



Autorité de la Concurrence
de la Nouvelle-Calédonie

Décision n° 2021-DCC-01 du 22 mars 2021

relative à la prise de contrôle exclusif de la SARL Médical Equipement par la SARL Handipharma

L'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie (Présidente statuant seule),

Vu le dossier de notification, adressé à l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie le 6 novembre 2020, enregistré sous le numéro 20/0036CC et déclaré complet le 10 décembre 2020, relatif à la prise de contrôle exclusif de la SARL Médical Equipement par la SARL Handipharma ;

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

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

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

Vu l'arrêté n° 2018-41/GNC du 9 janvier 2018 pris en application de l'article Lp. 431-9 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie (ci-après le « code de commerce ») concernant les modalités d'application et le contenu du dossier de notification d'une opération de concentration ;

Vu la proposition d'engagements transmise par la partie notifiante le 19 février 2021 ;

Vu la proposition du service d'instruction du 12 mars 2021 d'autoriser la présente opération sous réserve de la réalisation effective des engagements pris par la société Office Calédonien de Distribution Pharmaceutique (OCDP) et ses filiales (ci-après, « la partie notifiante ») le 19 février 2021, en application du deuxième alinéa du III de l'article Lp. 431-5 du code de commerce ;

Vu le règlement intérieur de l'Autorité ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Adopte la décision suivante,

Sommaire

Résumé	3
I. Contrôlabilité de l'opération et présentation des entreprises concernées	5
A. La présentation des parties à l'opération	5
1. L'acquéreur : la SARL Handipharma	5
2. La cible : la SARL Médical Equipement.....	7
B. La contrôlabilité de l'opération	8
II. Délimitation des marchés pertinents	9
A. Le marché de la fourniture de matériel médical	10
1. Le marché de la fourniture de matériel médical aux professionnels.....	11
2. Les marchés de la fourniture de matériel médical aux particuliers.....	15
B. Les marchés amont de l'approvisionnement	16
C. Les marchés connexes des prestations de services de santé non respiratoires à domicile	17
D. Le marché connexe de la répartition pharmaceutique	18
III. Analyse concurrentielle	20
A. Sur les effets horizontaux de l'opération	20
1. Sur les marchés de la fourniture de matériel médical aux professionnels	21
a) Sur le marché de la fourniture de matériel médical aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite ..	21
b) Sur le marché de la fourniture de matériel médical aux pharmacies et prestataires de santé à domicile.....	23
2. Sur les marchés de la fourniture de matériel médical aux particuliers	25
3. Sur les marchés amont de l'approvisionnement	26
B. Sur les effets verticaux de l'opération	26
C. Sur les effets congloméraux de l'opération	27
1. Sur le marché des prestations de services de santé non respiratoires à domicile	28
2. Sur le marché de la répartition pharmaceutique.....	28
IV. Les engagements proposés	29
A. Sur les principes d'appréciation des engagements	30
B. Les engagements proposés et leur appréciation	30
1. Les engagements proposés.....	31
a) La proposition d'engagements relatifs à la séparation des activités de vente (engagement n°1)	31
b) La proposition d'engagements relatifs à l'absence d'avantages commerciaux tarifaires et non tarifaires (engagement n° 2)	31
c) La proposition d'engagements relatifs à l'absence de ventes liées (engagement n° 3)	31
d) Sur la mise en œuvre des engagements proposés	32
2. Appréciation des engagements proposés.....	32
V. Conclusion générale sur les risques d'atteinte à la concurrence	33
Annexe : Lettre d'engagements de la partie notifiante	33

Résumé

Par la présente décision, l'Autorité a autorisé, a posteriori, la prise de contrôle exclusif de la société Medical Equipement par la société Handipharma, réalisée le 6 décembre 2019, sous réserve de la mise en œuvre effective de plusieurs engagements destinés à lever les préoccupations de concurrence soulevées par l'instruction.

• Sur la procédure

La cession des parts de la société Medical Equipement à la société Handipharma a été réalisée le 6 décembre 2019. Le 2 octobre 2020, la Rapporteuse générale de l'Autorité a adressé un courrier à la société Handipharma pour lui demander les raisons pour lesquelles cette prise de contrôle exclusif de la société Medical Equipement n'avait pas été notifiée, en lui incombant de procéder à cette notification dans les délais les plus rapides si l'absence de notification n'était pas justifiée. Le dossier de notification de l'opération a finalement été adressé à l'Autorité le 6 novembre 2020 et déclaré complet le 10 décembre 2020.

La société Handipharma est détenue majoritairement par la société Office Calédonien de Distribution Pharmaceutique (OCDP) et minoritairement par la société Holmersud, elles-mêmes détenues majoritairement par M. D. Leroux (ci-après « groupe Leroux »). Au 31 décembre 2018, soit le dernier exercice clos avant la réalisation de l'opération, le groupe Leroux réalisait un chiffre d'affaire en Nouvelle-Calédonie de [confidentiel] milliards F. CFP. La société Médical Equipement, pour sa part, avait réalisé un chiffre d'affaires de 338,5 millions F.CFP à la même date.

Compte tenu des chiffres d'affaires réalisés par les entreprises concernées, le seuil de contrôlabilité mentionné au I de l'article Lp. 431-2 du code de commerce était franchi. Cette prise de contrôle exclusif devait donc être soumise aux dispositions des articles Lp. 431-1 et suivants du code de commerce applicable en Nouvelle Calédonie en vigueur à la date de réalisation de l'opération le 6 décembre 2019.

Après avoir procédé à l'analyse concurrentielle de cette opération, la Rapporteuse générale a proposé à l'Autorité d'autoriser cette opération de concentration, sous réserve d'engagements.

• Sur les effets horizontaux de l'opération

En l'espèce, le groupe Leroux et la société Médical Equipement sont simultanément présents sur les marchés la fourniture de matériel médical aux professionnels, que sont, d'une part, les hôpitaux, les cliniques et les maisons de retraite et, d'autre part, les pharmacies et prestataires de santé à domicile.

Sur chacun des segments de marché pertinents définis dans la décision, il apparaît que le groupe Leroux dispose, à l'issue de l'opération, d'une part de marché comprise entre 5 et 40 % et n'est jamais leader sur aucun de ces marchés. En outre, la part de marché du groupe Leroux reste très marginale sur les marchés de l'approvisionnement de dimension mondiale même après la réalisation de l'opération (< 1 %). L'Autorité a donc considéré que de sorte que l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux.

• Sur les effets verticaux de l'opération

En l'espèce, le groupe Leroux et la société Médical Equipement sont présents, en aval, sur les marchés de la vente et location de matériel médical aux particuliers via leurs magasins « Santé Confort » et « Médical Equipement » respectivement et disposent, à l'issue de l'opération, d'une part de marché inférieure à 30 %. Les parties sont également actives en tant que fournisseurs de matériel médical aux pharmacies qui leur font concurrence sur les marchés de la vente et la location de matériel médical aux particuliers.

Toutefois, sur l'ensemble des marchés de fourniture de matériel médical aux pharmacies, l'incrément de part de marché au bénéfice du groupe Leroux du fait de l'opération est très marginal (moins de 4 %) de sorte que le risque de verrouillage du marché de la vente de matériel médical aux particuliers par les intrants a pu être raisonnablement écarté par l'Autorité.

• Sur les effets congloméraux de l'opération

En l'espèce, l'instruction a soulevé des préoccupations de concurrence sur le seul marché connexe de la répartition pharmaceutique sur lequel le groupe Leroux est en situation de duopole avec le GPNC, avec respectivement 49 % et 51 % de parts de marché.

En effet, le renforcement de la part de marché de la partie notifiante sur les marchés de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile et de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile pourrait inciter le groupe Leroux à s'appuyer, par un effet de levier, sur sa forte position sur le marché de la répartition pharmaceutique pour pratiquer des ventes ou remises liées auprès des pharmacies pour des prestations sur ces trois marchés.

• Sur les engagements proposés pour lever les risques d'effets congloméraux

Pour remédier aux préoccupations de concurrence soulevées lors de l'instruction, la partie notifiante a proposé trois types d'engagements d'une durée de cinq ans, éventuellement renouvelables une fois, soumis au contrôle d'un mandataire indépendant désigné par l'Autorité :

– Engagement de séparation des activités de vente des sociétés Unipharma et Médical Equipement vis-à-vis de leur clientèle respective de pharmacies et de prestataires de santé à domicile.

– Engagement de s'abstenir de proposer ou d'appliquer des avantages commerciaux et non commerciaux de la part de la société OCDP et ses filiales à l'égard de leur clientèle de pharmacies et de prestataires de santé à domicile, liés lors de la vente de médicaments ou de dispositifs médicaux par Unipharma comme lors de la vente de matériel médical de maintien à domicile par Medical Equipement. Unipharma prend le même engagement lors de la vente de médicaments et de dispositifs médicaux.

– Engagement de la société OCDP et ses filiales de ne pas conditionner la vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux par Unipharma, d'une part, à la vente de matériel médical de maintien à domicile par Medical Equipement, d'autre part, et inversement, à leur clientèle respective de pharmacies et de prestataires de santé à domicile. Unipharma prend également l'engagement de ne pas conditionner la vente de médicament à la vente de dispositifs médicaux, et inversement, à ses clients pharmaciens et prestataires de santé à domicile.

Pour ce faire, la partie notifiante s'engage à ce que les équipes commerciales des sociétés Unipharma et Médical Equipement conduisent de manière indépendante et séparée leur négociation commerciale auprès de leur clientèle respective, et ce, sans partage de données commerciales entre elles. Ces équipes seront en outre sensibilisées à la nécessité de respecter cet engagement en toutes circonstances, sous peine de sanction, par la communication d'un courriel dans un délai de 10 jours à compter de la date d'effet de la présente décision. De plus, la société OCDP et ses filiales s'engagent à communiquer à leurs clients les modalités résultant des Engagements par courriers ou courriels, mis à disposition du mandataire.

L'Autorité a considéré que les engagements proposés par la partie notifiante le 19 mars 2021 sont clairs, précis, et suffisants pour écarter le risque d'effets congloméraux identifié, et qu'ils ne soulèvent pas de doute quant à leur mise en œuvre.

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

I. Contrôlabilité de l'opération et présentation des entreprises concernées

1. En l'espèce, l'opération notifiée consiste en la prise de contrôle exclusif de la société Medical Equipement par la société Handipharma.
2. Il convient de préciser à ce stade que l'opération notifiée a été réalisée le 6 décembre 2019¹, alors que le dossier de notification de l'opération a été adressé à l'Autorité le 6 novembre 2020 et déclaré complet le 10 décembre 2020, à la suite d'un courrier de demande d'informations par la Rapporteuse générale en date du 2 octobre 2020².

A. La présentation des parties à l'opération

1. L'acquéreur : la SARL Handipharma

3. La SARL Handipharma³ est active principalement dans le secteur de la distribution de matériel médical de maintien à domicile (tels que les lits médicalisés, les fauteuils roulants, les déambulateurs, etc.) et de dispositifs médicaux consommables (tels que les orthèses, les alèses, les couches, etc.) aux professionnels (tels que les pharmacies, les prestataires de soins médicaux à domicile et les maisons de retraite) ainsi qu'aux particuliers⁴.
4. En outre, la société Handipharma vend et loue du matériel médical de maintien à domicile et des dispositifs médicaux consommables aux particuliers *via* son magasin « Santé Confort » situé au 83, boulevard Joseph Wamytan à Dumbéa⁵.
5. Cette entreprise fournit également des prestations de services non respiratoires à domicile qui consistent en la fourniture de services associés à une thérapie prescrite à un patient par des praticiens libéraux ou hospitaliers⁶.

¹ Voir les conditions générales de l'acte de cession de parts sociales Médical Equipement en date du 6 décembre 2019 fourni en annexe I.2 du dossier de notification qui précisent notamment que « *LE CESSIONNAIRE sera propriétaire des parts sociales qui lui sont présentement cédées à compter d'aujourd'hui. Il en aura la jouissance à compter de ce jour par l'exercice de tous les droits statutaires et légaux attachés aux parts sociales cédées.* (Annexe 07, Cotes 42-62). »

² Voir le courrier de la Rapporteuse générale en date du 2 octobre 2020, (Annexe 02, Cotes 274-276).

³ La SARL Handipharma est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 969 162 depuis le 14 septembre 2009.

⁴ Voir la page 16 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 19).

⁵ *Ibid.*

⁶ Par exemple des traitements de perfusion, d'alimentation entérale et parentérale, d'immunothérapie, de pansements, de gestion de l'incontinence, de stomies urinaires et digestives, d'assistance avec le matériel médical divers. Voir la page Facebook du magasin Santé Confort Médical Equipement <https://www.facebook.com/santeconfortnc/> et la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 12-DCC-123 du 27 août 2012 relative à la prise de contrôle exclusif des activités françaises du groupe LVL Médical par la société Air Liquide Santé International.

6. La société Handipharma est détenue à hauteur de [≤ 50] % par la société Holmersud⁷ et à hauteur de [$\geq 50\%$] % par la société Office Calédonien de Distribution Pharmaceutique (OCDP)⁸.
7. Concernant la société OCDP, il s'agit d'une holding financière sans activité opérationnelle. Outre sa participation dans la société Handipharma, elle détient également :
 - la société Unipharma⁹, active sur l'importation et la distribution de médicaments (en particulier la répartition pharmaceutique¹⁰) mais également sur la fourniture de dispositifs médicaux, à hauteur de [$\geq 50\%$] % ; et
 - la SCI Daulee, active sur la gestion de biens immobiliers, à hauteur de [$\geq 50\%$] %¹¹.
8. Le capital social de la société OCDP est détenue à hauteur de :
 - [Confidentiel]¹².
9. Le solde des actions de la société OCDP consiste en des participations minoritaires non contrôlantes détenues par six personnes physiques. La partie notifiante précise par ailleurs qu'il n'existe pas de pacte d'actionnaires au sein de la société OCDP¹³.
10. Concernant la société Holmersud, il s'agit également d'une holding financière qui n'a pas d'activité opérationnelle. Elle est, pour sa part, détenue à hauteur de [Confidentiel]¹⁴¹⁵¹⁶.
11. [Confidentiel]¹⁷.
12. [Confidentiel]¹⁸.
13. [Confidentiel]¹⁹.
14. Outre ses participations dans les sociétés OCDP et Handipharma, la société Holmersud détient notamment des participations contrôlantes dans les sociétés suivantes (ci-après le groupe « Leroux »)²⁰ :
 - la SAS Amsud, une filiale à [$\geq 50\%$] % à la tête d'un groupement d'entreprises spécialisées dans des activités de transport et logistique (métiers de transporteur

⁷ La SAS Holmersud est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Mata'Utu à Wallis et Futuna sous le numéro 82 B 56 depuis le 12 juillet 1982.

⁸ La SA OCDP est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 969 162 depuis le 4 avril 1974.

⁹ La SAS Unipharma est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 1 172 519 depuis le 27 mai 2005.

¹⁰ C'est-à-dire l'achat, le stockage et distribution de produits pharmaceutiques auprès des officines et des pharmacies à usage intérieur d'établissements de santé. Voir <http://www.ordre.pharmacien.fr/Les-pharmaciens/Le-metier-du-pharmacien/Fiches-metiers/Distribution/Pharmacien-grossiste-repartiteur>.

¹¹ Voir l'organigramme du groupe D. L. fourni en annexe II.2.e du dossier de notification (Annexe 21, Cote 225).

¹² [Confidentiel]

¹³ Voir la page 14 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 17).

¹⁴ [Confidentiel]

¹⁵ [Confidentiel]

¹⁶ Voir la page 14 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 17).

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ *Ibidem*

¹⁹ *Ibidem*

²⁰ Voir l'organigramme du groupe D. L. fourni en annexe II.2.e du dossier de notification (Annexe 21, Cote 225).

maritime, d'agent maritime, de manutentionnaire portuaire et de chargeur de minéralier)²¹ ;

- la SC de Saint-Vincent, une filiale à $[\geq 50\%]$ % à la tête d'un groupement d'entreprises spécialisées dans les secteurs de la production de produits alimentaires de grande consommation (comme la farine, le riz, et le café) destinés à la fois aux particuliers et aux professionnels et dans celui de la provende avec la fabrication d'aliments pour les fermes aquacoles, les élevages avicoles ou le marché d'aliments pour animaux²² ;
- la SA NG Holding, filiale à $[\geq 50\%]$ % à la tête d'un groupement d'entreprises spécialisées dans la distribution de vins et spiritueux et de produits alimentaires ;
- la SAS Hyprocal Holding, filiale à $[\leq 50]$ % à la tête d'un groupement d'entreprises spécialisées dans le secteur du conseil et de la ventes de produits d'hygiène à destination des professionnels²³.

2. La cible : la SARL Médical Equipement

15. La SARL Médical Equipement²⁴ a pour activité la vente et la location de matériel médical de maintien à domicile et de dispositifs médicaux consommables aux particuliers et aux professionnels²⁵. Cette entreprise est également active dans le secteur de l'entretien du matériel médical de maintien à domicile²⁶.
16. S'agissant de la vente aux particuliers, la société Médical Equipement exploite un magasin sous l'enseigne « Médical Equipement » situé au 46 rue Auguste Bénébig à Nouméa qui vend ou loue du matériel médical de maintien à domicile et des dispositifs médicaux consommables²⁷.
17. La SARL Médical Equipement était détenue à hauteur de $[\geq 50\%]$ % par Monsieur H.W. et à hauteur de $[\leq 50]$ % par Madame M.W.
18. La SARL Médical Equipement ne détenait aucune participation contrôlante dans d'autres entreprises²⁸.

²¹ Voir la page 13 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 16) et la décision de l'Autorité n° 2020-DCC-06 du 18 mai 2020 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Comarec par la société Agence des mers du sud.

²² Voir la page 13 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 16).

²³ Cette société commercialise notamment des produits de nettoyage de cuisines, sols et surfaces, sanitaires, linge, mains & corps, traitement des déchets, etc. Voir le site www.hyprocal.nc.

²⁴ La SARL Médical Equipement est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 632 208 depuis le 19 septembre 2001.

²⁵ Voir la page 11 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 14).

²⁶ Sur cette activité, la société Médical Equipement est actuellement en charge, à la suite d'un marché d'appel d'offre conclu pour une durée [Confidentiel], de l'entretien du matériel de maintien à domicile appartenant à la CAFAT et qui est mis à disposition de certains patients. Une fois que le patient n'en a plus l'usage, la CAFAT procède à la récupération dudit matériel et, après entretien et remise en état, lui en assure un nouvel usage en fonction des besoins. Cette activité représente un chiffre d'affaires de [Confidentiel] millions F.CFP pour la société Médical Equipement. Voir la page 17 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 20).

²⁷ Voir la page 17 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 20).

²⁸ Voir la page 11 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 12).

B. La contrôlabilité de l'opération

19. Le I de l'article Lp. 431-1 du code de commerce²⁹ dispose que :

« I. Une opération de concentration est réalisée : [...] »

2° Lorsqu'une ou plusieurs personnes, détenant déjà le contrôle d'une entreprise au moins ou lorsqu'une ou plusieurs entreprises acquièrent, directement ou indirectement, que ce soit par prise de participation au capital ou achat d'éléments d'actifs, contrat ou tout autre moyen, le contrôle de l'ensemble ou de parties d'une ou plusieurs autres entreprises. [...] ».

20. En l'espèce, l'opération notifiée consiste en la prise de contrôle exclusif de la société Médical Equipement par la société Handipharma. Comme indiqué *supra*, cette opération a été réalisée le 6 décembre 2019, et le dossier de notification y afférent a été adressé à l'Autorité le 6 novembre 2020 (déclaré complet le 10 décembre 2020) à la suite d'un courrier de demande d'informations par la Rapporteuse générale en date du 2 octobre 2020.
21. Il ressort en outre de l'instruction que cette opération de concentration a été mise en œuvre par la cession de la totalité des [Confidentiel] parts sociales composant le capital social de la société Médical Equipement à la société Handipharma par Monsieur et Madame W., ce qui s'est traduit par un acte de cession de parts sociales daté du 6 décembre 2019 entre ces derniers et la société Handipharma prise en la personne de son gérant, Monsieur C. L.³⁰.
22. Par ailleurs, une fusion par absorption de la société Médical Equipement par la société Handipharma a été effectuée à la suite d'une assemblée générale extraordinaire des associés de la société Handipharma qui s'est tenue le 13 août 2020³¹.
23. Les associés de la société Handipharma ont ainsi constaté que la fusion par absorption de la société Médical Equipement par la société Handipharma était définitivement réalisée et ont décidé de la modification de la dénomination sociale de la société Handipharma en « Médical Equipement »³².
24. Conformément au I de l'article Lp. 431-2 du code de commerce³³, toute opération de concentration est soumise aux dispositions des articles Lp. 431-3 à Lp. 431-9 du même code, dès lors que le chiffre d'affaires total réalisé en Nouvelle-Calédonie par les parties à l'opération est supérieur à 600 000 000 de F. CFP, et qu'au moins deux des entreprises concernées par l'opération réalisent, directement ou indirectement, un chiffre d'affaires en Nouvelle-Calédonie³⁴.

²⁹ Version en vigueur à compter du 25 avril 2019 jusqu'au 20 janvier 2020.

³⁰ Voir la page 7 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 10) et l'acte de cession de parts sociales fourni en annexe I.2 du dossier de notification (Annexe 07, Cotes 42-62).

³¹ Voir la page 8 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 11) et le procès-verbal des délibérations de l'assemblée générale extraordinaire des associés du 13 août 2020 (Annexe 34, Cotes 281-286).

³² Voir la page 8 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 11) et l'extrait K-bis de la société Médical Equipement (ex-Handipharma) à jour au 12 octobre 2020 fourni en annexe II.2.b.1 du dossier de notification (Annexe 09, Cotes 65-67).

³³ Version en vigueur à compter du 25 avril 2019 jusqu'au 20 janvier 2020.

³⁴ Les seuils de contrôlabilité mentionnés étant ceux en vigueur à la date de la réalisation de l'opération.

25. En l'espèce, l'ensemble des sociétés du groupe Leroux avait réalisé un chiffre d'affaires en Nouvelle-Calédonie de [>1.200 M.] F. CPF en 2018³⁵.
26. Par ailleurs, la société cible Médical Equipement, pour sa part, avait réalisé un chiffre d'affaires en Nouvelle-Calédonie de 338,5 millions de F. CFP au 31 décembre 2018, soit le dernier exercice clos avant la réalisation de l'opération³⁶.
27. Compte tenu des chiffres d'affaires réalisés par les entreprises concernées, le seuil de contrôlabilité mentionné au I de l'article Lp. 431-2 du code de commerce précité était franchi³⁷.
28. Cette opération devait donc être soumise aux dispositions des articles Lp.431-1 et suivants du code de commerce applicable en Nouvelle Calédonie, à la date de réalisation de l'opération, soit en l'espèce le 6 décembre 2019, date de l'acte de cession des [Confidentiel] actions de la société Médical Equipement à la société Handipharma.
29. Il résulte de ce qu'il précède que l'acquisition du contrôle exclusif de la société Médical Equipement par la société Handipharma est une opération de concentration qui aurait dû être notifiée à l'Autorité avant sa réalisation, et qui demeure soumise aux articles Lp. 431-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique en vigueur au 6 décembre 2019.

II. Délimitation des marchés pertinents

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

³⁵ Voir la page 13 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 16).

³⁶ Voir la page 11 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 14) et les comptes sociaux de la SARL Médical Equipement fournis en annexe II.1.d du dossier de notification (Annexe 11, Cotes 82-105).

³⁷ Version en vigueur à compter du 25 avril 2019 jusqu'au 20 janvier 2020.

et règlementaires, les préférences des clients sont autant d'indices permettant de circonscrire le marché.

33. En l'espèce, les parties à l'opération sont simultanément présentes, en Nouvelle-Calédonie, sur les marchés de la fourniture de matériel médical (A) ainsi que sur les marchés amont de l'approvisionnement (B).
34. Le groupe Leroux, *via* ses filiales, les sociétés Handipharma et Unipharma, est également présent sur les marchés connexes de la fourniture de prestations de services de santé non-respiratoires à domicile (C) et de la répartition pharmaceutique (D).

A. Le marché de la fourniture de matériel médical

35. A titre liminaire il convient de préciser que l'appellation « dispositif médical » peut-être également utilisée lorsqu'on se réfère au matériel médical.
36. En effet, aux termes de l'article Lp. 5211-1 du code de la santé publique de Nouvelle-Calédonie, un dispositif médical est défini comme « *tout instrument, appareil, équipement, matière, produit, à l'exception des produits d'origine humaine, ou autre article utilisé seul ou en association, y compris les accessoires et logiciels nécessaires au bon fonctionnement de celui-ci, destiné par le fabricant à être utilisé chez l'homme à des fins médicales et dont l'action principale voulue n'est pas obtenue par des moyens pharmacologiques ou immunologiques ni par métabolisme, mais dont la fonction peut être assistée par de tels moyens* ».
37. Le second alinéa du même article précise que : « *les dispositifs médicaux qui sont conçus pour être implantés en totalité ou en partie dans le corps humain ou placés dans un orifice naturel, et qui dépendent pour leur bon fonctionnement d'une source d'énergie électrique ou de toute source d'énergie autre que celle qui est générée directement par le corps humain ou la pesanteur, sont dénommés dispositifs médicaux implantables actifs* ».
38. Selon l'Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé en métropole (ANSM) « *Un dispositif médical correspond à tout instrument, appareil, équipement, matière, produit (à l'exception des produits d'origine humaine) y compris les accessoires et logiciels, utilisé seul ou en association, à des fins médicales chez l'homme, et dont l'action principale voulue n'est pas obtenue par des moyens pharmacologiques, immunologiques ou métaboliques.*

Le marché des dispositifs médicaux est très vaste et le secteur très innovant. Le tissu industriel est multiple et diversifié, comprenant à la fois de grandes multinationales et de toutes petites PME.

Il comporte plus de 20 000 types de produits, allant des consommables à usage unique ou réutilisables (pansements, compresses...), aux implants (prothèses mammaires, stimulateurs cardiaques...) en passant par les équipements (lits médicaux...), les réactifs et automates de biologie médicale. »³⁸.

39. Par ailleurs, selon le Ministère des solidarités et de la santé en métropole, la définition du dispositif médical est commune à l'ensemble des États membres de l'Union européenne et sa mise sur le marché doit respecter les exigences de sécurité et de santé établies par la directive

³⁸ Voir le dossier de l'ANSM portant sur les dispositifs médicaux : [https://www.ansm.sante.fr/Dossiers/Dispositifs-medicaux/Qu-est-ce-qu-un-dispositif-medical/\(offset\)/0](https://www.ansm.sante.fr/Dossiers/Dispositifs-medicaux/Qu-est-ce-qu-un-dispositif-medical/(offset)/0)

90/385/CEE du conseil du 20 juin 1990 concernant le rapprochement des législations des États membres relatives aux dispositifs médicaux implantables actifs et la directive 93/42/CEE du conseil du 14 juin 1993 relative aux dispositifs médicaux^{39 40}.

40. Ainsi, les dispositifs médicaux sont classés en quatre catégories, en fonction de leur risque potentiel pour la santé. A chaque catégorie sont associées des règles d'évaluation et de contrôle spécifiques :
- Classe I (classe de risque la plus faible), qui comprend notamment les lunettes correctrices, les véhicules pour personnes handicapées, les béquilles, etc. ;
 - Classe IIa (risque potentiel modéré/mesuré), qui comprend notamment les lentilles de contact, les appareils d'échographie, les couronnes dentaires, etc. ;
 - Classe IIb (risque potentiel élevé/important), qui comprend notamment les préservatifs, les produits de désinfection des lentilles, etc. ;
 - Classe III (classe de risque la plus élevée), qui inclut par exemple les implants mammaires, les stents, les prothèses de hanche, etc.⁴¹
41. Il est également précisé que la classification d'un dispositif médical relève de la responsabilité du fabricant⁴².

1. Le marché de la fourniture de matériel médical aux professionnels

a) Les marchés de produits

42. La pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence métropolitaine, à l'instar de la Commission européenne, a retenu « *l'existence de marchés de matériel médical distincts entre le matériel médical destiné aux hôpitaux et le matériel médical destinés aux prestataires de services de santé à domicile* »⁴³.
43. Selon la Commission européenne, cette distinction repose notamment sur le fait que les conditions de concurrence entre ces deux canaux diffèrent considérablement. En effet, les hôpitaux sélectionnent leurs fournisseurs par appels d'offres composés de différents lots afin de diversifier leurs sources d'approvisionnement et le prix du matériel médical vendu dans le canal ambulatoire (qui comprend les pharmacies et les prestataires de soins à domicile) dépend

³⁹ Voir le site Ministère des solidarités et de la santé en métropole : <https://solidarites-sante.gouv.fr/soins-et-maladies/autres-produits-de-sante/article/les-dispositifs-medicaux-implants-protheses>.

⁴⁰ A noter que les directives 93/42/CEE et 90/385/CEE seront abrogées à l'exception de quelques dispositions le 26 mai 2021 et remplacées par le règlement (UE) 2017/745 du parlement européen et du conseil du 5 avril 2017 relatif aux dispositifs médicaux, modifiant la directive 2001/83/CE, le règlement (CE) no 178/2002 et le règlement (CE) no 1223/2009 et abrogeant les directives du Conseil 90/385/CEE et 93/42/CEE.

⁴¹ Voir l'article 51 du règlement européen 2017/745 ainsi que le « *Guide du parcours du dispositif médical en France* » établi par la Haute Autorité de Santé (https://www.has-sante.fr/upload/docs/application/pdf/2009-12/guide_pratique_dm.pdf).

⁴² Voir les articles 20 et 56 du règlement européen 2017/745.

⁴³ Voir les décisions de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°13-DCC-164 du 21 novembre 2013 relative à la prise de contrôle conjoint de la société Almayva Santé par UI Gestion et la société GIMV et n°12-DCC-123 précitée.

du montant remboursé décidé par les autorités nationales sanitaires, ce qui n'est pas le cas du matériel médical vendu aux hôpitaux⁴⁴.

44. La partie notifiante ne conteste pas la distinction opérée par la pratique décisionnelle des autorités de la concurrence métropolitaine et européenne entre la fourniture de matériel médical destiné aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite, d'une part, et celui destiné aux pharmacies et prestataires de santé à domicile, d'autre part, qui comprend également, selon la partie notifiante, les prestataires de santé intervenant en maison de retraite⁴⁵.
45. Par conséquent, la partie notifiante estime que la segmentation opérée entre la fourniture de matériel médical destiné aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite, d'une part, et aux pharmacies et prestataires de services de santé à domicile, d'autre part, est également applicable en Nouvelle-Calédonie. Cette distinction a été confirmée lors du test de marché réalisé au cours de l'instruction⁴⁶.
46. Par ailleurs, en ce qui concerne le marché des dispositifs médicaux, la pratique décisionnelle des autorités de la concurrence métropolitaine et européenne a retenu l'existence d'autant de marchés distincts que de types de produits, notamment du fait de l'absence de substituabilité des produits du point de vue de la demande, à savoir :
 - le marché des produits de soin des plaies en distinguant les produits traditionnels des produits avancés ;
 - le marché des produits pharmaceutiques segmenté selon la classification anatomique des médicaments ;
 - le marché des dispositifs médicaux stérilisés à usage unique ;
 - le marché des dispositifs médicaux pour le nez, la gorge et les oreilles⁴⁷.
47. S'agissant du matériel médical fourni aux hôpitaux, la Commission européenne a identifié un marché des produits chirurgicaux et a laissé ouverte la question d'une segmentation de ce marché entre le textile chirurgical, les gants chirurgicaux et les plateaux chirurgicaux comprenant les instruments chirurgicaux stérilisés⁴⁸.
48. S'agissant du matériel médical fourni aux prestataires de santé à domicile, l'Autorité de la concurrence métropolitaine a retenu l'existence des marchés suivants :

⁴⁴ Voir les décisions de la Commission européenne n° COMP/M.4540, Nestlé / Novartis du 29 juin 2007 et n° COMP/ M.3816, APAX / Mölnlycke du 15 juin 2005

⁴⁵ Voir la page 19 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 22).

⁴⁶ Un test de marché concernant le matériel médical a été adressé le 31 décembre 2020 aux entreprises concurrentes suivantes : la SARL Séprodom Calédonie, la SAS CIPAC Médical, la SA Intermed, la SARL Medi Services, la SARL Pacific Care, et le Groupement des Pharmaciens de Nouvelle-Calédonie (GPNC). Un test de marché sur le même secteur a été adressé le 15 janvier 2021 au Conseil de l'ordre des pharmaciens et le Syndicat des Pharmaciens de Nouvelle-Calédonie (SNPC) ainsi qu'au Centre hospitalier territorial (CHT), la Clinique Nou-Magnin (CNM) et le Centre Hospitalier de Koné (CHN) et la Direction des affaires sanitaires et sociales (DASS) de Nouvelle-Calédonie le 17 février 2022.

⁴⁷ Voir les décisions de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°13-DCC-164 précitée et de la Commission européenne n° COMP/M.4540 et n° COMP/ M.3816 précitées.

⁴⁸ Voir les décisions de la Commission européenne n° COMP/ M.3816 précitée.

- le marché de la fourniture de matériel de traitement ou d'assistance respiratoire, qui est segmenté en fonction des thérapies concernées, notamment pour le matériel d'oxygénothérapie, le matériel de ventilation assistée et le traitement de l'apnée du sommeil⁴⁹ ; et
 - le marché de la fourniture de matériel de traitement non respiratoire qui a été segmenté par fonction thérapeutique. La Commission européenne a également retenu l'existence d'un marché de la fourniture de matériel médical (tel que les pompes et les consommables) destiné à la nutrition entérale à domicile et également un marché de la fourniture de nutriments destinés à la nutrition entérale à domicile⁵⁰.
49. En l'espèce, les parties à l'opération sont uniquement présentes sur le marché de la fourniture de matériel de traitement non respiratoire.
50. Toutefois, la partie notifiante estime qu'il n'est pas pertinent d'opérer systématiquement une segmentation par fonction thérapeutique au sein du matériel de traitement ou d'assistance non respiratoire, dans la mesure où certains produits sont utilisés sans fonction thérapeutique et nonobstant la pathologie concernée (par exemple le cas des lits médicalisés ou des fauteuils roulants qui sont vendus par les parties à l'opération)⁵¹.
51. Ainsi, la partie notifiante estime qu'il y a lieu de segmenter le marché de la fourniture de matériel médical (hors matériel de traitement ou d'assistance respiratoire) en fonction de la technicité d'installation du matériel et de distinguer :
- le marché de la fourniture de produits technologiques et d'équipements lourds aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite qui consistent en du matériel médical nécessitant l'intervention de techniciens spécialisés lors de l'installation (comme les scanners, les appareils de dialyse, des lits d'hôpitaux) ainsi que des équipements techniques spécifiques et ponctuels (comme des palans pour lever les personnes à mobilité réduite) ;
 - le marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite qui consiste en du matériel médical permettant de combler de nombreux handicaps, en facilitant les déplacements, la communication et les gestes du quotidien et ne nécessite pas l'intervention d'un technicien (comme notamment les lits médicalisés, les fauteuils roulants, les déambulateurs, les béquilles, etc.) ;
 - le marché de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite qui comprennent les petits matériels médicaux et les consommables (tels que les orthèses, les bas de contention, les couches, les alèses, les gants d'examen, etc.) ;
 - le marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et prestataires de santé à domicile ; et

⁴⁹ Voir les décisions de de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 13-DCC-164 et n° 12-DCC-123 précitées.

⁵⁰ Voir la décision de la Commission européenne n° COMP/M.4540 précitée.

⁵¹ Voir la page 19 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 22).

- le marché de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile⁵².
52. Cette segmentation a été globalement confirmée lors du test de marché réalisé au cours de l'instruction⁵³.
53. L'analyse de l'impact concurrentiel de l'opération en cause s'effectuera dès lors sur :
- le marché de la fourniture de produits technologiques et d'équipements lourds aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite ;
 - le marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite ;
 - le marché de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite;
 - le marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et prestataires de santé à domicile ; et
 - le marché de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile.
54. En tout état de cause, la question de la délimitation exacte des marchés de la fourniture de matériel médical aux professionnels peut être laissée ouverte, dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

b) Le marché géographique

55. S'agissant de la délimitation géographique du marché de la fourniture de matériel médical aux professionnels, l'Autorité de la concurrence métropolitaine a retenu que les prestataires de soins à domicile s'approvisionnent principalement auprès de fabricants implantés sur leur territoire national⁵⁴.
56. En l'espèce, selon la partie notificante, les marchés de la fourniture de matériel médical aux professionnels recouvrent à tout le moins l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie dans la mesure où les opérateurs présents sur ce marché fournissent du matériel médical aux professionnels situés sur tout le territoire.
57. Cette délimitation géographique des marchés de la fourniture de matériel médical aux professionnels a été confirmée lors du test de marché⁵⁵.

⁵² Voir les pages 19-20 du dossier de notification (Annexe 05, Cotes 22-23).

⁵³ Voir les réponses au test de marché des concurrents en date du 31 décembre 2020 qui sont tous en accord avec cette définition. A noter que certains opérateurs segmentent leurs activités également soit en fonction du classement européen des dispositifs médicaux (voir la réponse de la SARL Medi-Services- Annexe 37, Cotes 331-353) soit en fonction des thérapies concernées (voir la réponse de la SARL Pacific Care- Annexe 38, Cotes 354-376), soit en fonction de la prise en charge des organismes sociaux du matériel médical (voir la réponse de la SARL Seprodom- Annexe 39, Cote 377-399).

⁵⁴ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°12-DCC-123 précitée.

⁵⁵ Voir les réponses au test de marché des concurrents en date du 31 décembre 2020.

58. L'analyse de l'impact concurrentiel de l'opération sur les marchés de la fourniture de matériel médical aux professionnels s'effectuera dès lors sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie

2. Les marchés de la fourniture de matériel médical aux particuliers

a) Les marchés de produits

59. Les autorités de la concurrence calédonienne, métropolitaine et européenne, n'ont pas eu à se prononcer sur l'existence d'un marché de la fourniture de matériel médical aux particuliers, distinct d'un marché de la fourniture de matériel médical aux professionnels⁵⁶.

60. En l'espèce, la partie notifiante propose ainsi de retenir l'existence d'un marché pertinent de la fourniture de matériel médical aux particuliers sur lesquelles les sociétés Handipharma et Médical Equipement sont présentes, *via* leurs magasins « Santé Confort » et « Médical Equipement », respectivement⁵⁷.

61. Par ailleurs la partie notifiante estime que le marché de la fourniture de matériel médical aux particuliers peut être segmenté entre :

- La vente ou la location de matériel médical de maintien à domicile aux particuliers, comprenant le matériel qui permet d'adapter le domicile du patient à son état de santé ;
- Et la vente aux particuliers de dispositifs médicaux consommables comprenant les petits matériels médicaux et les consommables (tels que les orthèses, les bas de contention, les couches, les alèses, les gants d'examen, etc.)⁵⁸.

62. Cette segmentation a été globalement confirmée lors du test de marché réalisé au cours de l'instruction⁵⁹.

63. Par ailleurs, ni les parties à l'opération ni les sociétés concurrentes ont estimé qu'il était pertinent de sous-segmenter plus finement le marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux particuliers entre la vente et la location de ces produits aux clients particuliers⁶⁰.

64. L'analyse de l'impact concurrentiel de l'opération en cause s'effectuera dès lors sur :

- la vente ou la location de matériel médical de maintien à domicile aux particuliers ; et
- la vente de dispositifs médicaux consommables aux particuliers.

65. En tout état de cause, la question de la délimitation exacte des marchés de la fourniture de matériel médical aux particuliers peut être laissée ouverte, dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

⁵⁶ Voir la page 17 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 20).

⁵⁷ *Ibid*

⁵⁸ Voir la page 20 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 23).

⁵⁹ Voir les réponses au test de marché des concurrents en date du 31 décembre 2020.

⁶⁰ *Ibid*.

b) Le marché géographique

66. S'agissant de la délimitation géographique du marché de la fourniture de matériel médical aux particuliers, la partie notifiante propose de retenir une dimension géographique correspondant au territoire de la Nouvelle-Calédonie dans la mesure où les opérateurs présents sur ce marché fournissent du matériel médical aux particuliers situés sur tout le territoire⁶¹.
67. Cette délimitation géographique des marchés de la fourniture de matériel médical aux particuliers a été confirmée lors du test de marché⁶².
68. L'analyse de l'impact concurrentiel de l'opération sur les marchés de la fourniture de matériel médical aux particuliers s'effectuera dès lors sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie.

B. Les marchés amont de l'approvisionnement

1. Les marchés de produits

69. En matière d'approvisionnement en matériel à destination des professionnels, les autorités de la concurrence calédonienne et métropolitaine ont identifié autant de marchés qu'il existe de familles de produits⁶³.
70. En l'espèce, les parties sont présentes en tant qu'acheteurs sur les familles de produits suivantes :
 - les produits technologiques et les équipements lourds ;
 - le matériel médical de maintien à domicile ; et
 - les dispositifs médicaux consommables.
71. Par ailleurs, les parties sont présentes en tant que grossistes-importateurs portant sur le matériel médical de maintien à domicile ainsi que sur les dispositifs médicaux consommables qu'elles revendent par la suite à d'autres entreprises actives sur la vente aux particuliers, telles que les pharmacies.
72. Cette segmentation a été confirmée lors du test de marché réalisé au cours de l'instruction⁶⁴.
73. L'analyse concurrentielle sera donc menée sur les trois marchés pertinents pour les marchés amont de l'approvisionnement correspondant aux trois familles citées *supra* (à savoir les produits technologiques et les équipements lourds, le matériel médical de maintien à domicile, et les dispositifs médicaux consommables).

⁶¹ Voir la page 21 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 24).

⁶² Voir les réponses au test de marché des concurrents en date du 31 décembre 2020.

⁶³ Voir par exemple les décisions de l'Autorité n° 2020-DCC-04 du 2 mars 2020 relative à la création d'une entreprise commune entre les sociétés Agridis SARL et Agricenter SARL et les décisions de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 10-DCC-86 du 4 août 2010 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Aster-Mod par la société Verywear et n°12-DCC-184 du 27 décembre 2012 relative à la prise de contrôle exclusif de la société RP Diffusion par la société Financière de Plouguiel.

⁶⁴ Voir les réponses au test de marché des concurrents en date du 31 décembre 2020.

74. En tout état de cause, la question de la délimitation exacte des marchés amont de l'approvisionnement de matériel médical peut être laissée ouverte, dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

2. Le marché géographique

75. En l'espèce, les parties s'approvisionnent en grande majorité en matériel médical auprès de fournisseurs français situés en métropole. Pour ces raisons, la partie notifiante estime que le marché amont de l'approvisionnement est au moins de dimension métropolitaine.
76. Cette délimitation géographique des marchés amont de l'approvisionnement de matériel médical a été confirmée par les concurrents lors du test de marché, certains estimant que celle-ci pourrait être européenne dans la mesure où les normes régissant les dispositifs médicaux sont communes à l'Union européenne⁶⁵.
77. L'analyse de l'impact concurrentiel de l'opération sur les marchés amont de l'approvisionnement s'effectuera sur un marché de dimension mondiale, les offreurs étant principalement installés en métropole et les demandeurs en Nouvelle-Calédonie.

C. Les marchés connexes des prestations de services de santé non respiratoires à domicile

1. Les marchés de produits

78. Selon la pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence métropolitaine, le marché des prestations de service de santé à domicile consiste « *en la fourniture de services associés à une thérapie, prescrite à un patient par des praticiens libéraux ou hospitaliers. Cette activité inclut la fourniture de matériel (dispositifs médicaux tels que des pompes à perfusion ou à insuline, médicaments tels que l'oxygène médical en bouteille, matériel et équipements médicaux divers tels que des masques, des cathéters ou des lits médicalisés) nécessaire à la thérapie prescrite. Les prestataires de services de santé à domicile fournissent donc aux patients les dispositifs, médicament et matériels médicaux nécessaires au traitement qui leur a été prescrit, les installent au domicile des patients, les accompagnent dans l'apprentissage de leur utilisation et dans leur utilisation au cours du traitement, assurent l'entretien et la maintenance de l'équipement installé, et informent le corps médical du bon déroulement des traitements. Les prestations de services de santé à domicile visent à prendre en charge des pathologies chroniques (pathologies respiratoires, diabète, maladie de Parkinson), à mettre en œuvre des traitements ambulatoires spécifiques, notamment par des prestations de perfusion (par exemple dans le cadre de chimiothérapies ou d'antibiothérapies) ou de nutrition, ou encore à permettre le maintien à domicile de personnes en situation de dépendance ou de handicap* »⁶⁶.
79. La pratique décisionnelle calédonienne et métropolitaine a également opéré une distinction entre le marché de la fourniture des services de santé respiratoires à domicile et le marché de la fourniture de services de santé non respiratoires à domicile « *dans la mesure où les traitements respiratoires exigent la fourniture de services plus importants, plus de temps passé avec le*

⁶⁵ Voir les réponses au test de marché des concurrents en date du 31 décembre 2020 (en particulier voir la réponse de la SA Intermed - Annexe 36, Cotes 309-330).

⁶⁶ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°12-DCC-123 précitée.

patient, des connaissances médicales plus étendues que pour la fourniture de prestations non respiratoires⁶⁷ ».

80. Au cas d'espèce, il n'y pas lieu de remettre en cause ces délimitations.
81. En l'espèce, seule la partie notifiante, *via* sa filiale, la société Handipharma, est active sur le marché des prestations de services de santé non respiratoires à domicile⁶⁸.
82. L'analyse concurrentielle des potentiels effets congloméraux de l'opération sera menée ainsi sur le marché des prestations de services de santé non respiratoires à domicile.

2. Le marché géographique

83. S'agissant de la délimitation géographique du marché des prestations de services de santé non respiratoires à domicile, l'Autorité de la concurrence métropolitaine a considéré que *« les marchés de la fourniture de prestations de services de santé à domicile sont de taille nationale, au regard de l'existence d'une réglementation nationale et d'un système de remboursement mis en place au niveau national, et au regard de la présence de nombreux prestataires de dimension nationale »⁶⁹.*
84. L'Autorité, en ce qui concerne le marché géographique des prestations de services de santé respiratoires à domicile, avait pour sa part retenu une dimension géographique correspondant à celui de l'ensemble de la Nouvelle-Calédonie⁷⁰.
85. La partie notifiante s'inscrit dans la jurisprudence de l'Autorité et propose de retenir une dimension géographique correspondant au territoire de la Nouvelle-Calédonie⁷¹.
86. Dans le cadre de la présente opération, l'analyse concurrentielle sera donc menée au niveau du territoire de la Nouvelle-Calédonie.

D. Le marché connexe de la répartition pharmaceutique

1. Le marché de produits

87. Le grossiste-répartiteur est défini à l'article R.5124-2-5 du code de la santé publique de l'Etat comme *« l'entreprise se livrant à l'achat et au stockage de médicaments autres que des médicaments expérimentaux, en vue de leur distribution en gros et en l'état »*. Cette activité est soumise à certaines obligations, telle que la déclaration du territoire sur lequel est exercée la répartition pharmaceutique.
88. En métropole, un grossiste-répartiteur peut, s'il remplit les conditions fixées à cet égard par le code de la santé publique, et pour autant que cela ne crée pas de rupture d'approvisionnement sur le territoire national, procéder à l'exportation parallèle et/ou à l'importation parallèle de

⁶⁷ Voir la décision de l'Autorité n° 2019-DCC-08 du 23 décembre 2019 relative à la prise de contrôle exclusif de la SARL Âge d'Or NC par la SARL Aide à Domicile NC et la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 12-DCC-123 précitée.

⁶⁸ Voir la page 22 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 25).

⁶⁹ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 12-DCC-123 précitée.

⁷⁰ Voir la décision de l'Autorité n° 2019-DCC-08 précitée.

⁷¹ Voir la page 22 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 25).

médicaments au sein de l'Union européenne⁷². La pratique décisionnelle métropolitaine considère ainsi que le marché de la répartition pharmaceutique est un marché distinct⁷³.

89. Par ailleurs, plusieurs segmentations de ce marché ont été envisagées, notamment selon le type de produits dans la mesure où il existe des différences entre les médicaments sous brevet, les génériques, les médicaments non-remboursables et les produits parapharmaceutiques en termes de prix, de marges autorisées et de circuit de distribution. D'autres segmentations, selon le canal de distribution ou le type de médicaments (princeps⁷⁴ / génériques / « *over the counter* » (OTC)) ont également été envisagées⁷⁵.
90. En Nouvelle-Calédonie, la profession de grossiste-répartiteur est également réglementée par les articles Lp. 5125-1 à Lp. 5125-8 figurant dans l'annexe à la loi du pays n° 2017-10 du 20 avril 2017 portant modification du livre V de l'ancien code de la santé publique applicable en Nouvelle-Calédonie (produits de santé). Il est notamment précisé que : « *La fabrication, l'importation, l'exportation et la distribution en gros de médicaments (...) ainsi que l'exploitation de spécialités pharmaceutiques ou autres médicaments, de générateurs, trousseaux ou précurseurs (...) ne peuvent être effectuées que dans des établissements pharmaceutiques régis par le présent chapitre* ».
91. Au cas d'espèce, la délimitation exacte du marché de la répartition pharmaceutique peut être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées quelle que soit la définition du marché retenue.
92. En l'espèce, seule la partie notifiante, *via* sa filiale, la société Unipharma, est active sur le marché de la répartition pharmaceutique⁷⁶.
93. L'analyse concurrentielle des effets congloméraux de l'opération sera menée ainsi sur le marché de la répartition pharmaceutique.

2. Le marché géographique

94. La pratique décisionnelle métropolitaine a laissé ouverte la définition géographique du marché de la répartition pharmaceutique, le ministre de l'Économie ayant toutefois relevé que les conditions d'accès au marché étaient homogènes d'une région à l'autre, que la demande se structurait de manière croissante sur une base nationale (constitution de groupements de pharmaciens), et que les principaux opérateurs étaient implantés sur l'ensemble du territoire national⁷⁷.

⁷² Voir l'avis de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°13-A-24 du 19 décembre 2013 relatif au fonctionnement de la concurrence dans le secteur de la distribution du médicament à usage humain en ville.

⁷³ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°15-DCC-113 du 25 août 2015 relative à la prise de contrôle exclusif de la société IMJ Finance par la société Atrilux et la lettre du ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi C2008-111 du 20 novembre 2008 au conseil de la société Alliance Santé France, relative à une concentration dans le secteur des produits pharmaceutiques.

⁷⁴ Un médicament de référence ou médicament de marque à partir duquel sont conçus les génériques.

⁷⁵ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°15-DCC-113 et la lettre du ministre de l'Économie, de l'industrie et de l'emploi C2008-111 précitées.

⁷⁶ Voir la page 23 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 26).

⁷⁷ Voir la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n°15-DCC-113 et la lettre du ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi C2008-111 précitées.

95. La partie notifiante, pour sa part, propose de retenir une dimension géographique correspondant au territoire de la Nouvelle-Calédonie⁷⁸, ce qui paraît pertinent.
96. Dans le cadre de la présente opération, l'analyse concurrentielle sera donc menée au niveau du territoire de la Nouvelle-Calédonie.

III. Analyse concurrentielle

97. Conformément aux dispositions de l'article Lp. 431-6 du code de commerce, l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie examine « *si [l'opération] est de nature à porter atteinte à la concurrence, notamment par création ou renforcement d'une position dominante ou par création ou renforcement d'une puissance d'achat qui place les fournisseurs en situation de dépendance économique* ».
98. Un chevauchement d'activités existe lorsque les entreprises concernées sont, soit présentes sur le(s) même(s) marché(s) concerné(s), soit actives sur des marchés situés à des stades différents de la chaîne de valeur (à l'amont ou à l'aval) ou des marchés connexes.
99. En l'espèce, l'opération entraîne un chevauchement d'activité sur les marchés pertinents définis précédemment et conduit à analyser les effets horizontaux (A) verticaux (B) et congloméraux (C) de l'opération envisagée.
100. Par ailleurs, l'analyse concurrentielle sera menée à la date de la réalisation de l'opération, à savoir le 6 décembre 2019.

A. Sur les effets horizontaux de l'opération

101. Il ressort de la pratique décisionnelle de l'Autorité que celle-ci considère qu'un risque d'atteinte à la concurrence peut être constaté lorsque l'opération confère un pouvoir de marché à l'entreprise acquéreuse ou à la nouvelle entité issue de la fusion, ou renforce un pouvoir de marché qu'elle détenait déjà⁷⁹.
102. Lorsque les entreprises parties à l'opération sont des concurrents actuels sur un ou plusieurs marchés pertinents, cet effet peut aller jusqu'à créer ou renforcer au profit de cette entreprise une position dominante simple, c'est-à-dire le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs⁸⁰.
103. Une concentration entre deux entreprises présentes sur un même marché peut porter atteinte à la concurrence du seul fait de l'élimination de la concurrence entre elles. Il est en effet possible qu'après l'opération, la nouvelle entité puisse de façon profitable augmenter ses prix ou réduire

⁷⁸ Voir la page 23 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 26).

⁷⁹ Voir notamment les décisions de l'Autorité n° 2020-DCC-09 du 29 juillet 2020 relative à la prise de contrôle exclusif de la SARL HCV et de sa filiale la SARL Contact & Vous par la SARL Sogesti et n° 2020-DCC-04 précitées.

⁸⁰ *Ibid.*

le volume ou la qualité de sa production, alors qu'avant l'opération un tel comportement aurait conduit à une réduction trop importante des ventes au profit d'autres opérateurs⁸¹.

104. L'addition des parts de marché sur les marchés sur lesquels les parties à la concentration sont simultanément présentes donne une première indication sur les effets d'une concentration horizontale.
105. Lorsque l'addition des parts de marché des parties à la concentration sur les marchés concernés aboutit à des parts de marché inférieures à 25 %, il est présumé que l'opération ne porte pas atteinte à la concurrence.
106. En revanche, des parts de marché post-opération élevées, de l'ordre de 50 % et plus, peuvent faire présumer l'existence d'un pouvoir de marché important. Une telle présomption est toutefois réfutable, en effet la part de marché n'est que l'un des facteurs susceptibles de conférer à une entreprise une position dominante.
107. Tous les facteurs susceptibles de contribuer à un tel pouvoir de marché peuvent donc être pris en compte : le degré de concentration du marché ; le niveau de différenciation des produits des parties ; la pression concurrentielle que sont en mesure d'exercer les concurrents actuels ; la probabilité que d'autres offreurs, non encore présents sur le marché, viennent concurrencer les acteurs actuels ; la puissance d'achat des clients.
108. Ces effets s'apprécient, dans une première étape de l'analyse, indépendamment des gains d'efficacité que l'opération est, parallèlement, susceptible de générer⁸².

1. Sur les marchés de la fourniture de matériel médical aux professionnels

109. En l'espèce, le groupe Leroux et la société Médical Equipement sont simultanément présents sur les marchés la fourniture de matériel médical aux professionnels, que sont, d'une part, les hôpitaux, les cliniques et les maisons de retraite et, d'autre part, les pharmacies et prestataires de santé à domicile.

a) Sur le marché de la fourniture de matériel médical aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite

110. Le tableau ci-après présente une estimation des parts de marché en valeur détenues par les parties à l'opération, ainsi que leurs principaux concurrents ayant répondu au test de marché, avant et après l'opération sur chacun des marchés de la fourniture de matériel médical aux hôpitaux, cliniques et les maisons de retraite.

⁸¹ *Ibidem.*

⁸² *Ibidem*

Sociétés	Fourniture de produits technologiques et d'équipements lourds ⁸³		Fourniture de dispositifs médicaux consommables ⁸⁴		Fourniture de matériel médical de maintien à domicile ⁸⁵	
	CA 2018 (millions de F. CFP)	Parts de marché (en valeur)	CA 2018 (millions de F. CFP)	Parts de marché (en valeur)	CA 2018 (millions de F. CFP)	Parts de marché (en valeur)
Groupe Leroux (Handipharma / Unipharma)	[Confidentiel]	[0-5] %	[Confidentiel]	[0-5] %	[Confidentiel]	[0-5] %
Médical Equipement	[Confidentiel]	[0-5] %	[Confidentiel]	[0-5] %	[Confidentiel]	[30-40] %
Total parties après l'opération	[Confidentiel]	[0-5] %	[Confidentiel]	[5-10] %	[Confidentiel]	[30-40] %
Cipac Santé	[Confidentiel]	[50-60] %	[Confidentiel]	0,0%	[Confidentiel]	[0-10]%
Intermed	[Confidentiel]	[30-40] %	[Confidentiel]	[40-50] %	[Confidentiel]	[0-10]%
Pacific Care	[Confidentiel]	[0-10] %	[Confidentiel]	[0-10] %	[Confidentiel]	[0-10]%
Seprodom	[Confidentiel]	[0-10] %	[Confidentiel]	[0-10] %	[Confidentiel]	[30-40]%
Medi-Services	[Confidentiel]	[0-10] %	[Confidentiel]	[50-60] %	[Confidentiel]	[20-30]%
Total	[Confidentiel]	100%	[Confidentiel]	100%	[Confidentiel]	100%

Source : Traitement de données ACNC

111. S'agissant du marché de la fourniture de produits technologiques et d'équipements lourds aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite, la structure concurrentielle de ce marché restera inchangée à la suite de l'opération dans la mesure où le groupe Leroux n'était pas actif sur segment avant l'opération. La part de marché de la nouvelle entité demeurerait inférieure à 3 % et elle resterait confrontée à la concurrence de plusieurs acteurs sur le marché, dont les sociétés Cipac Médical (leader avec [50-60] % de parts de marché) et Intermed (en seconde position avec [30-40] % de parts de marché).
112. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché de la fourniture de produits technologiques et d'équipements lourds aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite en Nouvelle-Calédonie par le biais d'effets horizontaux.
113. S'agissant du marché de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite, la part de marché de la nouvelle entité serait estimée à [5-10] %, avec un incrément de [0-5] % au profit du groupe Leroux. La nouvelle entité resterait confrontée à la concurrence de plusieurs acteurs sur le marché, dont les sociétés Médi-Services (leader avec [50-60] % de parts de marché) et Intermed (en seconde position avec [40-50] % de part de marché).
114. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite en Nouvelle-Calédonie par le biais d'effets horizontaux.
115. Enfin, s'agissant du marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite, la part de marché de la nouvelle entité serait estimée à [30-40] %. Bien que cette part de marché soit supérieure à 25 %, l'opération ne génèrera pas une augmentation significative (avec un incrément maximum de [0-5] % de la part du groupe

⁸³ Aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite.

⁸⁴ Idem

⁸⁵ Idem

Leroux) et la nouvelle entité se placerait en seconde position derrière la société Seprodrom (leader avec [30-40] % de parts de marché) et devant Medi-Services (avec [20-30] % de parts de marché).

116. Par ailleurs, aucun des répondants au test de marché n'a indiqué l'existence de barrières à l'entrée particulières afin d'accéder au marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite. En effet, plus généralement, et comme cela a été souligné par la Direction des Affaires Sanitaires et Sociales (DASS), l'importation et la distribution de matériel médical ne fait actuellement l'objet d'aucune réglementation spécifique en Nouvelle-Calédonie⁸⁶.
117. Enfin, il ressort de l'instruction que les hôpitaux, cliniques et maisons de retraites effectuent leurs achats de matériel médical principalement par des procédures d'appel d'offres pour des contrats d'une durée variable (entre 1-3 ans) et leur garantissant ainsi un certain contre-pouvoir d'achat⁸⁷.
118. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux hôpitaux, cliniques et maisons de retraite en Nouvelle-Calédonie par le biais d'effets horizontaux.

b) Sur le marché de la fourniture de matériel médical aux pharmacies et prestataires de santé à domicile

119. Le tableau ci-dessous présente une estimation des parts de marché en valeur détenues par les parties à l'opération, ainsi que leurs principaux concurrents ayant répondu au test de marché, avant et après l'opération sur chacun des marchés de la fourniture de matériel médical aux pharmacies et prestataires de santé à domicile.

⁸⁶ Voir les réponses au test de marché des concurrents en date du 31 décembre 2020 et la réponse de la DASS au test de marché en date du 17 février 2021 (Annexe 43, Cotes 450-466).

⁸⁷ Voir les réponses au test de marché des concurrents en date du 31 décembre 2020 et les réponses du CHN (Annexe 41, Cotes 422-435) et de la CNM en date du 17 février 2021 (Annexe 42, Cotes 436-449).

	Fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et prestataires de santé à domicile		Fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile	
Sociétés	Chiffre d'affaires 2018 en millions de F. CFP	Parts de marché estimée en valeur	Chiffre d'affaires 2018 en millions de F. CFP	Parts de marché estimée en valeur
Groupe Leroux (Handipharma / Unipharma)	[Confidentiel]	[30-40] %	[Confidentiel]	[30-40] %
Médical Equipement	[Confidentiel]	[0-5] %	[Confidentiel]	[0-5] %
Total parties après l'opération	[Confidentiel]	[30-40] %	[Confidentiel]	[30-40] %
Intermed	[Confidentiel]	[0-10]%	[Confidentiel]	[0-10]%
Seprodrom	[Confidentiel]	[0-10]%	[Confidentiel]	[0-10]%
GPNC	[Confidentiel]	[50-60]%	[Confidentiel]	[60-70]%
Medi-Services	[Confidentiel]	[0-10]%	[Confidentiel]	[0-10]%
Total	[Confidentiel]	100%	[Confidentiel]	100%

Source : Traitement de données ACNC

120. Sur le marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et prestataires de santé à domicile, la part de marché de la nouvelle entité serait estimée à [30-40] %. Bien que cette part de marché soit supérieure à 25 %, l'opération ne générerait pas une augmentation significative (avec un incrément maximum de [0-5] % au profit du groupe Leroux) et la nouvelle entité se placerait en seconde position derrière le GPNC (leader avec [50-60] % de parts de marché) et devant la société Seprodrom (avec [0-10] % de parts de marché).
121. De même, sur le marché de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile, la part de marché de la nouvelle entité serait estimée à [30-40] %. Bien que cette part de marché soit supérieure à 25 %, l'opération ne générerait pas une augmentation significative (avec un incrément inférieur à 0,5 % au profit du groupe Leroux) et la nouvelle entité se placerait en seconde position derrière le GPNC (leader avec [60-70] % de parts de marché) et devant la société Intermed (avec [0-10] % de parts de marché).
122. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et prestataires de santé à domicile et de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile en Nouvelle-Calédonie par le biais d'effets horizontaux.
123. Néanmoins, les inquiétudes principales des entreprises concurrentes interrogées, lors du test de marché, se portent sur les effets congloméraux qui pourraient résulter de la forte position de la partie notifiante sur le marché de la répartition pharmaceutique et les conséquences de l'opération sur le marché de la fourniture de matériel médical aux pharmacies et prestataires de santé à domicile⁸⁸.
124. En ce qui concerne les potentiels effets congloméraux résultant de l'opération, ceux-ci seront examinés *infra*.

⁸⁸ Voir les réponses au test de marché des concurrents en date du 31 décembre 2020.

2. Sur les marchés de la fourniture de matériel médical aux particuliers

125. En l'espèce, le groupe Leroux et la société Médical Equipement sont simultanément présents sur les marchés de la vente et de la location de matériel médical aux particuliers via leurs magasins « Santé Confort » et « Médical Equipement » respectivement.
126. Le tableau ci-après présente une estimation des parts de marché en valeur détenues par les parties à l'opération, ainsi que leurs principaux concurrents ayant répondu au test de marché, avant et après l'opération, sur le marché de la vente et location de matériel médical de maintien à domicile d'une part et le marché de la vente de dispositifs médicaux consommables d'autre part.

Sociétés	Vente et location de matériel médical de maintien à domicile aux particuliers		Vente de dispositifs médicaux consommables aux particuliers	
	Chiffre d'affaires 2018 en millions de F. CFP	Parts de marché estimée en valeur	Chiffre d'affaires 2018 en millions de F. CFP	Parts de marché estimée en valeur
Groupe Leroux (Handipharma / Unipharma)	[Confidentiel]	[5-10] %	[Confidentiel]	[0-5] %
Médical Equipement	[Confidentiel]	[10-20] %	[Confidentiel]	[10-20] %
Total parties après l'opération	[Confidentiel]	[20-30] %	[Confidentiel]	[10-20] %
Intermed	[Confidentiel]	[0-10]%	[Confidentiel]	[10-20]%
Pacific Care	[Confidentiel]	[20-30]%	[Confidentiel]	[30-40]%
Seprodom	[Confidentiel]	[40-50]%	[Confidentiel]	[0-10]%
Medi-Services	[Confidentiel]	[0-10]%	[Confidentiel]	[20-30]%
Total	[Confidentiel]	100%	[Confidentiel]	100%

Source : Traitement de données ACNC

127. S'agissant du marché de la vente et location de matériel médical de maintien à domicile aux particuliers, la part de marché de la nouvelle entité serait estimée à [20-30]⁸⁹ %. Bien que cette part de marché soit légèrement au-dessus de 25 %, il convient de relever que l'opération génèrera une augmentation limitée de ses parts de marché (avec un incrément maximum de [5-10] %) et la nouvelle entité resterait confrontée à la concurrence de plusieurs acteurs sur le marché, dont les sociétés Seprodom (leader avec [40-50] % de parts de marché), Pacific Care (avec [20-30] % de part de marché) et Medi-Services (avec [0-10] % de parts de marché).
128. S'agissant du marché de la vente de dispositifs médicaux consommables aux particuliers, la part de marché de la nouvelle entité serait estimée à [10-20] %, avec un incrément de [10-20] % au profit du groupe Leroux. La nouvelle entité resterait confrontée à la concurrence de plusieurs acteurs sur le marché, dont les sociétés Pacific Care (leader avec [30-40] % de parts de marché), Medi-Services (avec [20-30] % de parts de marché) et Seprodom (avec [0-10] % de part de marché).

⁸⁹ Etant précisé qu'il s'agit d'une estimation haute dans la mesure où le chiffre d'affaires de certains concurrents n'ont pu être prises en compte, notamment concernant les pharmacies.

129. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés de la vente et location de matériel médical de maintien à domicile aux particuliers d'une part et de la vente de dispositifs médicaux consommables aux particuliers d'autre part en Nouvelle-Calédonie par le biais d'effets horizontaux.

3. Sur les marchés amont de l'approvisionnement

130. En l'espèce, le groupe Leroux et la société Médical Equipement sont simultanément présents en tant qu'acheteurs sur les marchés amont de l'approvisionnement des familles de produits suivantes :

- les produits technologiques et les équipements lourds ;
- le matériel médical de maintien à domicile ; et
- les dispositifs médicaux consommables.

131. Dans la mesure où, comme vu *supra*, les parties à l'opération se fournissent exclusivement auprès de fournisseurs de matériel médical situés en métropole, ces achats s'inscrivent dans le cadre d'un marché de dimension internationale sur lequel la nouvelle entité ne représente qu'une part infime. La partie notifiante pour sa part estime que la nouvelle entité aurait une part de marché inférieure à [0-5] % à la suite de l'opération⁹⁰.

132. Par conséquent, l'opération n'est pas de nature à créer ou renforcer une puissance d'achat significative et n'est pas davantage de nature à restreindre l'accès à l'approvisionnement de ces produits aux entreprises concurrentes des parties à l'opération.

133. Ainsi, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés amont de l'approvisionnement.

B. Sur les effets verticaux de l'opération

134. Les effets verticaux d'une opération de concentration sont étudiés lorsque l'opération réunit des acteurs présents à différents niveaux de la chaîne de valeur.

135. Une concentration verticale peut restreindre la concurrence en rendant plus difficile l'accès aux marchés sur lesquels la nouvelle entité sera active, voire en évinçant potentiellement les concurrents ou en les pénalisant par une augmentation de leurs coûts. On parle alors de « *verrouillage* » ou de « *forclusion* » des marchés. Une telle situation accroît le pouvoir de marché de la nouvelle entité et lui permet d'augmenter ses prix ou de réduire les quantités offertes⁹¹.

⁹⁰ Voir le courriel d'informations supplémentaires en date du 21.11.2020 (Annexe 27, Cotes 239-243).

⁹¹ Voir la décision de l'Autorité n° 2019-DCC-06 relative à la prise de contrôle exclusif négatif de la société Katiramona Explosif SAS par la société Titanobel SAS précitée et la décision n° 2020-DEC-08 du 11 septembre 2020 relative à la mise en exploitation d'un hypermarché sous enseigne « Hyper U » d'une surface de 3 600 m² à Païta par la société Ballande SAS.

136. Néanmoins, l’Autorité considère qu’il est peu probable qu’une entreprise ayant une part de marché inférieure à 30 % sur un marché donné puisse verrouiller un marché en aval ou en amont de celui-ci⁹².
137. En l’espèce, le groupe Leroux et la société Médical Equipement sont présents sur les marchés de la vente et location de matériel médical aux particuliers *via* leurs magasins « Santé Confort » et « Médical Equipement » respectivement. Les parties sont également actives en tant que fournisseurs de matériel médical aux pharmacies qui leur font concurrence sur les marchés de la vente et la location de matériel médical aux particuliers.
138. En ce qui concerne les marchés amont de la fourniture de matériel médical aux pharmacies et prestataires de santé à domicile, il ressort de l’instruction, comme vu *supra*, que la nouvelle entité aurait une part de marché de l’ordre de [30-40] % sur le marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et prestataires de santé à domicile et de [30-40] % sur le marché de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile⁹³.
139. Néanmoins, il convient de préciser que s’agissant des marchés aval de la vente et location de matériel médical aux particuliers, comme vu *supra*, la nouvelle entité aurait une part de marché inférieure à 30 %, quel que soit le segment considéré.
140. Par ailleurs, il ne résulte de cette opération que de faibles incréments de parts de marché, inférieurs à 3 % sur les marchés de la fourniture de matériel médical aux pharmacies au profit du groupe Leroux, et ce quel que soit le segment considéré.
141. Au vu de ces éléments, le risque de mise en œuvre par la nouvelle entité d’une pratique de verrouillage du marché de la vente de matériel médical aux particuliers par les intrants peut être raisonnablement écarté.
142. Compte tenu de ces éléments, la présente opération n’est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d’effets verticaux.

C. Sur les effets congloméraux de l’opération

143. Une concentration est également susceptible d’emporter des effets congloméraux lorsque la nouvelle entité étend ou renforce sa présence sur des marchés présentant des liens de connexité avec d’autres marchés sur lesquels elle détient un pouvoir de marché.
144. Certaines concentrations conglomérales peuvent, en effet, produire des effets restrictifs de concurrence lorsqu’elles permettent de lier techniquement ou commercialement, les ventes des produits de la nouvelle entité de façon à verrouiller le marché et à en évincer les concurrents⁹⁴.
145. En particulier, le recours à des offres et remises liées ou groupées peut conférer à une entreprise la capacité et la motivation d’exploiter, par un effet de levier, la forte position qu’elle occupe sur un marché et d’évincer ses concurrents. De plus, un tel comportement aurait une incidence

⁹²*Ibid.*

⁹³ Par ailleurs, il est précisé que la société Médical Equipement ne fournit pas de dispositifs médicaux aux pharmacies et approvisionne uniquement les prestataires de soin à domicile. Voir la page 26 du dossier de notification (Annexe 05, Cote 29).

⁹⁴ Voir les décisions de l’Autorité n° 2020-DCC-04 et n° 2020-DCC-09 précitées.

négative significative sur la concurrence, par exemple en évinçant du marché les concurrents ou en les marginalisant⁹⁵.

146. Comme pour les concentrations verticales, il est peu probable qu'une concentration emporte un risque d'effet conggloméral si la nouvelle entité ne bénéficie pas d'une forte position sur un marché à partir duquel elle pourra faire jouer un effet de levier. Cette condition est remplie si la nouvelle entité détient des parts de marché inférieures à 30 % sur les marchés concernés⁹⁶.
147. En outre, une offre groupée ou liée ne peut avoir un effet sur la concurrence sur les marchés concernés que si une part suffisante des acheteurs est susceptible d'être intéressée par l'achat simultané des produits en cause⁹⁷.

1. Sur le marché des prestations de services de santé non respiratoires à domicile

148. En l'espèce, le groupe Leroux est présent, *via* la société Handipharma, sur le marché des prestations de services de santé non respiratoires à domicile qui présente des liens de connexité avec les marchés de la vente et location de matériel médical à domicile aux particuliers.
149. S'agissant du marché des prestations de services de santé non respiratoires à domicile, sur la base des réponses au test de marché, la part de marché du groupe Leroux serait de [10-20] %⁹⁸.
150. Par ailleurs, comme vu *supra*, s'agissant des marchés aval de la vente et location de matériel médical aux particuliers, la nouvelle entité aurait une part de marché inférieure à 30 %, quel que soit le segment considéré.
151. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets conggloméraux liés au marché des prestations de services de santé non respiratoires à domicile.

2. Sur le marché de la répartition pharmaceutique

152. En l'espèce le groupe Leroux est présent, *via* la société Unipharma, sur le marché de la répartition pharmaceutique qui présente des liens de connexité avec le marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et prestataires de santé à domicile et le marché de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile.
153. S'agissant du marché de la répartition pharmaceutique, il ressort de l'instruction, sur la base des réponses au test de marché, que la part de marché du groupe Leroux, *via* sa filiale, la société Unipharma, serait de 49 % avec pour seul autre concurrent le GPNC qui détiendrait 51 % de parts de marché.

⁹⁵ *Ibid.*

⁹⁶ Voir le § 720 des Lignes directrices 2020 de l'Autorité métropolitaine de la concurrence.

⁹⁷ Voir le § 722 des Lignes directrices 2020 de l'Autorité métropolitaine de la concurrence.

⁹⁸ Voir en particulier la réponse au test de marché de la société Pacific Care en date du 31 décembre 2020 (Annexe 38, Cotes 354-376) et étant précisé qu'il s'agit d'une estimation haute dans la mesure où le chiffre d'affaires de certains concurrents n'ont pu être prises en compte.

154. Si la présente opération n'a pas directement pour effet d'accroître la part de marché du groupe Leroux en situation de duopole quasi-équilibré avec le GPNC sur le marché de la répartition pharmaceutique, la connexité avec les marchés de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et aux prestataires de santé à domicile et de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et aux prestataires de santé à domicile est suffisamment étroite pour soulever des préoccupations de concurrence en termes d'effets congloméraux.
155. En effet, il ressort de l'instruction et des réponses au test de marché⁹⁹ que le renforcement de la part de marché de la partie notifiante sur les marchés de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et prestataires de santé à domicile ainsi que de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile pourrait inciter le groupe Leroux à s'appuyer, par un effet de levier, sur sa forte position sur le marché de la répartition pharmaceutique et pratiquer des ventes ou remises liées auprès des pharmacies pour des prestations sur ces trois marchés.
156. Ce risque d'effet congloméral s'avère problématique en particulier à l'égard des concurrents qui ne sont pas présents sur le marché de la répartition pharmaceutique et qui ne disposent que d'une faible part de marché sur les marchés de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et prestataires de santé à domicile et de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile.
157. Ainsi, sur le marché de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et prestataires de santé à domicile comme sur celui de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile, il existe un risque potentiel de mises en œuvre de pratiques de ventes ou remises liées par le groupe Leroux qui pourraient évincer ses concurrents, en particulier les sociétés Intermed, Seprodrom et Medi-Services, dont la part de marché cumulée est inférieure à 10 %. En position de leader sur le marché, le GPNC pourrait néanmoins être moins affecté par ce type de pratiques. Il n'en demeure pas moins un risque d'affaiblissement de la concurrence sur ces deux marchés.
158. Pour lever ces préoccupations de concurrence, la partie notifiante a proposé des engagements (voir *infra*).

IV. Les engagements proposés

159. Afin de remédier aux risques d'atteinte à la concurrence identifiés *supra*, la partie notifiante a déposé une proposition d'engagements le 7 février 2021. Cette proposition d'engagements a été soumise à un test de marché afin de permettre au service d'instruction de recueillir les observations des tiers sur cette proposition¹⁰⁰, puis a été modifiée le 19 février 2021 en dernier lieu.

⁹⁹ Voir les réponses au test de marché des concurrents en date du 31 décembre 2020 qui ont tous soulevé cette problématique.

¹⁰⁰ A noter que le test de marché sur les engagements n'a pas suscité beaucoup de commentaires : voir les réponses du COPNC et de la société Medi-Services (Annexes 49 et 50).

A. Sur les principes d'appréciation des engagements

160. Les mesures destinées à remédier aux atteintes à la concurrence résultant de l'opération notifiée doivent être conformes aux critères généraux définis par la pratique décisionnelle et la jurisprudence afin d'être jugés aptes à assurer une concurrence suffisante, conformément aux dispositions du II de l'article Lp. 431-5 du code de commerce.
161. Ainsi, conformément à la pratique décisionnelle de l'Autorité, ces engagements doivent être efficaces en permettant pleinement de remédier aux atteintes à la concurrence identifiées¹⁰¹.
162. À cette fin, leur mise en œuvre ne doit pas soulever de doute, ce qui implique qu'ils soient rédigés de manière suffisamment précise et que les modalités opérationnelles pour les réaliser soient suffisamment détaillées¹⁰².
163. Leur mise en œuvre doit également être rapide, la concurrence n'étant pas préservée tant qu'ils ne sont pas réalisés. Ils doivent, en outre, être contrôlables.
164. Enfin, l'Autorité doit veiller à ce que les mesures correctives soient neutres, au sens où elles doivent viser à protéger la concurrence en tant que telle et non des concurrents spécifiques, et à ce qu'elles soient proportionnées, dans la mesure où elles doivent être nécessaires pour maintenir ou rétablir une concurrence suffisante.
165. Les autorités de concurrence recherchent généralement des mesures structurelles qui visent à garantir des structures de marché compétitives par des cessions d'activités ou d'actifs à un acquéreur approprié susceptible d'exercer une concurrence réelle, ou l'élimination de liens capitalistiques entre concurrents.
166. Toutefois, eu égard à l'objectif de neutralité des mesures correctives, rien ne s'oppose à ce que des remèdes de nature comportementale soient acceptés s'ils apparaissent, au cas d'espèce, plus appropriés pour compenser certaines des atteintes à la concurrence identifiées, pour autant que ces engagements soient définis de manière à garantir leur efficacité et leur contrôlabilité.
167. Il est en particulier impératif que l'efficacité des mesures comportementales dans la présente opération ne puisse dépendre de la seule diligence et bonne foi de la partie notifiante.

B. Les engagements proposés et leur appréciation

168. Compte tenu des préoccupations de concurrence soulevées au cours de l'instruction au regard des risques d'effets congloméraux, la partie notifiante a proposé des engagements en vue d'obtenir une décision d'autorisation fondée sur l'article Lp. 431-1 du code de commerce¹⁰³.
169. Par ailleurs, la partie notifiante propose que ces engagements soient soumis au contrôle d'un mandataire indépendant pour assurer le suivi de ces engagements.
170. Dans un délai d'un mois après la date de la décision de l'Autorité, la partie notifiante soumettra à l'Autorité l'identité d'au moins deux personnes susceptibles d'être désignées mandataire,

¹⁰¹ Voir les décisions de l'Autorité n° 2019-DCC-06 précitée et n° 2020-DCC-05 du 9 avril 2020 relative à la prise de contrôle exclusif de la SAS Socalfi par la SA Crédical.

¹⁰² *Ibid.*

¹⁰³ Voir la proposition d'engagements du 19 février 2021 (Annexe 48, Cotes 509-519).

pour approbation, ainsi que le projet de mandat envisagé dans ce cadre. Le mandataire sera désigné dans un délai maximal d'une semaine après l'approbation de l'Autorité selon les termes du mandat approuvé par l'Autorité¹⁰⁴.

171. Ces engagements ont été pris pour une durée de 5 ans, le cas échéant renouvelable à l'issue d'une nouvelle analyse concurrentielle.

1. Les engagements proposés

172. Comme vu *supra*, l'instruction a identifié de potentiels effets congloméraux à l'issue de l'opération consistant pour la partie notifiante à pouvoir être incitée à s'appuyer sur sa forte position sur le marché de la répartition pharmaceutique pour pratiquer des ventes ou remises liées auprès des pharmacies s'agissant des prestations de fourniture de matériel médical de maintien à domicile et de dispositifs médicaux consommables.

a) La proposition d'engagements relatifs à la séparation des activités de vente (engagement n°1)

173. La partie notifiante (la société OCDP et ses filiales) s'engage à ce que la société Unipharma ne vende pas de matériel médical de maintien à domicile à sa clientèle constituée de pharmacies et de prestataires de santé à domicile.

174. Inversement, la partie notifiante s'engage à ce que la société Médical Equipement ne vende pas de médicaments et de dispositifs médicaux à sa clientèle constituée de pharmacies et de prestataires de santé à domicile.

b) La proposition d'engagements relatifs à l'absence d'avantages commerciaux tarifaires et non tarifaires (engagement n° 2)

175. La partie notifiante s'engage à s'abstenir de proposer ou d'appliquer à sa clientèle constituée de pharmacies et de prestataires de santé à domicile, des avantages commerciaux, tarifaires ou non tarifaires, liés lors de la vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux par la société Unipharma et lors de la vente de matériel médical de maintien à domicile par la société Médical Equipement.

176. Par ailleurs, la partie notifiante s'engage à ce que la société Unipharma s'abstienne de proposer et d'appliquer à sa clientèle, constituée de pharmacies et de prestataires de santé à domicile, des avantages commerciaux (tarifaires ou non tarifaires) liés lors de la vente de médicaments et de la vente de dispositifs médicaux.

c) La proposition d'engagements relatifs à l'absence de ventes liées (engagement n° 3)

177. La partie notifiante s'engage également à ne pas conditionner, auprès de sa clientèle, constituée de pharmacies et de prestataires de santé à domicile, la vente par la société Unipharma de médicaments et/ou de dispositifs médicaux à la vente par la société Médical Equipement de matériel médical de maintien à domicile.

¹⁰⁴ *Ibid.*

178. Inversement, la partie notifiante s'engage à ne pas conditionner, auprès de sa clientèle, constituée de pharmacies et de prestataires de santé à domicile, la vente par la société Médical Equipement de matériel médical de maintien à domicile à la vente par la société Unipharma de médicaments et/ou de dispositifs médicaux.
179. Par ailleurs, la partie notifiante s'engage à ce que la société Unipharma ne conditionne pas, auprès de sa clientèle, constituée de pharmacies et de prestataires de santé à domicile, la vente de médicaments à la vente de dispositifs médicaux (engagement n° 3).
180. Inversement, la partie notifiante s'engage à ce que la société Unipharma ne conditionne pas, auprès de sa clientèle, constituée de pharmacies et de prestataires de santé à domicile, la vente de dispositifs médicaux à la vente de médicaments.

d) Sur la mise en œuvre des engagements proposés

181. Pour la mise en œuvre des engagements proposés, la partie notifiante s'engage en premier lieu à ce que les sociétés Unipharma et Médical Equipement conduisent auprès de leur clientèle, constituée de pharmacies et de prestataires de santé à domicile, la négociation des conditions commerciales de vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux, d'une part, et de matériel médical de maintien à domicile, d'autre part, de manière indépendante et séparée.
182. En deuxième lieu, la partie notifiante s'engage à ce que les sociétés Unipharma et Médical Equipement aient chacune leur propre équipe commerciale dédiée respectivement, d'une part, à la négociation des conditions commerciales de vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux, et d'autre part, à la négociation des conditions commerciales de vente de matériel médical de maintien à domicile, et ce, sans partage de données commerciales entre elles.
183. En troisième lieu, les salariés de la société OCDP et de ses filiales qui seraient en charge de la négociation des conditions commerciales de vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux, d'une part, et de la négociation des conditions commerciales de vente de matériel médical de maintien à domicile, d'autre part, seront sensibilisés à la nécessité de respecter en toutes circonstances les Engagements par la communication, dans un délai de 10 jours ouvrés à compter de la décision de l'Autorité.
184. En quatrième lieu, la société OCDP et ses filiales s'engagent à communiquer à leurs clients pharmaciens et prestataires de santé à domicile les modalités résultant des engagements pris devant l'Autorité dans un délai d'un mois à compter du 10^e jour ouvré suivant la date de la présente décision.
185. En dernier lieu, la vérification du respect de ces engagements sera soumise au contrôle d'un mandataire indépendant désigné par l'Autorité sur proposition de la partie notifiante. Son mandat sera approuvé par l'Autorité, laquelle pourra lui donner tout ordre ou instruction pour s'assurer des conditions et obligations découlant de la présente décision. Enfin, l'Autorité pourra, de sa propre initiative ou en réponse à une demande écrite des parties, accorder une prolongation des délais prévus par les engagements et/ou lever, modifier ou remplacer, en cas de circonstances nouvelles ou exceptionnelles, un ou plusieurs engagements.

2. Appréciation des engagements proposés

186. Ces engagements permettent de s'assurer que les sociétés Unipharma et Médical Equipement ne conditionnent pas la vente de médicaments à la vente de dispositifs médicaux et/ou de

matériel médical de maintien à domicile auprès de leur clientèle constituée de pharmacies et de prestataires de santé à domicile.

187. Ils permettent également de s'assurer que les sociétés Unipharma et Médical Equipement n'octroient pas à leur clientèle constituée de pharmacies et de prestataires de santé à domicile des avantages tarifaires ou non tarifaires liés à la vente de médicaments et la vente de dispositifs médicaux et/ou de matériel médical de maintien à domicile.
188. Par ailleurs, afin de faciliter la mise en œuvre de ces engagements, la partie notifiante s'engage à maintenir des structures séparées et des équipes commerciales séparées pour la vente de matériel médical de maintien à domicile par la société Médical Equipement d'une part et la vente de médicaments et de dispositifs médicaux par la société Unipharma d'autre part.
189. L'Autorité considère ainsi que les engagements proposés par la partie notifiante sont clairs, précis, et suffisants pour écarter le risque d'effets congloméraux identifié, et qu'ils ne soulèvent pas de doute quant à leur mise en œuvre.

V. Conclusion générale sur les risques d'atteinte à la concurrence

190. En conséquence, l'Autorité considère que l'opération peut être autorisée sous réserve de la réalisation effective des engagements pris par la partie notifiante et annexés à la présente décision qui paraissent être suffisants pour éliminer les risques d'atteinte à la concurrence résultant de l'opération.
191. La présente décision ne préjuge pas des suites éventuellement données par l'Autorité sur le fondement du I de l'article Lp. 431-8 du code de commerce compte tenu du défaut de notification de la présente opération avant sa réalisation.

DECIDE :

Article 1^{er} : L'opération notifiée sous le numéro 20/0036CC est autorisée sous réserve de la réalisation effective des engagements décrits ci-dessus et annexés à la présente décision.

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

La Présidente,



Aurélie Zoude-Le Berre



Engagements de la société Office Calédonien de Distribution Pharmaceutique

dans le cadre de son projet de prise de contrôle exclusif

de la société Medical Equipement par la société Handipharma

Affaire n°20/0036CC.

1. Conformément à l'article Lp.431-5 II du code de commerce de Nouvelle-Calédonie, la société Office Calédonien de Distribution Pharmaceutique (ci-après « **OCDP** ») soumet par la présente les engagements suivants (ci-après le(s) « **Engagement(s)** ») en vue de permettre à l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie (ci-après l'« **Autorité** ») d'autoriser le projet de prise de contrôle exclusif de la société Medical Equipement par la société Handipharma par une décision fondée sur l'article Lp.431-5 III du code de commerce de Nouvelle-Calédonie (ci-après la « **Décision** »).
2. Les Engagements prendront effet à la date d'adoption de la Décision.
3. Ce texte sera interprété à la lumière de la Décision, pour autant que les Engagements constituent des conditions et obligations qui y sont attachées, du cadre général du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie

1. DÉFINITIONS

4. Dans le cadre de ces Engagements, les termes ci-dessous auront le sens suivant, qu'ils soient utilisés au singulier ou au pluriel :

Clients : les pharmacies d'officine et les prestataires de santé à domicile.

Date d'effet : date d'adoption de la Décision.

Décision : Décision d'autorisation de l'Opération par l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie en vertu de l'article Lp.431-5-III du Code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie.

Dispositifs médicaux : a le sens qui lui est donné par l'article Lp.5211-1 de l'ancien code de la santé publique applicable en Nouvelle-Calédonie modifié par la loi du pays n° 2017-10 du 20 avril 2017 portant modification du livre V de l'ancien code de la santé publique.

Durée des Engagements : période de cinq (5) ans à partir de la Date d'effet.

Filiales : désigne les sociétés contrôlées, directement ou indirectement, par la société OCDP conformément à l'article Lp. 431-1 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie. Les Filiales sont Medical Equipement et Unipharma au jour des présents Engagements.



Mandataire : une ou plusieurs personnes(s) physique(s) ou morale(s), indépendante(s) des Parties, approuvé(s) par l'Autorité et désigné(s) par les Parties et qui est (sont) chargée(s) de vérifier le respect des Engagements pris devant l'Autorité ainsi que l'ensemble des obligations résultant de la décision de l'Autorité.

Matériel médical de maintien à domicile : matériel d'équipement du domicile qui permet le maintien à domicile du patient et lui évite une hospitalisation (ex : lit médical, matelas anti-escarres, table de lit médical, fauteuil roulant (hors cannes anglaises et béquilles), chaise percée, poignée murale pour les toilettes, ...)

Medical Equipment : SARL ayant son siège social au 5 rue Edmond Harbulot, PK5, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nouméa sous le numéro 969162, anciennement dénommée Handipharma.

Médicaments : a le sens qui lui est donné par l'article Lp.5111-1 de l'ancien code de la santé publique applicable en Nouvelle-Calédonie modifié par la loi du pays n° 2017-10 du 20 avril 2017 portant modification du livre V de l'ancien code de la santé publique.

OCDP : Office Calédonien de Distribution Pharmaceutique, société anonyme ayant son siège social au 5 rue Edmond Harbulot PK5, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nouméa sous le numéro 0047829. OCDP est une holding financière qui détient les Filiales. OCDP n'a pas d'activité opérationnelle.

Parties : OCDP et ses Filiales.

Unipharma : SAS ayant son siège social au 5 rue Edmond Harbulot, PK5, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nouméa sous le numéro 1172519.

2. ENGAGEMENTS CONCERNANT LE RISQUE D'EFFETS CONGLOMERAUX

5. Afin de répondre aux préoccupations de concurrence identifiées par l'Autorité dans le secteur de la fourniture de matériel médical de maintien à domicile aux pharmacies et prestataires de santé à domicile et de la fourniture de dispositifs médicaux consommables aux pharmacies et prestataires de santé à domicile, et préserver une situation de concurrence effective, les Parties s'engagent, dans les conditions exposées ci-après, à ne pas pratiquer de ventes ou remises liées sur les marchés concernés.

2.1. Engagement relatif à la séparation des activités de vente

6. La société Medical Equipment s'interdit de vendre des dispositifs médicaux et des médicaments aux Clients.
7. La société Unipharma s'interdit de vendre du matériel médical de maintien à domicile aux Clients



2.2. Engagement relatif aux avantages commerciaux liés

8. La société OCDP s'engage, pour elle-même et ses Filiales, à s'abstenir de proposer ou d'appliquer aux Clients des avantages commerciaux, tarifaires ou non tarifaires, liés lors de la vente, d'une part, de médicaments et/ou de dispositifs médicaux par Unipharma et, d'autre part, de matériel médical de maintien à domicile par Medical Equipement.
9. Unipharma s'engage à s'abstenir de proposer et d'appliquer aux Clients des avantages commerciaux (tarifaires ou non tarifaires) liés lors de la vente, d'une part, de médicaments et, d'autre part, de dispositifs médicaux.

2.3. Engagement relatif aux ventes liées.

10. La société OCDP s'engage pour elle-même et ses Filiales, à ne pas conditionner la vente aux Clients de médicaments et/ou de dispositifs médicaux par Unipharma, d'une part, à la vente aux Clients de matériel médical de maintien à domicile par Medical Equipement, d'autre part.
11. La société OCDP s'engage pour elle-même et ses Filiales, à ne pas conditionner la vente aux Clients de matériel médical de maintien à domicile par Medical Equipement, d'une part, à la vente aux Clients de médicaments et/ou de dispositifs médicaux par Unipharma, d'autre part.
12. La société Unipharma s'engage à ne pas conditionner la vente aux Clients de médicaments, d'une part, à la vente aux Clients de dispositifs médicaux, d'autre part.
13. La société Unipharma s'engage à ne pas conditionner la vente aux Clients de dispositifs médicaux, d'une part, à la vente aux Clients de médicaments, d'autre part.

2.4. Mise en place d'équipes commerciales dédiées

14. Pour la mise en œuvre des Engagements, OCDP et ses Filiales s'engagent à conduire auprès des Clients la négociation des conditions commerciales de vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux, d'une part, et de matériel médical de maintien à domicile, d'autre part, de manière indépendante et séparée (réunions séparées, à des dates et avec des représentants du groupe différents).
15. Pour la mise en œuvre des Engagements, Unipharma et Medical Equipement s'engagent à avoir chacune leur propre équipe commerciale dédiée respectivement, d'une part, à la négociation des conditions commerciales de vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux, et d'autre part, à la négociation des conditions commerciales de vente de matériel médical de maintien à domicile, et ce, sans partage de données commerciales entre elles.



2.5. Sensibilisation des salariés en charge de la négociation des conditions commerciales de vente de médicaments, de dispositifs médicaux ou de matériel de maintien à domicile.

16. Les salariés de la société OCDP et de ses Filiales qui seraient en charge de la négociation des conditions commerciales de vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux, d'une part, et de la négociation des conditions commerciales de vente de matériel médical de maintien à domicile, d'autre part, seront sensibilisés à la nécessité de respecter en toutes circonstances les Engagements par la communication, dans un délai de 10 jours ouvrés à compter de la Date d'effet, d'un courrier électronique contenant les mentions suivantes :

« Le rapprochement entre la société Handipharma et Medical Equipement a été autorisé par l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie sous réserve de la mise en œuvre de certains engagements.

Les sociétés OCDP et ses Filiales se sont notamment engagées à veiller, dans le cadre de leurs relations avec les pharmacies d'officine et les prestataires de santé à domicile, pendant une durée de 5 ans à compter du _____ [date de la décision], à :

- *s'abstenir de leur proposer ou de leur appliquer des avantages commerciaux, tarifaires ou non tarifaires, liés lors de la vente, d'une part, de médicaments et/ou de dispositifs médicaux par Unipharma et, d'autre part, de matériel médical de maintien à domicile par Medical Equipement.*
- *ne pas conditionner la vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux, d'une part, à la vente de matériel médical de maintien à domicile, d'autre part, et de ne pas conditionner la vente de matériel médical de maintien à domicile, d'une part, à la vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux, d'autre part.*

La société Unipharma s'est notamment engagée, dans le cadre de ses relations avec les pharmacies d'officine et les prestataires de santé à domicile, pendant une durée de 5 ans à compter du _____ [date de la décision], à :

- *s'abstenir de leur proposer ou de leur appliquer des avantages commerciaux (tarifaires ou non tarifaires) liés lors de la vente, d'une part, de médicaments et, d'autre part, de dispositifs médicaux*
- *ne pas conditionner la vente de médicaments, d'une part, à la vente de dispositifs médicaux, d'autre part, et de ne pas conditionner la vente de dispositifs médicaux, d'une part, à la vente de médicaments d'autre part.*

Il est essentiel de veiller au strict respect de ces engagements souscrits à l'égard de l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie et dont le non-respect peut faire l'objet de sanctions. »



2.6. Information des Clients

17. La société OCPD et ses Filiales s'engagent à communiquer aux Clients les modalités résultant des Engagements. A cet effet, la société OCPD et ses Filiales s'engagent à adresser à l'ensemble de leurs Clients des courriers (ou lorsque cela est possible des courriers électroniques) comportant le message ci-dessous afin de les informer de l'existence des Engagements :

« Les sociétés OCPD et ses Filiales se sont engagées à veiller, dans le cadre de leurs relations avec les pharmacies d'officine et les prestataires de santé à domicile, pendant une durée de 5 ans à compter du _____ [date de la décision], à :

- *s'abstenir de leur proposer ou de leur appliquer des avantages commerciaux, tarifaires ou non tarifaires, liés lors de la vente, d'une part, de médicaments et/ou de dispositifs médicaux par Unipharma et, d'autre part, de matériel médical de maintien à domicile par Medical Equipement.*
- *ne pas conditionner la vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux, d'une part, à la vente de matériel médical de maintien à domicile, d'autre part, et de ne pas conditionner la vente de matériel médical de maintien à domicile, d'une part, à la vente de médicaments et/ou de dispositifs médicaux, d'autre part.*

La société Unipharma s'est notamment engagée, dans le cadre de ses relations avec les pharmacies d'officine et les prestataires de santé à domicile, pendant une durée de 5 ans à compter du _____ [date de la décision], à :

- *s'abstenir de leur proposer ou de leur appliquer des avantages commerciaux (tarifaires ou non tarifaires) liés lors de la vente, d'une part, de médicaments et, d'autre part, de dispositifs médicaux*
- *ne pas conditionner la vente de médicaments, d'une part, à la vente de dispositifs médicaux, d'autre part, et de ne pas conditionner la vente de dispositifs médicaux, d'une part, à la vente de médicaments d'autre part.*

La société _____, a été nommée mandataire en charge du suivi de la mise en œuvre de ces engagements par l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie. Ce mandataire pourra être contacté par tout client qui rencontrerait des difficultés dans la mise en place de ceux-ci. »

18. Le courrier sera envoyé aux Clients s'approvisionnant auprès des Parties dans un délai d'un (1) mois à compter du 10^{ème} jour ouvré à compter de la Date d'effet.
19. La société OCPD et ses Filiales s'engagent à ce qu'une copie de chaque courrier (et/ou courriel) soit mise à la disposition du Mandataire et communiquée sur demande de sa part.



3. ENTRÉE EN VIGUEUR DES ENGAGEMENTS

20. Les Engagements entreront en vigueur à la Date d'effet.

4. DURÉE DES ENGAGEMENTS

21. Les Engagements proposés ci-dessus sont souscrits pour une durée de cinq (5) ans à compter de la Date d'effet.

22. A l'issue de cette période, l'Autorité pourra renouveler une fois la mise en œuvre de tout ou partie des Engagements, si l'analyse concurrentielle à laquelle elle procédera les rend nécessaires au vu de l'évolution de la situation de la concurrence et de celles des Parties, compte tenu de toute circonstance de droit ou de fait.

23. L'Autorité informera les Parties de son souhait de renouveler les Engagements au plus tard trois mois avant la fin de la Durée des Engagements.

24. Les Parties auront la possibilité de soumettre leurs observations à l'Autorité avant qu'elle ne prenne sa décision relative au renouvellement des Engagements, qui devra intervenir au plus tard un mois avant la fin de la Durée des Engagements.

5. MANDATAIRE

5.1. Procédure de désignation

25. Les Parties désigneront un Mandataire pour assurer la vérification du respect des Engagements pris devant l'Autorité ainsi que l'ensemble des obligations résultant de la décision de l'Autorité.

26. Le Mandataire devra être indépendant des Parties, posséder les qualifications requises pour remplir son mandat (par exemple en tant que consultant ou société d'audit) et ne devra pas faire ou devenir l'objet d'un conflit d'intérêts. Le Mandataire sera rémunéré par les Parties selon des modalités qui ne porteront pas atteinte à l'accomplissement indépendant et effectif de ses missions.

5.2. Proposition par les Parties

27. Au plus tard un (1) mois après la Date d'effet, les Parties soumettront à l'Autorité, pour approbation, une liste d'au moins deux (2) personnes que les Parties proposent de désigner comme Mandataire.



28. La proposition devra comprendre les informations suffisantes pour permettre à l'Autorité de vérifier que le Mandataire proposé remplit les conditions détaillées à l'article 5.1 des Engagements et devra inclure :

- (a) le texte intégral du projet de mandat, comprenant toutes les dispositions nécessaires pour permettre au Mandataire d'accomplir ses fonctions au titre des Engagements ;
- (b) l'ébauche de plan de travail décrivant la façon dont le Mandataire entend mener sa mission.

5.2.1. Approbation ou rejet par l'Autorité

29. L'Autorité disposera d'un pouvoir d'appréciation pour l'approbation ou le rejet du Mandataire proposé et pour l'approbation du mandat proposé, sous réserve de toutes modifications qu'elle estime nécessaires pour l'accomplissement de ses obligations. Si un seul nom est approuvé, les Parties devront désigner ou faire désigner la personne ou l'institution concernée comme Mandataire, selon les termes du mandat approuvé par l'Autorité. Si plusieurs noms sont approuvés, les Parties seront libres de choisir le Mandataire à désigner parmi les noms approuvés. Le Mandataire sera désigné dans un délai d'une (1) semaine suivant l'approbation de l'Autorité selon les termes du mandat approuvé par l'Autorité.

5.2.2. Nouvelle proposition par les Parties

30. Si tous les Mandataires proposés sont rejetés, les Parties soumettront les noms d'au moins deux (2) autres personnes ou institutions dans un délai maximal d'une (1) semaine à compter de la date à laquelle elles sont informées du rejet par l'Autorité, selon les conditions et la procédure décrites aux paragraphes ci-dessus.

5.2.3. Mandataire(s) désigné(s) par l'Autorité

31. Si, tous les Mandataires proposés dans cette nouvelle proposition sont rejetés par l'Autorité, cette dernière désignera elle-même un ou plusieurs Mandataire(s) que les Parties nommeront ou feront nommer selon les termes d'un mandat approuvé par l'Autorité.

5.2.4. Communication à l'Autorité du contrat de mandat signé

32. Une fois le Mandataire identifié, les Parties devront, dans un délai d'une (1) semaine suivant l'approbation de l'Autorité, lui communiquer une version du contrat de mandat signé par les Parties et par le Mandataire.

33. Une fois le mandat signé, les Parties et le Mandataire ne pourront apporter aucune modification à ce mandat sans l'accord de l'Autorité.



5.3. Missions du Mandataire

- 34.** Le Mandataire assumera ses obligations spécifiques afin d’assurer le respect des Engagements.
- 35.** L’Autorité peut, de sa propre initiative ou à la demande du Mandataire ou des Parties, donner tout ordre ou instruction au Mandataire afin d’assurer le respect des conditions et obligations découlant de la Décision.

5.3.1. Devoirs et obligations du Mandataire

- 36.** Le Mandataire devra :
- (i) proposer dans son premier rapport à l’Autorité un plan de travail détaillé décrivant comment il prévoit de vérifier le respect des obligations et conditions résultant de la Décision ;
 - (ii) assumer les autres missions données au Mandataire conformément aux conditions et obligations de la Décision ;
 - (iii) proposer aux Parties les mesures que le Mandataire juge nécessaires afin d’assurer le respect par les Parties des conditions et obligations qui résultent de la Décision et des Engagements;
 - (iv) fournir, dans les quinze (15) jours suivant la fin du premier mois suivant la Date d’effet , un rapport écrit à l’Autorité, en transmettant, parallèlement et dans le même délai, une version non confidentielle de ce rapport aux Parties.
 - (v) fournir tous les ans suivant la Date d’effet et chaque fois que l’Autorité lui en fait la demande, un rapport écrit à l’Autorité, en transmettant, parallèlement et dans les mêmes délais, une version non confidentielle de ce rapport aux Parties.

En plus de ces rapports, le Mandataire informera l’Autorité, par écrit et sans délai, en transmettant parallèlement et dans les mêmes délais aux Parties une version non confidentielle des documents transmis à l’Autorité, s’il considère, sur la base d’éléments raisonnablement justifiés, que les Parties manquent au respect des Engagements.

5.4. Devoirs et obligations des Parties

- 37.** Les Parties, directement ou par l’intermédiaire de leurs conseils, apporteront au Mandataire coopération et assistance et lui fourniront toute information raisonnablement requise par le Mandataire pour l’accomplissement de ses tâches. Le Mandataire aura un accès complet à l’ensemble des livres comptables, registres, documents, membres de direction, infrastructures, sites et informations techniques des Parties et qui seraient nécessaires pour l’accomplissement de ses devoirs au titre des Engagements. Les Parties fourniront au Mandataire, à sa demande, copie de tout document. Les Parties mettront à la disposition du Mandataire un ou plusieurs bureaux au sein de leurs locaux et devront être disponibles pour des réunions afin de fournir au Mandataire les informations nécessaires à l’exécution de sa mission.



38. Les Parties indemniseront les Mandataires ainsi que leurs employés et agents (individuellement une « **Partie Indemnisée** ») et garantiront chaque Partie Indemnisée contre toute responsabilité née de l'exécution des fonctions de Mandataire au titre des Engagements, sauf dans la mesure où cette responsabilité résulterait d'un manquement délibéré, d'une imprudence, d'une faute ou de la mauvaise foi du Mandataire, de ses employés ou de ses conseils et agents.
39. Aux frais des Parties, le Mandataire pourra désigner des conseils (en particulier pour des avis juridiques ou financiers), sous réserve de l'accord des Parties (qui ne pourront pas s'y opposer ou retarder leur accord sans justification) dès lors qu'il considèrera cette désignation comme nécessaire ou appropriée pour l'accomplissement de ses devoirs et obligations en vertu du mandat, et à la condition que les dépenses exposées par le Mandataire à cette occasion soient raisonnables. Si les Parties refusent d'approuver les conseils proposés par le Mandataire, l'Autorité pourra, après avoir entendu les Parties, approuver à leur place la désignation des conseils. Le Mandataire sera seul habilité à transmettre des instructions à ces conseils. Les dispositions du paragraphe précédent s'appliqueront mutatis mutandis.

5.5. Remplacement, décharge et renouvellement de la nomination du Mandataire

40. Si le Mandataire cesse d'accomplir ses fonctions au titre des Engagements ou pour tout autre motif légitime, y compris pour des raisons de conflit d'intérêts du Mandataire ou en cas de manquement dans l'exécution de ses missions, l'Autorité peut, après avoir entendu le Mandataire, exiger que les Parties remplacent le Mandataire.
41. Les Parties peuvent, avec l'autorisation préalable de l'Autorité, remplacer le Mandataire en cause.
42. Il peut être exigé du Mandataire révoqué conformément au paragraphe précédent qu'il continue à exercer ses fonctions jusqu'à ce qu'un nouveau Mandataire, à qui le Mandataire révoqué aura transféré l'ensemble des informations et documents pertinents, soit en fonction. Le nouveau Mandataire sera désigné selon la procédure mentionnée à l'article 5.1.
43. Mis à part le cas de révocation au sens du présent article, le Mandataire ne pourra cesser d'agir comme Mandataire qu'après que l'Autorité l'ait déchargé de ses fonctions, après la réalisation de tous les Engagements dont le Mandataire en question est chargé. Cependant, l'Autorité pourra à tout moment demander que le Mandataire soit à nouveau désigné si elle estime que les Engagements concernés n'ont pas été entièrement ou correctement mis en œuvre.

6. CLAUSE DE REEXAMEN

44. L'Autorité pourra, le cas échéant, de sa propre initiative ou en réponse à une demande écrite des Parties exposant des motifs légitimes et, pour les Engagements, accompagnés d'un rapport du Mandataire :
- (a) accorder une prolongation des délais prévus par les engagements ; et/ou
 - (b) lever, modifier ou remplacer, en cas de circonstances nouvelles ou exceptionnelles, un ou plusieurs engagements.



- 45.** Parmi les circonstances nouvelles ou exceptionnelles qui, à la demande des Parties, pourront être examinées au cas par cas par l’Autorité afin d’apprécier, après avoir entendu les Parties, la pertinence d’une éventuelle demande de levée, modification ou remplacement de l’un ou des Engagement(s) au vu de l’analyse de la situation concurrentielle dans le marché pertinent menée par l’Autorité, figurent notamment toute évolution de la structure concurrentielle de la ou des zone(s) concernée(s) par les Engagements.
- 46.** Dans le cas où les Parties demandent une prolongation de délais, elles doivent soumettre une requête dans ce sens à l’Autorité au plus tard un (1) mois avant l’expiration du délai concerné, exposant ses motifs légitimes. Les Parties pourront demander une prolongation au cours du dernier mois du délai, seulement si des circonstances exceptionnelles le justifient.

Fait à Paris, le 19 février 2021

Pour OCDP et ses filiales

Richard Renaudier

Karine Turbeaux