par le mandataire, la Commission est habilitée à approuver la désignation de ces conseillers à sa place, après audition de Derichebourg Environnement. Seul le mandataire est habilité à donner des instructions aux conseillers. Le point 43 des présents engagements s'applique *mutatis mutandis*. Au cours de la phase pendant laquelle il est censé intervenir, le mandataire chargé de la cession peut louer les services de conseillers qui ont assisté Derichebourg Environnement au cours de la période de cession s'il estime ce choix le plus approprié pour la conclusion d'une vente rapide.

45. Derichebourg Environnement accepte que la Commission puisse partager avec le mandataire des informations confidentielles qui lui appartiennent en propre. Le mandataire ne divulgue aucune de ces informations et les principes énoncés à l'article 17, paragraphes 1 et 2, du règlement sur les concentrations s'appliquent *mutatis mutandis*.

46. La partie notifiante accepte que les coordonnées du mandataire chargé du contrôle soient publiées sur le site web de la direction générale Concurrence de la Commission et informe les tiers intéressés, en particulier les acquéreurs potentiels, de l'identité et des tâches du mandataire chargé du contrôle.

47. Pendant les dix ans qui suivent la date d'effet, la Commission peut demander à la partie notifiante toutes les informations qui lui sont raisonnablement nécessaires pour contrôler la mise en œuvre effective des présents engagements.

IV. Remplacement, décharge et nouvelle désignation du mandataire

48. Si le mandataire cesse d'accomplir ses fonctions sur le fondement des engagements, ou pour tout autre motif légitime, y compris pour des raisons de conflit d'intérêts :

    a) la Commission peut, après avoir entendu le mandataire et Derichebourg Environnement, exiger de Derichebourg Environnement le remplacement du mandataire ou

    b) Derichebourg Environnement peut, avec l'autorisation préalable de la Commission, remplacer le mandataire.

49. Il peut être exigé du mandataire révoqué conformément au point 48 des présents engagements qu'il continue à exercer ses fonctions jusqu'à l'entrée en fonction d'un nouveau mandataire, à qui il aura transféré l'ensemble des informations utiles. Le nouveau mandataire sera désigné conformément à la procédure visée aux points 27 à 34 des présents engagements.

50. Sauf s'il est révoqué conformément au point 48 des présents engagements, le mandataire ne cesse d'agir en tant que mandataire qu'après que la Commission l'a déchargé de ses fonctions, une fois que tous les engagements qu'il a été chargé de faire respecter ont été mis en œuvre. Cependant, la Commission peut à tout moment demander que le mandataire chargé du contrôle soit à nouveau désigné s'il apparaît ultérieurement que les mesures correctives pourraient ne pas avoir été mises en œuvre entièrement et correctement.

Section F. Clause de réexamen

51. La Commission peut prolonger les délais prévus dans les engagements en réponse à une demande de Derichebourg Environnement ou, s'il y a lieu, de sa propre initiative. Pour demander la prolongation d'un délai, Derichebourg Environnement soumet une demande dûment motivée à la Commission au plus tard un mois avant l'expiration du délai concerné, exposant ses motifs légitimes. La demande doit être accompagnée d'un rapport du mandataire chargé du contrôle, qui en adresse simultanément une version non confidentielle à la partie notifiante. Derichebourg Environnement ne pourra demander une prorogation au cours du dernier mois d'un délai que si des circonstances exceptionnelles le justifient.

52. La Commission peut aussi, en réponse à une demande dûment motivée de la partie notifiante exposant des motifs légitimes, lever, modifier ou remplacer, dans des circonstances exceptionnelles, une ou plusieurs obligations qui font l'objet des présents engagements. La demande doit être accompagnée d'un rapport du mandataire chargé du contrôle, qui en adresse simultanément une version non confidentielle à la partie notifiante. Elle n'a pas pour effet de suspendre l'application de l'obligation ni, en particulier, de suspendre l'expiration du délai dans lequel l'obligation doit être respectée.

Section G. Entrée en vigueur

53. Les engagements prennent effet à la date d'adoption de la décision.

Paris, le 10 décembre 2021
Pour ordre et au nom de Derichebourg Environnement

(signé)	(signé)

ANNEXE

La Partie notifiante communique en **Annexe 1** un descriptif détaillé des activités à céder.

PRESENTATION DES SITES A CEDER

M.10249 - VERSION NON CONFIDENTIELLE **ANNEXE 1 - ENGAGEMENTS A L'EGARD DE LA COMMISSION EUROPEENNE**

	Site de Nantes (44 - DBG)	Site de La Rochelle (17 - DBG)	Site de Sète (34 - DBG)	Site d'Amnéville (57 - DBG)	Site de Montereau (77 - DBG)	Site de Thionville (57 - DBG)	Site de Briare (45 - DBG)	Site de Saint-Ouen (41 - DBG)	Site de Salaise-sur-Sanne (38 - GDE)	Site d'Apprieu (38 - GDE)	Site de Lorient (56 - GDE)	Site de Toul (54 - GDE)	Site de Saint-Etienne (42 - GDE)
Adresse	Nantes Schoelcher - zone industrialo-portuaire de Cheviré - rue Victor Schoelcher à Nantes (44100)	Rue Béthencourt - 17000 La Rochelle	771 avenue des Eaux Blanches - 34200 Sète	Site Industriel Gandrange, rue de l'Usine - 57360 Amnéville	Zone industrielle du Confluent, route Brosse Boutiller - 77130 Montereau-Fault-Yonne	Chemin du Leidt - 57100 Thionvill	Lieudit gare de Chatillon RN7 - 45	20 Rue de Rocheboyer - 41100 S	Venue du Port CS 30021 - Salaise-sur-Sanne - 38556 St Maurice L'exil Cedex	117 Route de Lyon - La Robertière - 38140 Apprieu	8 AVENUE AMIRAL MELCHOIR 56100 LORIENT	941, rue des Etats-Unis - 54200 TOUL	9, rue de l'Eparre - 42 000 ST ETIENNE
Société exploitante	AFM Recyclage - filiale à 99,9% du Groupe Derichebourg (19 chemin de Guitteronde 33140 Villenave d'Ornon)	AFM Recyclage - filiale à 99,9% du Groupe Derichebourg (19 chemin de Guitteronde 33140 Villenave d'Ornon)	Purfer - filiale à 100% du Groupe Derichebourg (Route départementale 147 - 69780 Saint-Pierre-de-Chandieu)	ESKA - filiale à 100% du Groupe Derichebourg (56 route de Metz 57130 Jouy-aux-Arches)	Revival - filiale à 100% du Groupe Derichebourg (ZI n 4, BP 8, 59880 Saint-Saulve)	ESKA - filiale à 100% du Groupe Derichebourg (56 route de Metz 57130 Jouy-aux-Arches)	Revival - filiale à 100% du Groupe Derichebourg (ZI n 4, BP 8, 59880 Saint-Saulve)	Revival - filiale à 100% du Groupe Derichebourg (ZI n 4, BP 8, 59880 Saint-Saulve)	Guy Dauphin Environnement - filiale à 99,6% du Groupe Ecore (La Guerre - 14540 Castine-en-Plaine)	Guy Dauphin Environnement - filiale à 99,6% du Groupe Ecore (La Guerre - 14540 Castine-en-Plaine)	Guy Dauphin Environnement - filiale à 99,6% du Groupe Ecore (La Guerre - 14540 Castine-en-Plaine)	Guy Dauphin Environnement - filiale à 99,6% du Groupe Ecore (La Guerre - 14540 Castine-en-Plaine)	Guy Dauphin Environnement - filiale à 99,6% du Groupe Ecore (La Guerre - 14540 Castine-en-Plaine)
Activités	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques (y compris VHU dépollués) - collecte des VHU à dépolluer - valorisation des D3E (avec le transfert de la ligne située sur le site de la Cible à Montoir-de-Bretagne-44) - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques - collecte des VHU à dépolluer - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques - collecte des VHU à dépolluer - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques (y compris VHU dépollués) - collecte des VHU à dépolluer - valorisation des D3E - collecte de batteries - commercialisation des déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques (y compris VHU dépollués) - collecte des VHU à dépolluer - valorisation des D3E - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques - collecte des VHU à dépolluer - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques - collecte des VHU à dépolluer - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques - collecte des VHU à dépolluer - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques (y compris VHU dépollués) - collecte des VHU à dépolluer - valorisation des D3E - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques - collecte des VHU à dépolluer - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques - collecte des VHU à dépolluer - valorisation des D3E - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques - collecte des VHU à dépolluer - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés	- collecte des déchets métalliques - valorisation des déchets métalliques - collecte des VHU à dépolluer - collecte de batteries - commercialisation de déchets métalliques valorisés
Date de début d'activité	juin 2008	janvier 1978	juillet 2018	février 1997	juillet 1991	1974	1986	1974	octobre 2002	octobre 2002	septembre 1997	avril 2013 (date de rachat du site par GDE)	mars 2007 (date de rachat du site par GDE)
Superficie (m²)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Nature du terrain sur lequel le site est exploité	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Embranchement (fluvio-maritime / ferroviaire)	Oui / Embranchement fluvial	Pas d'embranchement mais quai maritime à proximité (utilisation "spot", sans contrat)	Non	Non / Embranchement ferroviaire (à rénover)	Non / Embranchements fluvial (à proximité et non sur site) et ferroviaire	Non	Non	Non	Le terrain dispose d'un accès fluvial et d'une liaison ferrivaire au réseau national	Non	Aucun accès ferroviaire. Embranchement maritime possible (quai à proximité, en bout de site)	Non	Embranchement ferroviaire non utilisé
Installation classée ICPE (oui / non)	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Volumes (T, 2019)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Chiffre d'affaires et EBIDTA (€, 2019 et 2020) - Eventuelles prévisions pour 2021 et 2022	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Nombre de salariés / Fonctions sur le site	29 salariés : [...]	4 salariés : [...]	2 salariés, aux fonctions polyvalentes : [confidentiel]	15 salariés : [...]	20 salariés: - [...]	6 salariés: - [...]	6 salariés: [...]	6 salariés: -[...]	67 salariés: - [...]	4 salariés: [...]	9 salariés: [...]	2 salariés: [...]	10 salariés: - [...]
Liste du matériel (outils, engins et véhicules) à céder	- outils : 1 broyeur ; 1 pré-broyeur ; 1 cisaille (préalablement installée sur le site de Vertou - 44, DBG) ; - engins : 2 grues ; 2 chargeurs (dont un chargeur sur le quai de Nantes Cheviré); 1 mini chargeur ; 1 chariot ; 1 nacelle ; 7 pelles (dont une pelle sur le quai Nantes Cheviré); - véhicules : 2 camions ; 2 remorques ; 4 utilitaires	- engins : 1 chariot ; 1 pelle ; - véhicules : 1 utilitaire ; 1 camion ; 1 remorque	- engins : 1 pelle hydraulique et 2 chariots	- outils : 1 broyeur, 1 déchireur - engins : 5 pelles, 1 chargeur,1 chariot et 1 nacelle - véhicules : 1 tracteur - grue + remorque et 1 utilitaire	- outils: 1 broyeur et 1 cisaille - engins: 1 grue, 1 chargeur, 4 pelles, 4 chariots, 1 semie-grue, 1 ampliroll - véhicule : 1 utilitaire	- engins : 2 pelles, 1 chariot et 1 chargeur - véhicules : 1 camion	- engins : 2 pelles, 1 chariot - véhicules : 1 ampliroll-grue et 1 ampliroll	- engins : 2 pelles, 1 chariot, ; - véhicules : 1 utilitaire, 1 ampliroll-grue et 2 ampliroll	- outils: 1 broyeur; 3 cisailles dont 1 mobile, 1 aplatisseur (qui intervient sur la Région), 1 presse - engins: 5 ampliroll, 6 remorques, 5 semi remorque, 4 chariots, 15 pelles, 1 nacelle - véhicules: 3 tracteurs routiers	- outils/ engins: 1 ampli grue, 3 remorques, 1 chariot, 1 pelle	- engins : 2 chariots, 2 pelles - outils : 4 remorques ampli, 3 ampliroll, 2 grues ampli, 1 Berce Multi	- engins : 2 pelles (1 Sennebogen et 1 Liebherr) , 1 chariot Yale - Pas de camions	- outils/ engins: 1 cisaille fixe Akros (1000 T), 4 pelles, 1 chargeur ferraille, 1 chariot Fenwick, 1 chariot téléscopique, 1 camion ampliroll, 1 camion ampliroll grue, 1 camion multi benne, 1 remorque ampli et 1 remorque multi
Liste des principaux clients (en part des ventes en valeur, 2019)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Principaux permis, licences et autorisations	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13. Pas d'autre autorisation.	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13. Pas d'autre autorisation.	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13.	-Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13.	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13.	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13. Pas d'autre autorisation.	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13. Pas d'autre autorisation.	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13. Pas d'autre autorisation.	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13.	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13.	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13.	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13. Pas d'autre autorisation.	- Agrément VHU - Pour l'ICPE, voir ligne 13.
Principaux contrats, accords, baux, engagements et arrangements	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Personnel essentiel	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Actifs incorporels	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Eventuels éléments d'actif ou membres de personnel additionnels	Si un élément d'actif ou un membre du personnel n'est pas mentionné aux lignes 16, 17 et 21 de la présente annexe est utilisé (exclusivement ou non) pour les activités à céder et est nécessaire pour garantir le maintien de la viabilité et de la compétitivité de ces dernières, cet élément d'actif ou membre du personnel (ou un substitut adéquat) est proposé aux acquéreurs potentiels.												
Accords pouvant être conclus avec la partie notifiante jusqu'à 12 mois à compter de la clôture de l'opération	A moins qu'il n'en soit convenu autrement avec le ou les acquéreur(s), la partie notifiante s'engage à conclure avec le ou les acquéreur(s) les accords relatifs à la fourniture des produits ou services suivants (ou autres services considérés comme nécessaires par le ou les acquéreur(s)) réalisés par Derichebourg Environnement, Ecore ou ses entreprises liées pendant une période transitoire pouvant aller jusqu'à [...]. Afin de garantir la continuité de l'utilisation des applications et systèmes de gestion utilisés par Derichebourg sur ses sites, Derichebourg fera en sorte que le ou les acquéreur(s) puissent profiter jusqu'à [...], s'ils le souhaitent, des infrastructures locales et réseau de Derichebourg ou d'Ecore habituellement mis à disposition des sites et maintiendra un accès à ces applications et systèmes de gestion aux repreneurs qui en feront la demande et leur fournira l'assistance technique nécessaire, tels que les services qualité / sécurité / environnement, le temps pour eux de récupérer les données historiques stockées pour intégration future et de déployer leurs propres solutions												