

NOUVELLE-CALEDONIE

GOUVERNEMENT

N° 2017 - 2219 /GNC

du 17 OCT. 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 société CDI SAS par la société Socalait SA**

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 1er avril 2015 constatant la prise de fonctions des membres du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie ;

Vu l'arrêté n° 2015-4084/GNC-Pr du 1er 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 Hélène 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 17 août 2017 par M. Antoine Leddet, dûment mandaté, portant le numéro d'instruction 2017-CC-009, consistant en la prise de contrôle exclusif de la société CDI SAS par la société Socalait SA ;

Vu le courrier et la nouvelle annexe déposés le 23 août 2017 par M. Antoine Leddet, concernant la clause de substitution de CAFF Investissements SAS par Socalait SA ;

Vu le courrier n° CS17-3151-933 du 23 août 2017, reconnaissant la complétude du dossier de notification ;

Vu le communiqué concernant le résumé de l'opération dans le dossier de notification, publié le 23 août 2017 sur le site internet de la direction des affaires économiques de la Nouvelle-Calédonie ;

Vu le rapport de motivation du gouvernement n° AG17-3151-1362 annexé au présent arrêté ;

Considérant que l'opération, en ce qu'elle entraîne la prise de contrôle exclusif de la société CDI SAS par la société Socalait SA, constitue une opération de concentration au sens de 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 gros de produits alimentaires, concernés par l'opération notifiée ;

Considérant que l'analyse concurrentielle développée dans le rapport de motivation n° AG17-3151-1362 annexé au présent arrêté, démontre que l'opération notifiée consistant en la prise de contrôle exclusif de la société CDI SAS par la société Socalait SA, 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,

ARRÊTE

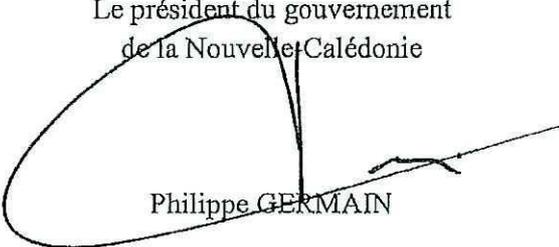
Article 1^{er} : L'opération consistant en la prise de contrôle exclusif de la société CDI SAS, par la société Socalait SA telle que présentée dans le dossier référencé sous le numéro 2017-CC-009, est autorisée.

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° AG17-3151-1362 seront notifiés à l'intéressée afin de tenir compte de son intérêt légitime à occulter ses secrets d'affaires.

Article 4 : À compter de la réception des observations de l'intéressée, le présent arrêté ainsi que son rapport de motivation n° AG17-3151-1362 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 17 octobre 2017

N° AG17-3151-1362

ANNEXE

**RAPPORT DU GOUVERNEMENT DE LA NOUVELLE-CALEDONIE
RELATIF À LA PRISE DE CONTROLE EXCLUSIF DE LA SOCIETE CDI SAS PAR LA
SOCIETE SOCALAIT SA**

Table des matières

I.	<i>La saisine</i>	2
II.	<i>Contrôlabilité de l'opération et présentation des entreprises concernées</i>	2
A.	<i>Contrôlabilité de l'opération</i>	2
B.	<i>Présentation des parties à l'opération</i>	3
III.	<i>Délimitation des marchés pertinents</i>	3
A.	<i>Les marchés amont de l'approvisionnement en produits alimentaires</i>	4
B.	<i>Les marchés aval de la distribution de produits alimentaires à la RHD</i>	6
IV.	<i>Analyse concurrentielle</i>	9
A.	<i>Analyse des effets horizontaux</i>	10
B.	<i>Analyse des effets congloméraux</i>	11
V.	<i>Conclusion générale sur les risques d'atteinte à la concurrence</i>	12

I. La saisine

1. Par dépôt d'un dossier de notification, déclaré complet le 23 août 2017, la société Socalait SA, filiale du groupe Calonne (ci-après, le « groupe Calonne »), représentée par son mandataire, M. Antoine Leddet, 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 société CDI SAS.

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 notifiée, formalisée par un protocole d'accord en date du 26 avril 2017, consiste en l'acquisition de la totalité des parts sociales de la société CDI SAS par Socalait SA.
5. En ce qu'elle entraîne la prise de contrôle exclusif de la société CDI SAS par la société Socalait SA, filiale du groupe Calonne, l'opération notifiée constitue une opération de concentration au sens de l'article Lp. 431-1 du code de commerce.
6. Le chiffre d'affaires total réalisé en Nouvelle-Calédonie par le groupe Calonne, auquel appartient Socalait SA, s'élève à environ **[secret des affaires]** francs CFP pour l'exercice clos le 31 décembre 2016.

7. Le chiffre d'affaires total réalisé en Nouvelle-Calédonie par CDI SAS s'élève à **[secret des affaires]** francs CFP pour l'exercice clos le 31 décembre 2016.
8. Compte tenu des chiffres d'affaires réalisés par les entreprises concernées, le seuil de contrôle mentionné au point I de l'article Lp. 431-2 est franchi. La présente opération est donc soumise aux dispositions des articles Lp. 431-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique.

B. Présentation des parties à l'opération

9. La société Socalait SA a pour activité principale la distribution en gros de produits alimentaires. Elle a pour cœur de métier la distribution de produits laitiers, à tous les acteurs du marché. Son activité se regroupe en six secteurs distincts, les produits laitiers frais, les glaces, le chocolat, le négoce frais, le négoce sec et les produits surgelés. Elle est détenue à **[secret des affaires]** par la société CAFF Investissement SAS, holding du groupe Calonne¹.
10. Le groupe Calonne est principalement présent dans les secteurs de la fabrication et de la distribution en gros de produits alimentaires (produits laitiers, chocolat, glaces et jus). Par l'intermédiaire de sa filiale Gastronomie Import (GI), il distribue également des produits d'épicerie fine². En outre, il est présent, de manière accessoire, dans les activités de l'évènementiel et le merchandising.
11. La société CDI SA, filiale de la société Sopafin Holding SARL, a pour activité principale la distribution en gros de produits alimentaires à destination des professionnels de la restauration hors foyer (collectivités et cafés, hôtels, restaurants)³.

III. Délimitation des marchés pertinents

12. 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.
13. La définition des marchés pertinents constitue une étape essentielle du contrôle des concentrations, 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

¹ Le groupe Calonne n'est pas une entité ayant une personnalité juridique. En Nouvelle Calédonie, il regroupe notamment les sociétés CAFF Investissements (holding), Tennessé Farm Laiterie, Socalait, Gastronomie Import, Mikonos (à **[secret des affaires]**) et DPL.

² Les parties sont simultanément présentes sur le marché du commerce de détail à dominante alimentaire. Gastronomie Import, filiale du groupe Calonne, exploite un commerce de détail de 90 m² et la société CDI un magasin de 350 m². Cette activité étant marginale au regard de leur chiffre d'affaires global respectif, ce marché ne sera pas étudié dans le cadre de cette opération.

³ La clientèle RFH représente 90 % des ventes de CDI.

lien de connexité (« vertical » ou « conglomérale ») susceptible de renforcer le pouvoir de marché de l'entité cessionnaire.

14. 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.
15. En l'espèce, les parties sont simultanément présentes dans le secteur du commerce de gros de produits alimentaires. Plus précisément, leurs chevauchements d'activités concernent les produits d'épicerie, de liquides, de charcuterie et de poissonnerie. Les autorités de concurrence apprécient de manière ciblée les effets d'une concentration sur les marchés ou segments de marchés sur lesquels l'opération emporte des effets sensibles. Par conséquent, seuls ces marchés, ou segments de marché, feront l'objet d'une analyse concurrentielle au titre des effets dits « horizontaux » de la présente opération⁴.
16. En ce qui concerne leurs approvisionnements, les deux parties interviennent en amont en qualité d'acheteurs sur les marchés de l'approvisionnement en produits alimentaires. Le groupe Calonne est également fournisseur sur les marchés amont de l'approvisionnement en produits laitiers (hors fromage), de glaces, de chocolats, et de boissons aromatisées aux fruits, secteurs sur lesquels existent des protections de marché⁵. Ces marchés seront abordés au titre des effets verticaux.

A. Les marchés amont de l'approvisionnement en produits alimentaires

1) Les marchés de produits

17. Le marché de l'approvisionnement comprend la vente de biens de consommation courante par les producteurs à des clients tels que les grossistes, les centrales d'achat, les détaillants ou l'industrie agro-alimentaire. La pratique décisionnelle des autorités de concurrence a déjà admis qu'une répartition du marché par groupes de produits est généralement considérée comme étant la plus pertinente.
18. Ainsi, elle a eu l'occasion de distinguer 23 groupes de produits distincts⁶ sur les marchés amont de l'approvisionnement des produits de grande consommation, chaque fournisseur étant en principe spécialisé dans une famille de produits : (1) Liquides, (2) Droguerie, (3) Parfumerie/Hygiène, (4) Epicerie sèche, (5) Parapharmacie, (6) Produits périssables en libres service, (7) Charcuterie, (8) Poissonnerie, (9) Fruits et légumes, (10) Pain et pâtisserie sèche,

⁴ CDI SAS distribue de manière marginale des produits d'équipements pour les professionnels de la cuisine (emballages, habits professionnels, le « matériel à main » et « matériel électrique »).

⁵ En Nouvelle-Calédonie, des protections de marché peuvent être appliquées à des produits relevant de la production locale. On parle alors de produits STOP ou QTOP, ce qui signifie que leur importation est interdite ou soumise à des quotas.

⁶ Voir la décision de la Commission européenne n° COMP/M.1684 – Carrefour/Promodès du 25 janvier 2000.

(11) Boucherie, (12) Bricolage, (13) Maison, (14) Culture, (15) Jouets, loisirs, détente, (16) Jardin, (17) Automobile, (18) Gros électroménager, (19) Petit électroménager, (20) Photo/Ciné, (21) Hi-Fi/Son, (22) TV/Vidéo, (23) Textile, chaussures.

19. La Commission européenne a confirmé ultérieurement cette analyse selon laquelle le marché « peut se répartir en familles ou groupes de produits : produits de grande consommation (PGC : liquides, droguerie, parfumerie, épicerie sèche, parapharmacie, produits périssables en libre-service), frais traditionnel (charcuterie, poissonnerie, fruits et légumes, etc.), bazar (bricolage, maison, culture, jouets/loisir/détente, etc.), électroménager et textile »⁷ et ne l'a jamais remise en cause.
20. La pratique décisionnelle européenne a par ailleurs envisagé une segmentation des marchés amont de l'approvisionnement en fonction des canaux de distribution. Dans sa décision Rewe / Meinel⁸, la Commission a ainsi relevé qu'« il existe des indices sérieux permettant de penser que certains marchés de l'approvisionnement peuvent également être définis en fonction des canaux de distribution ». Elle a ainsi identifié un canal de la grande distribution et commerces à dominante alimentaire (« GMS ») et un canal de la restauration hors domicile ou hors foyer (« RHD » ou « RHF »).
21. En tout état de cause, la question de la délimitation précise de ces marchés peut être laissée ouverte, dans la mesure où, quelle que soit la segmentation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

2) Les marchés géographiques

22. La pratique décisionnelle nationale⁹ considère que les marchés de l'approvisionnement en produits alimentaires sont de dimension nationale, compte tenu notamment des préférences, des goûts et habitudes alimentaires des consommateurs, des différences de prix et de la présence de marques de fabricants ou de distributeurs commercialisées uniquement sur le plan national. Cependant, elle a relevé le caractère très spécifique des circuits d'approvisionnement en produit de grande consommation dans les territoires ultramarins dont la Nouvelle-Calédonie (importance des grossistes-importateurs). Compte tenu de leurs caractéristiques, ces marchés peuvent dès lors être locaux (i.e. le territoire calédonien).¹⁰
23. En l'espèce, pour les deux parties à l'opération, l'approvisionnement en produits alimentaires est exclusivement national ou international, leurs fournisseurs se trouvant principalement en Europe, dans la zone Pacifique et en Asie. L'approvisionnement sur le marché local ne représente qu'une part infime de la totalité de leurs achats.
24. En tout état de cause, la question de la délimitation géographique précise des marchés amont de l'approvisionnement peut être laissée ouverte, dans la mesure où quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées.

⁷ Voir la décision de la Commission du 4 mai 2006, COMP/M.4096, Carrefour/Hyparlo.

⁸ Voir la décision de la Commission du 3 février 1999 – Rewe / Meinel.

⁹ Voir la décision de l'Autorité n° 15-DCC-80 du 26 juin 2015.

¹⁰ Voir l'avis de l'Autorité n° 09-A-45 du 8 septembre 2009 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation dans les départements d'outre-mer.

B. Les marchés aval de la distribution de produits alimentaires à la RHD

25. Socalait réalise plus de [50 - 60]% de son chiffre d'affaires dans la distribution de produits alimentaires à destination de la grande distribution. Le groupe Calonne distribue, *via* sa filiale Gastronomie Import, des produits alimentaires à destination de la restauration hors foyer ([70 - 80]% du CA de Gastronomie Import). Pour sa part, CDI est tournée essentiellement vers la restauration hors foyer ([40 - 50]% des collectivités, à [20 - 30]% des CHR et [0 - 10]% des boucheries- charcuteries), les ventes à l'égard des commerces de proximité étant très limitées.

1) Les marchés de produits

26. En aval, s'agissant de la distribution en gros de produits alimentaires, la pratique décisionnelle nationale et européenne a retenu à plusieurs reprises l'existence de marchés distincts par canal de distribution ou type de clientèle : la grande distribution et les commerces à dominante alimentaire, la RHF¹¹ et l'IAA (industrie agroalimentaire).¹²
27. Présent historiquement auprès des commerces à dominante alimentaire, certains grossistes se sont spécialisés, avec le développement des centrales d'achats de la grande distribution, dans le secteur de la restauration hors foyer. La RHF est traditionnellement composée de professionnels indépendants (café, hôtels, restaurants, ci-après « CHR »), de chaînes de restauration (restauration d'entreprise etc.) et de collectivité (hôpitaux, armée, établissements scolaires etc.).
28. Par ailleurs, une segmentation par type de clients a été envisagée, en distinguant les « grands comptes » (chaînes de restauration et certaines collectivités) « *qui négocient des achats globalisés sur une base nationale* » et les clients de taille réduite (CHR notamment) « *dont les approvisionnements s'effectuent sur la base d'une périodicité très courte* ». Toutefois, l'Autorité de la concurrence a relevé que, dans la mesure où les produits commercialisés et les conditions de livraison étaient identiques pour ces deux catégories de clientèle, il n'y avait pas lieu de retenir deux marchés distincts¹³.
29. En Nouvelle-Calédonie, de nombreux acteurs sont actifs sur le secteur du commerce de gros. Les opérateurs les plus importants sont des importateurs-grossistes généralistes qui ne sont pas spécialisés dans un type de produits en particulier. Ainsi, les principaux opérateurs ont chacun une gamme assez diversifiée de produits d'épicerie, de boissons et de produits de la famille Droguerie, Parfumerie, Hygiène (DPH). Toutefois sur certains sous-segments de marché, la concentration de l'offre apparaît forte. C'est le cas pour les produits laitiers avec le groupe Calonne.
30. Les grossistes s'avèrent indispensables au maintien du réseau de petits magasins d'alimentation générale dispersés sur tout le territoire et qui n'ont pas les moyens logistiques nécessaires pour un approvisionnement en direct (contrairement aux grandes surfaces qui peuvent effectuer une

¹¹ Egalement appelée RHD (restauration hors domicile).

¹² Voir la décision n° 15-DCC-80 précitée.

¹³ Voir la décision n° 10-DCC-158 du 22 novembre 2010.

partie de leurs achats auprès des centrales métropolitaines)¹⁴. Plusieurs concurrents ont indiqué que le circuit des commerçants indépendants, type supérette de brousse et magasins de proximité d'une surface de vente inférieure à 300 m², constituaient un canal de distribution à part entière. Dans une même logique, la partie notifiante a distingué les « commerces traditionnels » dans la répartition de ses ventes par canal de distribution.

31. Une telle distinction au sein des commerces de détail à dominante alimentaire (GMS et commerces de proximité) n'est pas reprise par la pratique décisionnelle nationale. Au cas d'espèce, il n'est cependant pas nécessaire de s'interroger sur une éventuelle distinction entre ces deux formes de commerces de détail en l'absence de préoccupations de concurrence.
32. En outre, dans sa pratique décisionnelle, l'Autorité de la concurrence considère qu'il convient de distinguer les entrepôts de libre-service de gros (« cash and carry ») du commerce de gros traditionnel compte tenu des différences constatées tant du côté de la demande que du côté de l'offre. Comme l'indique l'expression anglaise « cash and carry », utilisée pour désigner ce type d'activité, les clients assurent eux-mêmes le transport et paient les marchandises comptant plutôt qu'à crédit. La pratique décisionnelle considère que les ventes réalisées en libre-service de gros constituent un marché de produits distinct de celui des autres activités du commerce de gros. En tout état de cause, le test de marché a confirmé que ce mode de distribution n'existait pas, à ce jour, sur le territoire calédonien.
33. En ce qui concerne la segmentation par type de produits, la pratique décisionnelle nationale distingue quatre grandes familles de produits¹⁵ au sein du commerce de gros de produits alimentaires : les produits frais (a), les boissons (b), les produits surgelés et glaces (c), les produits d'épicerie et la confiserie (d). La demande de la RHF et des commerces de détail à dominante alimentaire portent sur l'ensemble de ces produits et les grossistes peuvent proposer un large assortiment de produits.
34. En l'espèce, les parties distribuent simultanément auprès des professionnels de la RHD des produits frais (charcuterie et poissonnerie), des boissons et des produits d'épicerie.

a) Le marché de la distribution de produits frais à la RHD

35. Au sein du marché de la distribution de produits frais, la pratique décisionnelle nationale considère que les fruits et de légumes, les produits de la mer et les produits traiteurs constituent autant de marchés distincts. Elle a par ailleurs envisagé de distinguer parmi les produits frais les marchés des produits laitiers (Beurre-Œuf-Fromage, ci-après « BOF ») et des produits carnés¹⁶.

Le marché de la distribution de produits laitiers et de produits carnés

36. CDI n'est pas présente sur le marché des produits laitiers à destination de la RHD. Toutefois, le groupe Calonne, via sa filiale Tennessee Farm Laiterie, représente plus de 90 % de la production de certains produits laitiers sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie. Par

¹⁴ Voir l'arrêté Calonne/Gastronomie Import, point 22.

¹⁵ Voir la décision de l'Autorité n° 09-DCC-50 du 1^{er} octobre 2009 relative à l'acquisition du groupe Team Ouest par la société France Frais.

¹⁶ Voir la décision de l'Autorité n° 15-DCC-80, précitée, point 21.

conséquent, il convient de s'interroger, au titre des effets congloméraux, sur la possibilité pour le groupe Calonne de lier la vente de produits alimentaires par CDI auprès des clients de la RHF avec certains produits laitiers du groupe Calonne.

37. Concernant la charcuterie, elle distribue des boyaux ou foie gras en conserve. Gastronomie Import propose une gamme très diversifiée de charcuterie, jambons, rillettes, pâtés, et plus largement, des spécialités « terroir ».

Le marché de la distribution de produits de la mer à la RHD

38. La pratique décisionnelle nationale a relevé l'existence d'un marché de la distribution à la RHD de produits de la mer regroupant les poissons, les coquillages et les crustacés. Au sein de cette activité, elle a écarté la pertinence d'une éventuelle segmentation selon la nature des produits dans la mesure où les offreurs comme les demandeurs (GMS, entreprises de la restauration commerciale et de la restauration collective, poissonniers et traiteurs) proposent à la fois des poissons, coquillages et crustacés et ne sont donc pas spécialisés dans la vente d'un type de produit en particulier¹⁷.
39. En l'espèce, CDI distribue notamment du saumon fumé, des huîtres et du caviar.

b) Le marché de la distribution de boissons à la RHD

40. Au sein du marché de la distribution de boissons à la RHD, la pratique décisionnelle¹⁸ nationale s'est interrogée sur une segmentation de ce marché entre les boissons chaudes, les boissons fraîches sans alcool ou les boissons alcoolisées. Elle a cependant relevé que les professionnels du secteur de la RHD ne différencient pas les grossistes en fonction du type de boissons mais s'approvisionnent en général auprès d'un même grossiste pour l'ensemble des boissons qu'ils commercialisent ou proposent. Elle n'a cependant pas définitivement tranché la question de cette segmentation.
41. En l'espèce, la question d'une segmentation plus fine du marché de la distribution en gros de boissons peut être laissée ouverte dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées quelles que soient les délimitations retenues.
42. Socalait distribue des jus de fruit « Andros », des boissons aux fruits commercialisées sous licence « Tampico », ainsi que des boissons lactées. Gastronomie Import distribue des alcools tels que vins et champagne, et des sirops. Pour sa part, CDI vend des alcools et une gamme de jus de fruit.

c) Le marché de la distribution de produits secs à la RHD

43. Au sein du marché de la distribution de produits d'épicerie (« produits secs ») à la RHF, la pratique décisionnelle nationale¹⁹ considère qu'il n'est pas nécessaire de segmenter entre la confiserie, le snacking salé ou le snacking sucré. Elle a en effet relevé que ces produits sont

¹⁷ Voir la décision n°15-DCC-80, précitée, point 26.

¹⁸ Voir la décision de l'Autorité n° 16-DCC-86 du 20 juin 2016 relative à la prise de contrôle exclusif de Vitafrais par Organic Alliance.

¹⁹ Voir la décision n° 16-DCC-86 précitée.

soumis aux mêmes conditions de conservation, de stockage et de transport. De plus, elle a indiqué que les professionnels de la RHF doivent disposer d'une gamme de produits complète et que, par ailleurs, la totalité des grossistes, sauf exceptions très spécifiques, est en mesure de proposer et de vendre ces trois catégories de produits.

44. Au cas d'espèce, la question d'une segmentation plus fine du marché de la distribution en gros de produits secs peut être laissée ouverte dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées quelles que soient les délimitations retenues.
45. CDI distribue principalement des produits d'épicerie, aromates et salaison, qui font partie du cœur d'activité de la société, ainsi que des intrants pour la fabrication alimentaire. Au sein du groupe Calonne, Gastronomie Import distribue une palette variée d'épices et condiments.

2) Les marchés géographiques

46. La pratique décisionnelle nationale²⁰ considère que les marchés de la distribution de produits alimentaires à la RHD revêtent une dimension locale pour les clients CHR et les commerces de proximité, compte tenu notamment de la nécessité d'organiser les livraisons à partir de plateformes, du coût du transport, de la fréquence des livraisons dans les délais serrés et de l'existence d'un grand nombre de clients de faible taille.
47. En l'espèce, eu égard à la spécificité ultramarine de la Nouvelle-Calédonie, les marchés de la distribution en gros de produits alimentaires frais, et plus largement de tous les produits alimentaires, sont essentiellement de dimension locale, circonscrit à l'ensemble du territoire.
48. La question de la délimitation précise des marchés géographiques de la distribution de produits alimentaires à destination de la RHD peut cependant être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées.

IV. Analyse concurrentielle

49. 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* ».

²⁰ Voir notamment la décision de l'Autorité n°10-DCC-158 précitée, point 26 ; et la lettre du ministre n°C2008-119 précitée.

A. Analyse des effets horizontaux

1) Les marchés amont de l'approvisionnement en produits alimentaires

50. Les achats de CDI représentent une part insignifiante des achats effectués sur les marchés amont de l'approvisionnement en produits alimentaires.
51. En conséquence, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur les marchés amont de l'approvisionnement sur lesquels CDI et le groupe Calonne sont présents en tant qu'acheteurs.

2) Les marchés aval de la distribution de produits alimentaires à la RHD

52. En Nouvelle Calédonie, de nombreux acteurs sont présents sur le secteur du commerce de gros. Les opérateurs les plus importants sont des importateurs-grossistes généralistes qui ne sont pas spécialisés dans un type de produits en particulier. Ainsi, les principaux opérateurs ont chacun une gamme assez diversifiée de produits d'épicerie, de boissons et de produits de la famille Droguerie, Parfumerie, Hygiène (DPH). En l'espèce, les réponses au test de marché confirme que la plupart des grossistes sont présents sur plusieurs familles de produits alimentaires, voire même sur toutes.
53. Les parties à l'opération sont présentes sur le marché de la distribution de produits alimentaires à destination de la RHD, et plus spécifiquement: les produits d'épicerie, les boissons, la charcuterie et la poissonnerie.

a) Les marchés de la distribution des produits frais à la RHD

54. Gastronomie Import réalise [70 – 80]% des ventes de ces produits vers la RHD et [20 - 30]% vers le commerce de détail. Les ventes de CDI dans la distribution de charcuterie se font essentiellement vers des clients de la RHD, à hauteur de [80 - 90]% et pour [10 - 20]% à destination du commerce de proximité.
55. Le groupe Calonne, via Gastronomie Import, représente [0 - 10]% des importations totales en produits carnés, tandis que CDI représente moins de [0 - 10]% (en valeur). Sur le marché de gros tous canaux confondus, les parts de marché de Gastronomie Import et de CDI sont estimées à [0 - 10]% et à [0 - 10]%, respectivement. Par ailleurs, s'agissant des produits de la mer distribués auprès de la RHD, la présence de CDI est en réalité anecdotique (moins de 20 000 F CFP).
56. En l'absence de données concernant le marché de la distribution des produits frais auprès de la RHD, les concurrents principaux n'ayant pas répondu au test de marché, il est impossible d'établir les parts de marché des parties.
57. En tout état de cause, au regard de ce qui précède, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur les différents marchés de la distribution de produits frais à la RHD.

b) Le marché de la distribution de boissons à la RHD

58. Socalait réalise environ [55 – 65]% de ses ventes de boissons à destination du commerce de détail alimentaire et moins de [20 - 30]% à l'égard de la RHD. Socalait commercialise les jus Tampico produits par Tennessee Farm Laiterie, filiale du groupe Calonne. Pour sa part, CDI vend principalement ses boissons auprès de la RHD à hauteur de [55 - 65]%, et des commerces traditionnels (dont son propre magasin) pour [35 - 45]%.
59. La partie notifiante estime la part de marché cumulée de CDI et Socalait à moins de [0 - 10]% sur le marché de la distribution de boissons à destination de la RHD, au regard de l'estimation du marché de gros de boissons.
60. Au regard de ce qui précède, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché de la distribution de boissons à la RHD.

c) Le marché de la distribution de produits secs à la RHD

61. Près de [80 - 90]% des produits secs vendus par CDI le sont auprès de la RHD quand cette proportion n'est que de [20 - 30]% pour Socalait, laquelle distribue ces produits essentiellement auprès des magasins alimentaires (GMS et commerces de proximité).
62. La partie notifiante estime la part de marché cumulé des parties à moins de 6 % sur le marché des produits secs à la RHD.
63. Au regard de ce qui précède, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché de la distribution de produits secs à la RHD.

B. Analyse des effets congloméraux

64. Une opération de concentration a des effets congloméraux lorsque la nouvelle entité étend ou renforce sa présence sur plusieurs marchés dont la connexité peut lui permettre d'accroître son pouvoir de marché (hors cas de marchés situés en amont ou en aval l'un de l'autre qui relèvent des effets verticaux). Si les concentrations conglomérales peuvent susciter des synergies pro-concurrentielles et des gains d'efficience, certaines peuvent néanmoins produire des effets restrictifs de concurrence lorsqu'elles permettent de lier techniquement ou commercialement les ventes de façon à verrouiller le marché en évinçant les concurrents.
65. Au regard du positionnement respectif des parties, des effets de gamme peuvent être envisagés, consistant en des ventes liées ou groupées entre les différentes familles de produits, par la nouvelle entité à l'égard de la RHD.
66. En effet, les protections de marché en place concernant une partie des produits laitiers dont les yaourts notamment, conduisent à rendre le groupe Calonne incontournable sur la distribution en gros de yaourts et des marques incontournables, telle que « Yoplait » « Tennessee Farm ».

67. Forte de sa situation, la partie notifiante pourrait être tentée de conditionner ses ventes de yaourt à la RHD à la condition qu'ils s'approvisionnent également en produits distribués par la cible CDI, notamment des produits d'épicerie sèche. Ce point a été soulevé par un des concurrents en réponse au test de marché.
68. Les distributeurs de produits alimentaires à la RHD peuvent parfois lier différentes familles de produits afin de massifier les volumes et de diminuer les coûts fixes. En conséquence, la position forte d'un opérateur sur un marché de produit comme les produits laitiers pourrait constituer un avantage concurrentiel sur d'autres marchés de produits.
69. En l'espèce, il apparaît peu probable que le groupe Calonne fasse le choix de conditionner la vente de ses produits laitiers locaux auprès de la RHD à l'achat de produits importés distribués par CDI, compte tenu de l'absence d'un réel lien de connexité entre les produits laitiers produits par le groupe Calonne et distribués par Socolait et les produits importés distribués par CDI aux opérateurs de la RHD.
70. Enfin, aucun des concurrents auxquels a été adressé le test de marché n'a soulevé une quelconque problématique liée à la présente opération.
71. En conséquence, l'opération n'est 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

72. Il ressort de l'instruction que l'opération consistant à la prise de contrôle exclusif de la société CDI SAS par la société Socolait SA, n'est pas, en elle-même, de nature à porter atteinte à la concurrence sur les marchés considérés.
73. 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 que « *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* ».
74. 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 fait en particulier pas obstacle 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.

75. Cette décision ne préjuge pas, en outre, des conclusions d'une éventuelle analyse des accords conclus par le notifiant au regard des dispositions de l'article Lp. 421-2-1 du code de commerce interdisant les accords exclusifs à l'importation.
76. Il convient enfin de souligner que l'autorisation ne vaut que pour l'opération qui a été notifiée auprès du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie, consistant à la prise de contrôle exclusif de la société CDI SAS par la société Socalait SA.