

NOUVELLE-CALEDONIE

-----  
GOUVERNEMENT  
-----

N° 2017 - 1545 /GNC

du 11 JUIL. 2017

Ampliations :

H-C	1
Congrès	1
DAE	1
Intéressée	1
JONC	1
Archives	1

**ARRETE**

**relatif à la prise de contrôle exclusif de la SARL SGI (enseigne Allwoods) par la SARL Société d'Assistance Administrative et Financière (SAAF)**

Le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie,

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

Vu la loi modifiée n° 99-210 du 19 mars 1999 relative à la Nouvelle-Calédonie ;

Vu le code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie, notamment ses articles Lp. 431-1 à Lp. 431-10 ;

Vu la délibération n° 34 du 22 décembre 2014 fixant le nombre de membres du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie ;

Vu la délibération n° 2015-26D/GNC du 3 avril 2015 chargeant les membres du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie d'une mission d'animation et du contrôle d'un secteur de l'administration ;

Vu l'arrêté n° 2015-4082/GNC-Pr du 1<sup>er</sup> avril 2015 constatant la prise de fonctions des membres du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie ;

Vu l'arrêté n° 2015-4084/GNC-Pr du 1<sup>er</sup> avril 2015 constatant la prise de fonctions du président et du vice-président du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie ;

Vu l'arrêté n° 2015-5972/GNC-Pr du 3 juin 2015 constatant la fin de fonctions de M. André-Jean Léopold et la prise de fonctions de Mme Héléne Iékawé en qualité de membre du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie ;

Vu l'arrêté n° 2015-7760/GNC-Pr du 10 juillet 2015 constatant la fin de fonctions de Mme Sonia Backès et la prise de fonctions de Mme Isabelle Champmoreau en qualité de membre du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie ;

Vu l'arrêté n° 2016-3856/GNC-Pr du 25 avril 2016 constatant la fin de fonctions de M. Thierry Cornaille et la prise de fonctions de M. Philippe Dunoyer en qualité de membre du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie ;

Vu l'arrêté n° 2013-3277/GNC du 19 novembre 2013 pris en application de l'article 9 de la loi du pays n° 2013-8 du 24 octobre 2013 relative à la concurrence en Nouvelle-Calédonie et concernant les modalités d'application d'une opération de concentration ;

Vu l'arrêté n° 2013-3271/GNC du 19 novembre 2013 pris en application de l'article 3 de la loi du pays n° 2013-8 du 24 octobre 2013 relative à la concurrence en Nouvelle-Calédonie concernant le communiqué et le contenu du dossier de notification d'une opération de concentration ;

Vu le dossier de notification déposé le 22 mai 2017, par monsieur Nicolas LEROUX portant le numéro d'instruction 2017-CC-006, consistant en la prise de contrôle exclusif, par la SARL Société d'Assistance Administrative et Financière, de la Sarl SGI ;

Vu le courrier n° CS17-3151-599 DAE du 29 mai 2017 reconnaissant la complétude du dossier de notification ;

Vu le communiqué concernant le résumé de l'opération dans le dossier de notification, publié le 30 mai 2017 sur le site internet de la direction des affaires économiques de la Nouvelle-Calédonie ;

Vu le rapport de motivation du gouvernement n° AG17-3151-1067 annexé au présent arrêté concernant le dossier référencé sous le numéro 2017-CC-006 ;

Considérant que l'opération, en ce qu'elle entraînera la prise de contrôle exclusif de la SARL SGI par la SARL Société d'Assistance Administrative et Financière, constitue une opération de concentration visée à l'article Lp. 431-1 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie, soumise à autorisation préalable du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie ;

Considérant les délimitations des marchés amont et aval dans le secteur de la distribution de matériaux de construction, concernés par l'opération notifiée ;

Considérant que l'analyse concurrentielle développée dans le rapport de motivation n° AG17-3151-1067 annexé au présent arrêté, démontre que l'opération notifiée consistant en la prise de contrôle exclusif de la SARL SGI, par la Société d'Assistance Administrative et Financière, n'est pas 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 placerait les fournisseurs en situation de dépendance économique,

## ARRETE

**Article 1<sup>er</sup>** : L'opération consistant en la prise de contrôle exclusif de la SARL SGI (enseigne Allwoods), par la Société d'Assistance Administrative et Financière, telle que présentée dans le dossier référencé sous le numéro 2017-CC-006, est autorisée.

**Article 2** : La présente autorisation est délivrée conformément à l'article Lp. 431-1 et suivants du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie, sans préjudice de l'éventuelle application des autres réglementations en vigueur en Nouvelle-Calédonie, notamment les dispositions du livre IV du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie.

**Article 3** : Le présent arrêté ainsi que le rapport de motivation du gouvernement annexé n° AG17-3151-1067 seront notifiés à l'intéressée afin de tenir compte de son intérêt légitime à occulter ses secrets d'affaires.

**Article 4** : A compter de la réception des observations de l'intéressée, le présent arrêté ainsi que son rapport de motivation n° AG17-3151-1067 annexé et occulté des secrets d'affaires seront transmis au haut-commissaire de la République en Nouvelle-Calédonie et publiés au *Journal officiel* de la Nouvelle-Calédonie.

Le président du gouvernement  
de la Nouvelle-Calédonie



Philippe GERMAIN

**NOUVELLE-CALEDONIE**

-----  
**GOUVERNEMENT**  
 -----

Nouméa, le 04 juillet 2017

**N° AG17-3151-1067**

**ANNEXE**  
**RAPPORT DU GOUVERNEMENT**  
**DE LA NOUVELLE-CALEDONIE**  
**RELATIF A LA PRISE DE CONTROLE EXCLUSIF DE LA SARL SGI (ENSEIGNE ALLWOODS)**  
**PAR LA SARL SOCIETE D'ASSISTANCE ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE**

**SOMMAIRE**

I.	La saisine.....	4
II.	Contrôlabilité de l'opération et présentation des entreprises concernées .....	4
	A. Contrôlabilité de l'opération.....	4
	B. Présentation des parties à l'opération .....	5
III.	Délimitation des marchés pertinents.....	5
	A. Marchés amont de l'approvisionnement.....	6
	B. Marchés aval de la distribution au détail à dominante alimentaire.....	7
IV.	Analyse concurrentielle.....	8
	A. Analyse concurrentielle sur les marchés aval de la distribution de détail à dominante alimentaire .....	9
	B. Analyse concurrentielle sur les marchés amont de l'approvisionnement .....	9
V.	Conclusion générale sur les risques d'atteinte à la concurrence.....	10

## ***I. La saisine***

---

1. Par dépôt d'un dossier de notification référencé sous le numéro 2017-CC-006, déclaré complet au 22 mai 2017<sup>1</sup>, la Sarl Société d'Assistance Administrative et Financière (SAAF) représentée par son mandataire, M. Nicolas LEROUX, sollicite l'autorisation du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie pour la réalisation d'une opération de concentration consistant en la prise de contrôle exclusif de la Sarl SGI (enseigne Allwoods).

## ***II. Contrôlabilité de l'opération et présentation des entreprises concernées***

---

### ***A. Contrôlabilité de l'opération***

2. Conformément à l'article Lp.431-1 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie (ci-après, le « code de commerce ») :

*« 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.*

*[...] »*

3. Par ailleurs l'article Lp. 431-2 du code de commerce précise :

*« Toute opération de concentration, au sens de l'article Lp. 431-1, est soumise aux dispositions des articles Lp. 431-3 à Lp. 431-8, lorsque le chiffre d'affaires total réalisé en Nouvelle-Calédonie par les entreprises ou groupes de personnes physiques ou morales parties à la concentration est supérieur à 600 000 000 F.CFP. »*

4. En l'espèce, l'opération de concentration notifiée a pour finalité la prise de contrôle exclusif de la Sarl SGI par la Sarl SAAF.
5. En ce qu'elle entraînera la prise de contrôle exclusif de la société par le rachat des titres susmentionnés, la présente opération constitue une opération de concentration visée à l'article Lp. 431-1 du code de commerce soumise à autorisation préalable du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie.
6. En 2016, le groupe familial Leroux, groupe auquel appartient la notifiante, a réalisé un chiffre d'affaires sur le plan de la Nouvelle-Calédonie de [secret des affaires].
7. En 2016, la société cible a réalisé en Nouvelle-Calédonie un chiffre d'affaires total de [secret des affaires].

---

<sup>1</sup> Au regard des éléments d'information prescrits par l'arrêté n° 2013-3271/GNC du 19 novembre 2013.

8. Par conséquent, au regard des chiffres d'affaires réalisés par les entreprises concernées (la société cible et la société acquéreuse), le seuil de contrôle mentionné au point I. de l'article Lp. 431-2 du code de commerce est franchi. L'opération de concentration est donc soumise aux articles Lp. 431-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique.

### ***B. Présentation des parties à l'opération***

9. La Sarl SAAF est la société holding du groupe familial Leroux, détenue à 100% par M. Olivier Leroux. Les autres actionnaires sont des membres de la famille Leroux.
10. La SAAF détient directement ou indirectement la majorité du capital dans huit sociétés actives dans le domaine de la quincaillerie et la vente d'outillage et sont réparties sur l'ensemble de la Grande Terre :
- Nouméa : Quincaillerie Calédonienne, Société d'exploitation Ducos Quincaillerie, Société d'importation technique,
  - La Foa : Méaré Quincaillerie, Quincaillerie le broussard,
  - Païta : Païta Bricolage,
  - Koné : Koné Quincaillerie,
  - Pouembout : Quincaillerie VKP.
11. La cible, la société SGI est une SARL créée en 2008 dont l'activité est le négoce de bois.
12. Aux termes du compromis de cession de parts, signé le 4 avril 2017, la société SAAF acquerra l'ensemble des actifs de la société cible sous la condition suspensive d'obtention auprès du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie de l'autorisation de la prise de contrôle exclusif de la société SGI (enseigne Allwoods).

### ***III. Délimitation des marchés pertinents***

---

13. L'analyse concurrentielle des effets d'une opération de concentration au sens de l'article Lp. 431-1 du code de commerce (opération de croissance « externe »), doit être réalisée sur un (ou des) marché(s) pertinent(s) délimités conformément aux principes du droit de la concurrence.
14. La définition des marchés pertinents constitue une étape essentielle du contrôle des concentrations, dans la mesure où elle permet d'identifier 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 de l'entité cessionnaire.
15. La délimitation du marché pertinent se fonde d'une part, sur un examen des caractéristiques objectives du produit ou du service en cause (caractéristiques physiques, besoins ou préférences des clients, différences de prix, canaux de distribution, positionnement commercial, environnement juridique) et d'autre part, sur la zone géographique sur laquelle les offreurs exercent une pression concurrentielle effective et pour laquelle l'analyse des éléments tels que les coûts de transport, la

distance ou le temps de parcours des acheteurs, les contraintes légales et réglementaires, les préférences des clients sont autant d'indices permettant de circonscrire le marché.

16. En l'espèce, les parties sont toutes deux présentes dans le secteur de la distribution de matériaux de construction, secteur sur lequel le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie n'a pas encore eu l'occasion de se prononcer.
17. Dans ce secteur, les parties sont à la fois présentes à l'amont (A), en qualité d'acheteurs de matériaux auprès de fabricants et à l'aval (B) sur le marché du négoce de matériaux de construction.

### *A- Marchés amont de l'approvisionnement*

#### **1- Les marchés de produits**

18. S'agissant de l'approvisionnement en matériaux de construction, la pratique décisionnelle distingue autant de marchés qu'il existe de familles de produits. La structure de l'offre, la dynamique tarifaire ou encore les contraintes de fabrication peuvent, en effet, varier sensiblement d'une famille de produits à l'autre. Au cas d'espèce, les différents produits distribués par les parties appartiennent aux familles suivantes :
  - Bois et panneaux,
  - Outillage,
  - Quincaillerie,
  - Jardin et environnement.
19. Il n'est toutefois pas nécessaire de segmenter aussi précisément le marché de l'approvisionnement dans la mesure où, quelle que soit la délimitation produit retenue, l'apport de la société objet de l'opération est insignifiant en termes de parts de marché sur le ou les différents marchés de l'approvisionnement.

#### **2- Délimitation géographique**

20. En ce qui concerne les marchés de l'approvisionnement en matériaux de construction, l'Autorité de la concurrence retient, au minimum une dimension nationale.
21. Au cas d'espèce, s'agissant de la dimension géographique du marché de l'approvisionnement en bois, la notifiante retient une dimension internationale. Dans leurs réponses aux questionnaires les concurrents ont confirmé cette délimitation géographique. Pour des raisons tenant notamment aux délais d'approvisionnement, leurs fournisseurs sont principalement situés dans la zone Asie-Pacifique, puis dans une moindre mesure en Europe et enfin en Nouvelle-Calédonie.
22. S'agissant des autres matériaux de construction et notamment des matériaux de second œuvre (produits de quincaillerie professionnelle), la dimension internationale de ce marché a également été confirmée par le test de marché avec une prééminence de fournisseurs européens.
23. Cependant, en l'absence d'atteinte à la concurrence, la question de la délimitation exacte de ces marchés peut rester ouverte.

## *B- Marchés aval du négoce de matériaux de construction*

### **1- Les marchés de produits**

24. La pratique décisionnelle, tant communautaire que nationale, définit le négoce de matériaux de construction comme « *une activité traditionnelle par laquelle des négociants vendent sur stock l'ensemble des matériaux nécessaires aux entreprises du bâtiment* »<sup>2</sup>. Cette activité consiste à fournir en gros un large assortiment de matériaux qui, bien que non substituables entre eux, sont toutefois nécessaires et souvent associés pour réaliser un projet de construction.
25. Le négociant intervient comme intermédiaire entre les industriels, fabricants des produits, et les installateurs qui exercent souvent leur activité au niveau local. Les matériaux ainsi commercialisés sont destinés principalement à des professionnels, ce qui implique des spécificités dans l'organisation de la distribution des produits ainsi que dans la largeur et la profondeur des gammes de matériaux proposés. Ce marché se distingue aussi de la distribution de matériel de bricolage, dans la mesure où l'offre des négociants s'adresse principalement à des professionnels et non à des particuliers, à l'inverse des grandes surfaces de bricolages (« GSB »). En l'espèce, les parties ont effectivement une clientèle composée majoritairement de professionnels, tout comme l'ensemble des concurrents interrogés à l'occasion du test de marché.
26. Au sein du négoce de matériaux de construction, la pratique décisionnelle tant européenne que nationale a établi une distinction entre les négociants « généralistes » et les négociants « spécialistes » en fonction de la profondeur de la gamme des matériaux distribués<sup>3</sup>. Les négociants généralistes offrent une gamme de matériaux de construction large mais peu profonde alors que les négociants spécialisés proposent, comme leur nom l'indique, une gamme à destination de tel ou tel corps de métier du bâtiment tel que les menuisiers, les plombiers etc... Les surfaces spécialisées offrent en général des services et des conseils plus nombreux et spécifiques à leur type de clientèle.
27. La notifiante propose également de distinguer un segment pour chaque vendeur spécialisé dans une famille de matériau (carrelage, peinture, électricité, plomberie), mais considère qu'en Nouvelle-Calédonie les quincailleries professionnelles de type généraliste doivent être distinguées des magasins offrant une diversité de matériaux tels que le bois, l'acier, le ciment etc... en raison de leurs offres limitées en outillage et produits de quincaillerie. Cette proposition consisterait à sous segmenter le marché du négoce généraliste en fonction du type de produits vendus par les négociants. En revanche, elle estime que sur chacun de ces sous segments les négoce « généralistes » subiraient la concurrence des négoce « spécialistes » puis dans une plus ou moins grande importance celle des grandes surfaces de bricolage telles que Mr Bricolage, Bricorama, Briconautes. Toutefois, pour les besoins de la présente décision, il n'y a pas lieu de se prononcer sur une délimitation plus fine du marché dans la mesure où l'analyse concurrentielle reste inchangée.
28. Au cas d'espèce, la SAAF exerce son activité de négoce généraliste à travers huit quincailleries et la société SGI (la cible), spécialisée dans le négoce de bois occupe des docks couverts mais ne dispose d'aucune surface commerciale ni showroom.

<sup>2</sup> Décision de la Commission européenne IV/M.486 Holdercim/Origny

<sup>3</sup> Décision de l'Autorité de la concurrence n° 09-DCC-11

## 2- Délimitation géographique

29. La pratique, tant communautaire que nationale, considère que le marché du négoce de matériaux est de dimension locale, les professionnels du bâtiment effectuant principalement leurs achats à proximité de leur zone d'intervention. En pratique, les trajets réalisés par les acheteurs de matériaux de construction varient en fonction du degré de spécialisation du point de vente concerné. Dès lors, la pratique décisionnelle a considéré que les zones de chalandise pertinentes du point de vue de l'analyse concurrentielle s'étendent sur un rayon de 50 km au plus autour du point de vente pour les négociants généralistes et de 50 à 75 km environ autour du point de vente pour les négociants spécialisés.
30. Le comportement réel des consommateurs sur une zone donnée peut toutefois être précisé avec les données collectées par les points de vente sur la localisation réelle de leurs clients. Il est généralement considéré que la zone de chalandise d'un point de vente peut être limitée à celle qui regroupe les clients représentant 80% des clients du point de vente, en fonction des données disponibles. Le solde est considéré comme une clientèle ponctuelle et non significative, parfois d'ailleurs très éloignée du point de vente.
31. Au cas d'espèce, la notifiante considère que le marché géographique du négoce de bois correspond à l'ensemble du territoire. D'une part, le facteur prix incite les acheteurs à se déplacer d'une province à l'autre, d'autre part la plupart des négoce de bois de Nouméa et Grand Nouméa livrent la marchandise en province Nord. Enfin, les éléments du dossier montrent que l'offre de négociants en bois est plus concentrée en province Sud que dans le reste du territoire ce qui pourrait confirmer cette définition. Les répondants au test de marché ont également proposé cette délimitation.
32. Concernant le marché du négoce généraliste, la partie notifiante a identifié une zone de chalandise comprenant les communes de Nouméa et Grand Nouméa puis une zone de chalandise couvrant une distance de 50 km autour de chaque autre grande ville du territoire. Au cas présent, s'agissant de ce marché, l'analyse concurrentielle fournira des données au niveau de la zone de chalandise Nouméa/Grand Nouméa, niveau sur lequel les parts de marché de la notifiante sont les plus importantes.
33. En tout état de cause, la question de la dimension géographique de ces marchés peut toutefois être laissée ouverte dans le cadre de la présente décision parce que quelle que soit la dimension envisagée, l'opération n'aura pas pour effet d'entraver la concurrence.

## IV. Analyse concurrentielle

---

34. Conformément aux dispositions de l'article Lp. 431-6 du code de commerce, l'instruction doit permettre de déterminer « *si l'opération est de nature à porter atteinte à la concurrence, notamment par création ou renforcement d'une position dominante ou par création ou renforcement d'une puissance d'achat qui place les fournisseurs en situation de dépendance économique* ».
35. Ainsi, conformément au test de concurrence, l'analyse concurrentielle doit permettre d'apprécier les risques d'atteinte à la concurrence qui peuvent être liés aux effets non coordonnés ou unilatéraux de l'opération (A) à la fois sur le marché aval et le marché amont du négoce de bois. Enfin il s'agira d'évaluer les éventuels effets congloméraux (B) résultant de cette concentration, dès lors que cette dernière conduit à un élargissement de la gamme de produits dont disposera la nouvelle entité.

## A. *Analyse des effets horizontaux*

### 1- **Marché aval du négoce de bois**

36. La partie notifiante a estimé les parts de marché de la cible à partir d'une double approche. L'une en s'appuyant sur le montant des importations par code douanier, puis la seconde à partir des chiffres d'affaires de ses concurrents directs, c'est-à-dire les négoce en bois. Elle a ainsi évalué ses parts de marché entre [10-20]%.
37. A l'occasion du test de marché ces valeurs ont été ajustées et la part de marché de la cible s'élève à [10-20]%. Le chevauchement d'activité consécutif à l'opération est insignifiant puisque l'incrément de part de marché est de [0-5]%. En effet, seules deux des sept quincailleries du groupe Leroux, Quincaillerie Calédonienne et Méaré Quincaillerie, vendent du bois pour un montant cumulé de [secret des affaires], ce qui représente à peine [0-5]% du chiffre d'affaires du groupe. En outre, la nouvelle entité fera face à la concurrence des sociétés Bois du pacifique et Matériaux Center qui disposent chacune d'une part de marché estimée respectivement à [30-40]% et [20-30]%.
38. Par conséquent, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur le marché du négoce de bois.

### 2- **Marché amont de l'approvisionnement de bois**

39. La notifiante (SAAF) et la cible (SGI) sont toutes deux présentes sur le marché amont de l'approvisionnement en tant qu'acheteur de bois mais n'ont aucun fournisseur en commun. Par ailleurs, compte tenu de la dimension mondiale de ce marché, et de la quasi absence d'addition de parts de marché consécutive à cette opération, l'opération n'est pas de nature à créer ou renforcer une puissance d'achat susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés amont de l'approvisionnement.
40. Compte tenu de ces éléments, l'opération n'est pas de nature à créer ou renforcer une puissance d'achat susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les marchés amont de l'approvisionnement.

## B. *Analyse des effets congloméraux*

41. Une concentration est susceptible d'entraîner 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. 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 évincer les concurrents.
42. Les lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relèvent toutefois qu'il est peu probable qu'une concentration entraîne un risque d'effet congloméral 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 et renvoyer, à cet égard, à un seuil de 30 % de parts de marché.
43. Au cas d'espèce, il existe un lien de connexité entre le marché du négoce spécialisé de bois, sur lequel est présente la société SGI (la cible), et le marché du négoce généraliste sur lequel la SAAF

est seule présente. Précisément, à l'issue de l'opération la notifiante pourrait lier commercialement les ventes sur ces deux marchés.

44. Au vu des réponses obtenues à l'occasion du questionnaire adressé aux concurrents et des éléments chiffrés recueillis auprès du registre du commerce et des sociétés<sup>4</sup>, la part de marché estimée de la SAAF sur le marché du négoce « généraliste » serait de [20-30]% donc inférieure au seuil à partir duquel un effet de levier peut être identifié.
45. D'autres éléments permettent également d'écarter la possibilité pour la nouvelle entité de mettre en œuvre un comportement d'éviction par le biais de ventes liées. Elle reste soumise à la pression concurrentielle de son principal concurrent la SCET qui est présent sur chacun des marchés concernés et qui pourrait faire échec à la mise en place d'une telle stratégie. Ce dernier, qui s'est identifié comme un concurrent de la notifiante, est leader sur le marché du négoce « généraliste » avec [40-50]% de parts de marché et le groupe SOCIMAT auquel il appartient occupe également la première place sur le marché du négoce spécialisé de bois, en détenant, au travers de sa société *Les Bois du pacifique*, [30-40]% de parts de marché. Egalement, ce même concurrent propose une gamme de produits en matériaux de construction plus étendue que celle de la notifiante rendant ainsi peu probable la capacité de cette dernière à verrouiller le marché.
46. L'opération n'est donc pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets congloméraux.

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

---

47. Il ressort de l'instruction que l'opération consistant en la prise de contrôle exclusif de la société SGI (enseigne Allwoods) par la SAAF, n'est pas, en elle-même, de nature à porter atteinte à la concurrence sur les marchés concernés par la présente opération.
48. Cette conclusion ne fait pas obstacle à un examen *ex post* du comportement de cet opérateur si son comportement venait ultérieurement à soulever des préoccupations de concurrence, à travers le dispositif prévu par l'article Lp. 422-1 du code de commerce qui prévoit qu' « *en cas d'existence d'une position dominante détenue par une entreprise ou un groupe d'entreprises, qui soulève des préoccupations de concurrence du fait de prix ou de marges élevés, que l'entreprise ou le groupe d'entreprises pratique, en comparaison des moyennes habituellement constatées dans le secteur économique concerné, ou lorsqu'une entreprise ou un groupe d'entreprises détient, dans une zone de chalandise, une part de marché dépassant 25 %, représentant un chiffre d'affaires supérieur à 600 000 000 F.CFP, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie peut faire connaître ses préoccupations de concurrence à l'entreprise ou au groupe d'entreprises en cause, qui peut dans un délai de deux mois, lui proposer des engagements dans les conditions prévues à l'article Lp. 431-5.* ».
49. Par ailleurs, l'autorisation ne fait pas non plus obstacle à la mise en œuvre des articles Lp. 421-1 (sur les ententes) dans le cas où une telle pratique venait à être constatée et Lp. 421-2 (sur les abus de position dominante) si une position dominante ou position dominante collective venait à être détectée ultérieurement et qu'un abus devait être relevé. L'autorisation ne s'oppose pas en particulier à l'application de la législation relative aux abus de position dominante s'il venait notamment à être constaté que des pratiques de vente liée ou de couplage venaient à être constatées.

<sup>4</sup> Pour les concurrents qui n'ont pas communiqué leur chiffre d'affaires