

**Décision n° 22-DCC-186 du 30 septembre 2022  
relative à la prise de contrôle exclusif de la société McKesson  
Europe par le groupe Phoenix**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification déposé à la Commission européenne le 9 février 2022 et reçu par l'Autorité de la concurrence le 10 février 2022, relatif à la prise de contrôle exclusif de certaines activités européennes de la société McKesson Europe par le groupe Phoenix, formalisée par un contrat d'option d'achat du 5 juillet 2021 ;

Vu la décision de renvoi de la Commission européenne du 30 mars 2022 en application de l'article 9 du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil, faisant suite à la demande de renvoi présentée par l'Autorité de la concurrence le 23 février 2022 ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, et notamment ses articles L. 430-1 à L. 430-7 ;

Vu les engagements déposés le 23 septembre 2022 par la partie notifiante ;

Vu les éléments complémentaires transmis par la partie notifiante au cours de l'instruction ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Adopte la décision suivante :

## Résumé<sup>1</sup>

Aux termes de la présente décision, l'Autorité a procédé à l'examen de la prise du contrôle exclusif de la société McKesson Europe, propriétaire de la société OCP Répartition, par le groupe allemand Phoenix, à la suite de la décision de renvoi par la Commission européenne de l'examen des effets de l'opération en France.

En France, McKesson Europe exerce principalement une activité de grossiste-répartiteur par le biais de sa filiale locale OCP Répartition qui dispose de 39 dépôts répartis sur l'ensemble de territoire national. Phoenix exerce, quant à lui, ses activités de grossiste-répartiteur au travers de 20 dépôts. Compte tenu des activités des parties, l'Autorité a examiné les effets horizontaux de l'opération sur le secteur de la distribution en gros des produits pharmaceutiques.

L'Autorité confirme l'existence d'un marché spécifique de la répartition pharmaceutique, activité qui consiste pour un grossiste-répartiteur à acheter des médicaments en gros auprès des laboratoires pharmaceutiques pour les revendre ensuite aux pharmacies, ces dernières étant chargées d'approvisionner le patient. Ce marché est circonscrit aux grossistes répartiteurs dits « *full-liners* » et ne comprend pas les livraisons directement opérées par les laboratoires auprès des pharmacies.

S'agissant de la délimitation géographique, l'Autorité a considéré que le marché présentait des caractéristiques nationales mais également locales ce qui justifiait de mener une analyse à ces deux niveaux. Pour analyser l'opération à l'échelon local, l'Autorité a considéré opportun de se fonder sur les empreintes réelles des dépôts des parties à l'opération.

Au niveau national, les résultats des tests de marché menés auprès des concurrents et des groupements de pharmaciens ont permis de conclure à l'absence d'effets horizontaux de l'opération.

Au niveau local, une analyse a été menée sur les 59 zones de chalandise représentant les empreintes réelles des 59 dépôts appartenant aux parties en tenant compte de la part de marché de la nouvelle entité, du contexte légal et réglementaire qui encadre les marges perçues par les grossistes et fixe les prix des médicaments, de l'importance du contre-pouvoir de la demande exercé par les groupements de pharmacies ainsi que de la présence de plusieurs autres opérateurs.

L'Autorité a examiné de manière approfondie la situation dans 23 zones locales où la part de marché de la nouvelle entité sera entre 40 et 49 %. Pour l'ensemble de ces zones, tout risque a pu être écarté au regard de la présence d'une concurrence suffisante de la part des opérateurs présents.

L'Autorité a également mené une analyse approfondie des 16 zones locales dans lesquelles la part de marché de la nouvelle entité sera supérieure à 50 %. Pour 15 de ces zones, l'Autorité a observé qu'une grande majorité des pharmacies desservies par les parties étaient membres de groupements de pharmacies disposant d'une implantation nationale ou multirégionale. Dans ces conditions, dès lors que les conditions commerciales sont négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales pour les clients membres de ces groupements présents dans ces 15 zones. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les

---

<sup>1</sup> Ce résumé a un caractère strictement informatif. Seuls font foi les motifs de la décision numérotés ci-après.

conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans ces 15 zones locales.

Toutefois, l'Autorité a considéré que ces facteurs ne permettaient pas d'exclure un risque de dégradation des conditions commerciales pour les pharmacies situées dans la zone de Saint-Étienne. Dans cette zone, l'opération était susceptible d'atténuer l'animation concurrentielle compte tenu de la position de la nouvelle entité à l'issue de l'opération, de la faible position des concurrents présents et de l'absence de contrepuvoir de la part des groupements de pharmacies.

Aux fins de remédier aux risques identifiés, Phoenix s'est engagé à ce que les groupements régionaux dont les adhérents sont desservies par les dépôts OCP et Phoenix de la zone de Saint-Étienne, puissent résilier les contrats les liant à la nouvelle entité sans frais ni pénalités d'ici le 31 décembre 2022. Il s'est également engagé à ce qu'au-delà du 1er janvier 2023, et pendant 5 ans, tout contrat liant ces groupements à la nouvelle entité prévoient expressément que les groupements pourront à tout moment sortir de la relation contractuelle sans frais et sans pénalités.

Les engagements proposés étant de nature à répondre aux préoccupations exprimées, l'Autorité a autorisé l'opération sous conditions.

## SOMMAIRE

<b>I.</b>	<b>LES ENTREPRISES CONCERNÉES ET L'OPÉRATION.....</b>	<b>6</b>
A.	LES PARTIES.....	6
B.	L'OPÉRATION.....	6
<b>II.</b>	<b>LE CONTEXTE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE .....</b>	<b>7</b>
A.	LA DISTRIBUTION DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES .....	7
B.	LA RÉMUNÉRATION DES DISTRIBUTEURS EN GROS .....	9
<b>III.</b>	<b>DÉLIMITATION DES MARCHÉS PERTINENTS.....</b>	<b>10</b>
A.	DÉLIMITATION DES MARCHÉS DE PRODUITS.....	10
1.	SUR LA DÉLIMITATION D'UN MARCHÉ PROPRE À L'ACTIVITÉ DE RÉPARTITION PHARMACEUTIQUE .....	10
a)	Position de la partie notifiante .....	11
b)	Position de l'Autorité .....	11
2.	SUR LA DISTINCTION ENTRE "FULL-LINERS" ET "SHORT-LINERS" .....	12
a)	Position de la partie notifiante .....	13
b)	Position de l'Autorité .....	13
3.	SUR LA DÉLIMITATION SELON LE TYPE DE MÉDICAMENTS .....	13
B.	DÉLIMITATION DES MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES .....	14
a)	Pratique décisionnelle .....	14
b)	Position de la partie notifiante .....	15
c)	Position de l'Autorité .....	16
	<i>Sur l'existence de caractéristiques nationales et locales .....</i>	<i>16</i>
	<i>Sur la délimitation des zones locales .....</i>	<i>16</i>
<b>IV.</b>	<b>ANALYSE CONCURRENTIELLE.....</b>	<b>18</b>
A.	LES EFFETS HORIZONTAUX DE L'OPÉRATION.....	19
1.	LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ .....	19
a)	Sur la réglementation en vigueur .....	19
b)	Sur l'absence de barrières à l'expansion des concurrents .....	20
c)	Sur la pression concurrentielle des ventes directes.....	21
d)	Sur le contrepouvoir de la demande.....	22
e)	Conclusion.....	23
2.	APPRÉCIATION DU POUVOIR DE MARCHE DE LA NOUVELLE ENTITÉ.....	23
a)	Au niveau national .....	23
b)	Au niveau local .....	24
	<i>Sur la méthode de calcul de parts de marché locales .....</i>	<i>24</i>

<i>Analyse des zones locales</i> .....	25
c) <b>Conclusion</b> .....	32
<b>V. LES ENGAGEMENTS</b> .....	<b>33</b>
<b>A. LES ENGAGEMENTS PROPOSÉS</b> .....	<b>33</b>
<b>B. L'APPRÉCIATION DES ENGAGEMENTS PROPOSÉS</b> .....	<b>34</b>
1. <b>SUR LES PRINCIPES DEVANT GUIDER L'APPRÉCIATION DES ENGAGEMENTS PROPOSÉS</b> .....	<b>34</b>
2. <b>SUR LE CARACTÈRE APPROPRIÉ DES ENGAGEMENTS PROPOSÉS</b> .....	<b>34</b>
a) <b>L'engagement de cession</b> .....	<b>34</b>
b) <b>Les engagements comportementaux</b> .....	<b>35</b>
<b>DÉCIDE</b> .....	<b>37</b>

## **I. Les entreprises concernées et l'opération**

### **A. LES PARTIES**

1. Phoenix Pharmahandel GmbH & Co KG (ci-après « Phoenix » ou « l'acquéreur »), dont le siège social se trouve à Mannheim (Allemagne), est une filiale détenue à 100 % par Phoenix Pharma SE, et opère en tant que prestataire intégré de soins de santé en Allemagne, en France et dans d'autres pays européens. Son activité principale est la distribution de produits pharmaceutiques. Il exploite, à cette fin, en tant que grossiste-répartiteur, 161 dépôts et possède environ 2 700 pharmacies dans 14 pays européens. En France, Phoenix exerce principalement des activités de grossiste-répartiteur au travers de 20 dépôts. Il détient également un groupement de pharmacies, Pharmavie. Phoenix exerce également une activité de dépositaire pharmaceutique pour les laboratoires et de centrale d'achat pharmaceutique via Ivrylab.
2. La société McKesson Europe (ci-après « McKesson » ou « la cible ») est contrôlée ultimement par la société McKesson Corporation. Elle est active dans la distribution de produits pharmaceutiques. À ce titre, elle fournit des produits pharmaceutiques et autres produits de santé aux pharmacies dans 12 pays européens, dont la France. Elle exploite 62 dépôts et 411 pharmacies en Europe. En France, McKesson exerce principalement une activité de grossiste-répartiteur par le biais de sa filiale locale OCP Répartition qui dispose de 39 dépôts répartis sur l'ensemble de territoire national. En outre, McKesson détient les groupements de pharmacies Pharmactiv, Pharma Référence, et Réseau Santé, et la centrale d'achat pharmaceutique DépoTrade.

### **B. L'OPÉRATION**

3. L'opération concerne la prise du contrôle exclusif d'une partie des activités de McKesson par Phoenix. En juillet 2021, les parties ont conclu un contrat d'option et un contrat d'achat d'actions en vertu desquels Phoenix a l'intention d'acquérir les activités de McKesson en Belgique, en France, en Irlande, en Italie, au Portugal et en Slovénie, ainsi que certaines activités en Allemagne et un centre de services partagés en Lituanie<sup>2</sup>.
4. À l'issue de l'opération, l'acquéreur détiendra, indirectement, 100 % des actions de la cible et McKesson sera une filiale à part entière de Phoenix<sup>3</sup>.
5. En ce qu'elle se traduit par la modification de la qualité du contrôle exclusif exercé sur McKesson, l'opération notifiée constitue une concentration au sens de l'article 3 du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises.

---

<sup>2</sup> McKesson Corporation conservera ses filiales indirectes en Autriche, au Danemark, en Allemagne (à l'exception d'Admenta Deutschland, Recuare, Recusana et WZ GmbH), en Norvège et au Royaume-Uni, qui seront exclues du périmètre de l'opération.

<sup>3</sup> Phoenix acquerra également la participation minoritaire de 45 % du groupe McKesson dans l'entreprise commune néerlandaise Brocacef, dans laquelle Phoenix est déjà actionnaire contrôlant à hauteur de 55 %, portant sa participation dans cette société à 100 %.

6. L'opération notifiée relève de la compétence de l'Union européenne en application de l'article 1<sup>er</sup> du règlement (CE) n° 139/2004 précité. En effet, les entreprises concernées réalisent ensemble un chiffre d'affaires hors taxe total sur le plan mondial de plus de 5 milliards d'euros (Phoenix :  $\geq 5$  milliards] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2021 ; McKesson :  $\geq 5$  milliards] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2021). Deux au moins de ces entreprises ont réalisé un chiffre d'affaires dans l'Union européenne supérieur à 250 millions d'euros (Phoenix :  $\geq 250$  millions] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2021 ; McKesson :  $\geq 250$  millions] d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2021) sans qu'elles ne réalisent chacune plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires dans l'Union européenne au sein d'un seul et même État membre.
7. L'opération a été notifiée le 9 février 2022 à la Commission européenne. Par courrier en date du 23 février 2022, l'Autorité de la concurrence a sollicité le renvoi partiel du projet de concentration entre les parties en vue de son examen au regard du droit français de la concurrence, conformément à l'article 9 du règlement n° 139/2004 précité, estimant que le rapprochement entre ces deux acteurs de la répartition pharmaceutique en France était susceptible de soulever des préoccupations de concurrence sur le marché national ou les marchés locaux concernés.
8. Par une décision du 30 mars 2022<sup>4</sup>, la Commission européenne a considéré que les conditions d'un renvoi partiel à l'Autorité de la concurrence étaient réunies<sup>5</sup>. L'opération notifiée est donc soumise, pour la partie qui concerne la France, en application du IV de l'article L. 430-2 du code de commerce, au contrôle français des concentrations.

## II. Le Contexte légal et réglementaire

### A. LA DISTRIBUTION DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES

9. Le circuit classique de distribution du médicament, en particulier le médicament remboursable (princeps et générique), voit intervenir les laboratoires pharmaceutiques et les grossistes-répartiteurs<sup>6</sup>.
10. Le grossiste-répartiteur est défini à l'article R.5124-2, 5° du Code de la Santé Publique (CSP) 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* ». Il achète les médicaments en gros auprès des laboratoires pharmaceutiques, qui lui livrent les médicaments par le biais de dépositaires. Le grossiste-répartiteur revend ensuite les médicaments aux pharmacies, qui se chargent d'approvisionner le consommateur final.
11. Les grossistes-répartiteurs se voient délivrer des autorisations d'ouverture par l'Agence nationale de sécurité du médicament (ci-après « ANSM »). Ils doivent, à ce titre, déclarer au

---

<sup>4</sup> Décision de la Commission européenne, affaire COMP/M.10404 – Phoenix Pharmahandel GmbH & Co KG / McKesson Europe Holding GmbH & Co KG du 30 mars 2022.

<sup>5</sup> Voir la décision COMP/M.10104 précitée.

<sup>6</sup> Avis de l'Autorité de la concurrence n°19-A-08 du 4 avril 2019 relatif aux secteurs de la distribution du médicament en ville et de la biologie médicale privée, points 953 et suivants.

directeur général de l'ANSM le territoire sur lequel chacun de leurs établissements exercent leurs activités de répartition.

12. Les grossistes-répartiteurs sont soumis à des obligations de service public spécifiques aux termes desquelles ils doivent assurer une livraison « au fil de l'eau » des pharmacies et disposer d'une gamme étendue de références de médicaments.
13. Ces obligations sont détaillées à l'article R.5124-59 du CSP, et comprennent, pour chaque établissement, sur son territoire déclaré de répartition<sup>7</sup> :
  - l'obligation de disposer d'un assortiment de médicaments comportant au moins les neuf dixièmes des présentations de spécialités pharmaceutiques effectivement commercialisées en France ;
  - en dehors du samedi après 14 heures, du dimanche et des jours fériés :
    - l'obligation de satisfaire à tout moment la consommation de sa clientèle habituelle durant au moins deux semaines ;
    - l'obligation de livrer dans les vingt-quatre heures toute commande passée avant le samedi 14 heures, de toute présentation des spécialités effectivement commercialisées, à l'exception des médicaments réservés à l'usage hospitalier, des plantes médicinales et des médicaments homéopathiques ;
  - le samedi, à partir de 14 heures, ainsi que le dimanche et les jours fériés, l'obligation de participer à un système d'astreinte inter-entreprises.
14. Parallèlement à ce circuit de distribution impliquant les grossistes-répartiteurs, il existe un circuit de ventes directes de produits par les laboratoires pharmaceutiques aux pharmacies. Ces dernières sont livrées directement par les dépositaires agissant au nom et pour le compte du laboratoire. Ces ventes directes peuvent concerner tant les médicaments remboursables que les médicaments non remboursables, ainsi que la parapharmacie.
15. Les médicaments non remboursables et la parapharmacie peuvent également être achetés et distribués par l'intermédiaire de centrales d'achat pharmaceutiques (ci-après « CAP »), qui traitent directement avec les laboratoires pharmaceutiques. Ces derniers livrent les CAP par le biais de dépositaires. Les CAP redistribuent ensuite les produits aux pharmacies.
16. Plusieurs acteurs peuvent, par ailleurs, intervenir dans la négociation de prix d'achats groupés de médicaments pour les pharmaciens. C'est le cas notamment des groupements de pharmacies, des structures de regroupement à l'achat (ci-après « SRA »)<sup>8</sup>, et des courtiers<sup>9</sup>.
17. Les groupements de pharmacies négocient, pour le compte de leurs adhérents pharmaciens, les prix d'achat des médicaments et autres produits auprès des laboratoires pharmaceutiques et des grossistes-répartiteurs. Ils peuvent par ailleurs offrir des services à leurs adhérents tels que la création de sites internet, une offre de services informatiques, une offre de services de livraison, des services de gestion (informatique, financière, comptable, etc.) ou encore de la formation.
18. Le schéma qui suit illustre les différents canaux de distribution du médicament expliqués ci-dessus :

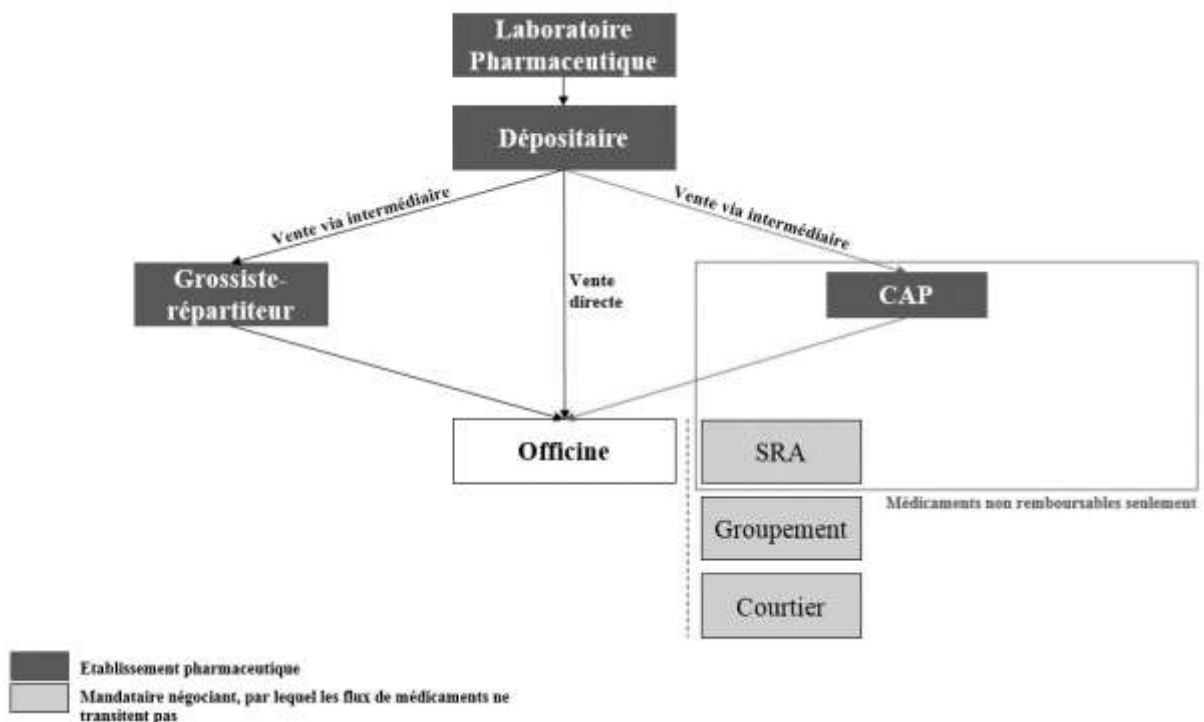
---

<sup>7</sup> Ibid, points 973 et suivants.

<sup>8</sup> Institué par le décret n°2009-741 du 19 juin 2009. Sa fonction principale est la négociation à l'achat de médicaments uniquement non remboursables.

<sup>9</sup> Article L.5124-19 du code de la santé publique.





## B. LA RÉMUNÉRATION DES DISTRIBUTEURS EN GROS<sup>10</sup>

19. En France, en ce qui concerne le prix des médicaments, une distinction doit être opérée entre les médicaments non remboursables et les médicaments remboursables.
20. Pour les médicaments non remboursables, le prix est libre et soumis au même principe de concurrence que tout autre produit de consommation. Les fabricants et intermédiaires de la distribution, de même que les pharmaciens, peuvent donc fixer librement le prix de ces médicaments et leurs marges ne sont pas encadrées.
21. *A contrario*, pour les médicaments remboursables, princeps ou génériques, le prix de vente est fixé réglementairement après négociation des laboratoires pharmaceutiques avec les pouvoirs publics. À ce prix négocié (« Prix fabricant hors taxes » ou « PFHT »), s'ajoutent les marges de distribution rémunérant le grossiste-répartiteur et le pharmacien, le total résultant correspondant au prix public hors taxes (« Prix public hors taxes » ou « PPHT »).
22. Pour ces produits, la marge de distribution des grossistes-répartiteurs est fixée réglementairement. L'arrêté du 4 août 1987<sup>11</sup> encadre les taux de marge minimal et maximal des grossistes-répartiteurs ainsi que les taux de remise en fonction, notamment, du type de médicaments (princeps ou génériques). Les grossistes achètent donc les produits aux laboratoires au PFHT, avec remises éventuelles, pour les revendre ensuite aux pharmacies au PPHT augmenté du niveau de la marge retenue, cette marge se définissant comme la marge réglementée autorisée éventuellement minorée par les remises accordées.

<sup>10</sup> Voir l'avis de l'Autorité de la concurrence n°19-A-08 précité, points 994 et suivants.

<sup>11</sup> Arrêté du 4 août 1987 relatif aux prix et aux marges des médicaments remboursables et des vaccins et des allergènes préparés spécialement pour un individu, annexes I-1 et I-2.

23. Il ressort donc de ces différentes dispositions que, s'agissant des médicaments remboursés, qui représentent la majorité de l'approvisionnement de médicaments en valeur des pharmaciens en France en 2020, la variation du niveau de marge facturée par les grossistes-répartiteurs aux pharmacies n'a aucune influence sur le prix payé par le consommateur final mais se répercute sur le niveau de marge perçue par les pharmaciens. La rémunération de ces derniers fait également l'objet d'un encadrement<sup>12</sup>.

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

En France, les parties sont toutes les deux actives dans le secteur de la distribution de médicaments, en tant que grossistes-répartiteurs<sup>13</sup>.

#### **A. DÉLIMITATION DES MARCHÉS DE PRODUITS**

24. La pratique constante des autorités de concurrence considère que le marché de la répartition pharmaceutique est un marché distinct<sup>14</sup> (1). Par ailleurs, plusieurs segmentations de ce marché ont été envisagées, notamment selon le type de grossiste-répartiteur (2), ou selon le type de médicaments (3)<sup>15</sup>.

#### **1. SUR LA DÉLIMITATION D'UN MARCHÉ PROPRE À L'ACTIVITÉ DE RÉPARTITION PHARMACEUTIQUE**

---

<sup>12</sup> Voir l'avis de l'Autorité de la concurrence n° 19-A-08 précité, points 1003 et suivants.

<sup>13</sup> L'acquéreur et la cible proposent également, via les groupements de pharmacies qu'ils détiennent, des services annexes au profit des adhérents. Les pharmacies adhérentes aux groupements des parties représentent [20-30] % en volume et en valeur de l'ensemble des pharmacies adhérentes à un groupement en France. Un nombre important d'autres groupements sont actifs en France outre ceux des parties. En l'absence de problème de concurrence, cette activité des parties ne fera pas l'objet d'un examen plus poussé dans le cadre de la présente décision. Les parties distribuent également des produits sous marque propre, tels que des préparations nutritionnelles, des tests de grossesse, des tensiomètres, des thermomètres, des produits d'hygiène, des compresses ou encore des sparadraps, par l'intermédiaire, notamment de leurs groupements de pharmacies. Ces produits sous marque propre des parties ne représentent que [5-10] % des ventes de produits de santé sous marque propre en pharmacie en France. En l'absence de problème de concurrence, cette activité des parties ne fera pas l'objet d'un examen plus poussé dans le cadre de la présente décision. L'acquéreur exerce par ailleurs une activité de dépositaire au profit des laboratoires pharmaceutiques. En l'absence de tout chevauchement d'activité avec la cible ou de lien vertical ou congloméral, cette activité ne sera pas examinée dans le cadre de la présente décision.

<sup>14</sup> Décision n°15-DCC-113 du 25 août 2015 relative à la prise de contrôle exclusif de la société IMJ Finance par la société Atrilux.

<sup>15</sup> Voir notamment la lettre du ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi C2008-111 du 20 novembre 2008 précitée.

25. La pratique constante de l’Autorité de la concurrence et du ministre<sup>16</sup> considère que le marché de la répartition pharmaceutique est un marché distinct. La Commission européenne a également retenu un marché propre à la répartition pharmaceutique. Elle a en outre considéré, s’agissant de l’Allemagne, que les ventes directes ne sont pas intégrées à ce marché<sup>17</sup> dans la mesure où les pharmaciens ne considèrent pas les ventes directes comme un moyen efficace pour obtenir rapidement toute la variété des médicaments dont ils ont besoin.

#### **a) Position de la partie notificante**

26. La partie notificante remet en cause cette pratique décisionnelle en estimant que les ventes directes et les ventes opérées par d’autres intermédiaires tels que les CAP relèvent du même marché que les ventes effectuées par les grossistes-répartiteurs. Selon elle, il existe un degré de substitution élevé entre les différents canaux de vente.
27. Elle souligne à cet égard que les ventes directes sont significatives en France, contrairement à la situation en Allemagne notamment<sup>18</sup>, et ce notamment pour les raisons suivantes : (i) la possibilité pour le pharmacien français de remplacer les médicaments princeps par un produit générique contenant le même principe actif, qui a renforcé l’intérêt d’une relation directe entre les pharmacies et les fabricants de génériques, et (ii) la mise en place d’une marge minimale du revendeur, qui a « *encouragé les fabricants à distribuer eux-mêmes en particulier leurs produits à faible coût et à forte rotation* ».
28. S’agissant des CAP, la partie notificante indique que même si ces intermédiaires vendent essentiellement des médicaments non remboursés et de la parapharmacie, ils appartiennent souvent aux grossistes-répartiteurs de sorte que leurs activités sont confondues et ne peuvent être retenues que dans un marché global.
29. Elle note enfin que les pharmacies considèrent les ventes directes et les ventes *via* les CAP comme des sources d’approvisionnement alternatives.

#### **b) Position de l’Autorité**

30. Il ressort de l’instruction de l’Autorité que les grossiste-répartiteurs fournissent un service d’intermédiation aux laboratoires et aux pharmaciens ayant des caractéristiques spécifiques, le distinguant de celui de la vente directe par les laboratoires. Compte-tenu de leurs obligations de service public, les grossistes-répartiteurs sont en mesure d’offrir toute la gamme des médicaments aux pharmaciens dans un délai très court. Ils livrent leurs clients *a minima* une ou deux fois par jour. Les laboratoires pharmaceutiques, qui, du reste, ne sont pas liés par ces obligations, ne peuvent pas fournir un tel service aux pharmaciens. Les livraisons de chaque laboratoire sont irrégulières et ne peuvent porter que sur une variété

---

<sup>16</sup> Voir notamment la lettre du ministre de l’économie, de l’industrie et de l’emploi : C2008-111 du 20 novembre 2008 et la décision de l’Autorité de la concurrence n°15-DCC-113 du 25 août 2015 relative à la prise de contrôle exclusif de la société IMJ Finance par la société Atrilux, point 12.

<sup>17</sup> Décision de la Commission européenne, affaire COMP/M.9711 – Alliance Healthcare Deutschland/Gehe Pharma Handel du 17 août 2020, point 13.

<sup>18</sup> En Allemagne, les ventes directes n’atteignent que 17 % de l’ensemble des ventes de produits pharmaceutiques aux pharmacies tandis qu’en France ces ventes représentaient, en 2020, 39 % des produits pharmaceutiques.

limitée de médicaments (ceux produits par le laboratoire). Ils imposent par ailleurs des volumes d'achat.

31. En outre, selon les réponses obtenues dans le cadre du test de marché adressé aux concurrents et des informations transmises dans le cadre d'auditions, les concurrents des parties considèrent que les ventes directes ne peuvent satisfaire qu'une proportion limitée de la demande des pharmaciens. La Commission européenne relève à cet égard, dans sa décision de renvoi précitée<sup>19</sup>, qu'il ressort du test de marché effectué auprès des pharmaciens, que si la majorité d'entre eux passent par les ventes directes pour une large proportion de leurs médicaments OTC<sup>20</sup> et parapharmacie, ils recourent à ces mêmes ventes directes pour moins de 10 % de leurs besoins en médicaments remboursables. Les réponses de pharmacies sont par ailleurs peu conclusives sur le point de savoir si cette proportion pourrait augmenter à l'avenir<sup>21</sup>.
32. L'ensemble de ces constats valent également pour la distribution *via* les CAP, qui ne porte que sur des médicaments non remboursables et de la parapharmacie.
33. Il résulte de ce qui précède que les ventes directes et les ventes *via* les CAP sont exclues du marché de la répartition pharmaceutique.

## 2. SUR LA DISTINCTION ENTRE “*FULL-LINERS*” ET “*SHORT-LINERS*”

34. Les *short-liners* sont des grossistes-répartiteurs qui ne proposent qu'une gamme restreinte de médicaments, souvent la plus rentable, à un nombre limité de pharmacies auxquelles ils vendent de grandes quantités, et qui privilégient par ailleurs l'export. À l'inverse, les *full-liners* proposent une offre complète, à savoir une livraison conventionnelle et fréquente (plusieurs fois par jour) de tous les produits aux prix légalement autorisés. Pour autant, ces deux catégories d'acteurs relèvent chacune du statut de grossiste-répartiteur délivré par l'ANSM<sup>22</sup>.
35. La pratique décisionnelle nationale a envisagé une distinction entre la distribution en gros par les *full-liners* et celle par les *short-liners* tout en laissant ouverte la délimitation de marché<sup>23</sup>.
36. Dans ses décisions antérieures, la Commission a identifié un marché de la répartition « *full-line* » en Allemagne<sup>24</sup>. Pour d'autres pays, elle a considéré l'existence de segments distincts tout en laissant la question ouverte<sup>25</sup>.

---

<sup>19</sup> Voir la décision COMP/M.10104 précitée, point 34.

<sup>20</sup> « Over The Counter », désigne les médicaments en libre accès dans les pharmacies.

<sup>21</sup> Ibid.

<sup>22</sup> Voir l'avis de l'Autorité de la concurrence n°19-A-08 précité, point 1148.

<sup>23</sup> Voir la lettre du ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi : C2008-11, 20 novembre 2008, précitée et la décision de l'Autorité de la concurrence n°15-DCC-157 du 3 décembre 2015 précitée, point 8.

<sup>24</sup> Décision de la Commission européenne, affaire COMP/M.7935 - McKesson Deutschland / Belmedis / Cophana / Espafarmed / Alphar Partners / Sofiadis, du 1<sup>er</sup> avril 2016.

<sup>25</sup> Décisions de la Commission européenne, affaire COMP/M.7494 – Brocacef / Mediq Netherlands du 17 avril 2015, point. 15, affaire COMP/M.7818 - McKesson / UDG Healthcare du 3 mars 2016, points 15 et suivants et affaire COMP/M.4301 Alliance Boots / Cardinal Health du 22 septembre 2006, points 14 et suivants.

### a) Position de la partie notifiante

37. La partie notifiante fait valoir que la vente en gros de produits pharmaceutiques par les grossistes-répartiteurs *full-liners* ne constitue pas un marché de produits distinct de la vente en gros de produits pharmaceutiques par les grossistes-répartiteurs *short-liners* en France. Elle estime à cet égard que les *short-liners* exercent une forte pression concurrentielle sur les *full-liners* et *vice-versa*. Elle souligne notamment que les deux vendent à la même clientèle et sont soumis au même cadre réglementaire.

### b) Position de l'Autorité

38. L'Autorité relève que la part des ventes réalisées par les *short-liners* auprès des pharmacies est limitée. Elle n'excède pas 3 % en valeur pour chaque catégorie de médicaments. En outre, les *short-liners* n'offrent pas aux pharmaciens la possibilité d'être approvisionnés de toute la gamme de produits dans un délai court, contrairement aux *full-liners*. La majorité des concurrents ayant répondu au test de marché conduit par la Commission européenne, ont souligné que les *short-liners* ne sont pas en mesure de satisfaire l'ensemble de la demande des pharmaciens. Dans le cadre d'auditions menées par les services d'instruction de l'Autorité, un concurrent a ainsi déclaré : « *Aucune pharmacie ne peut fonctionner qu'avec des short-liners. Les short-liners ne remplacent pas vraiment le grossiste secondaire, il s'agit d'un grossiste complémentaire.* » Un autre concurrent a confirmé ce point lors de son audition : « *Les short-liners ne proposent aucune qualité de service voire aucun service et ne sont jamais référencés en grossiste principal ou secondaire, les officines leur passent des commandes en plus ; ils proposent néanmoins des remises très intéressantes du fait de leurs coûts de production bien moindres que ceux des full-liners.* »
39. Dans sa décision de renvoi précitée<sup>26</sup>, la Commission européenne est arrivée aux mêmes constats. Elle a, en outre, noté, que les réponses au test de marché qu'elle a conduit auprès des pharmaciens laissent apparaître qu'une part minimale des pharmacies ont comme grossiste secondaire un *short-liner* et qu'aucun pharmacien n'a un *short-liner* en grossiste principal. Par ailleurs, la grande majorité de ces pharmacies s'approvisionnent pour moins de 5 % de leurs produits par le biais des *short-liners*.
40. Pour toutes ces raisons, l'Autorité retient que le marché de la répartition pharmaceutique comprend les seuls *full-liners*, à l'exclusion des *short-liners*.

## 3. SUR LA DÉLIMITATION SELON LE TYPE DE MÉDICAMENTS

41. Dans la mesure où il existe des différences entre les médicaments remboursables sous brevet, les génériques, les médicaments non-remboursables et les produits parapharmaceutiques en termes de prix, de marges autorisées et de circuit de distribution, l'Autorité s'est interrogée sur la pertinence d'une segmentation par catégorie de produits tout en laissant la question ouverte<sup>27</sup>. Dans sa pratique décisionnelle antérieure concernant l'Allemagne, la Commission<sup>28</sup> a pu écarter cette segmentation par type de médicaments au motif qu'une

---

<sup>26</sup> Voir la décision COMP/M.10104 précitée, points 27 et 28.

<sup>27</sup> Voir la lettre du ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi : C2008-11, 20 novembre 2008, précitée et décisions n° 15-DCC-113 précitée, point 12 et n° 15-DCC-157 précitée, point 8.

<sup>28</sup> Voir la décision COMP/M.9711 précitée, points 17-18.

majorité d'acteurs du marché de la répartition pharmaceutique en cause indiquaient qu'ils livraient généralement tous les types de produits à tous les clients.

42. La partie notifiante considère également qu'une segmentation du marché par produits en France ne serait pas pertinente dès lors que tous les grossistes livrent l'intégralité des produits et que leurs parts de marché ne diffèrent pas en fonction des groupes de produits.
43. L'Autorité relève que l'ensemble des grossistes-répartiteurs livrent, en moyenne, toutes les catégories de produits et que l'ensemble des pharmacies acquièrent des médicaments de toutes les catégories. En outre, les répondants au test de marché adressé aux concurrents lors de l'instruction de la Commission européenne estiment qu'une distinction par catégorie de médicaments ne se justifie pas. Ce point a été confirmé par les acteurs du marché auditionnés.
44. Au vu de ce qui précède, l'analyse sera menée sur le marché de la répartition pharmaceutique englobant les seuls *full-liners* et regroupant l'ensemble des médicaments.

## B. DÉLIMITATION DES MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES

### a) Pratique décisionnelle

45. La pratique décisionnelle nationale a relevé que le marché de la répartition pharmaceutique présentait des caractéristiques tant nationales que régionales<sup>29</sup>.
46. À cet égard, le ministre de l'économie<sup>30</sup> justifiait une analyse nationale du marché de la répartition pharmaceutique aux motifs que « *les conditions d'accès au marché homogènes d'une région à l'autre, la structuration d'une demande de plus en plus organisée sur une base nationale (constitution de groupements de pharmaciens), l'implantation des principaux opérateurs sur l'ensemble du territoire national plaident en faveur d'une analyse du marché sur une base nationale* ». Pour autant, le ministre de l'économie, puis l'Autorité<sup>31</sup>, ont laissé ouverte la question de savoir si le marché pouvait être défini à un niveau national ou local.
47. La pratique décisionnelle de la Commission européenne ne s'est pas prononcée sur la délimitation géographique du marché de la répartition pharmaceutique en France<sup>32</sup>.
48. Sur les autres États-membres, elle a laissé ouverte la délimitation géographique de la répartition pharmaceutique en menant une analyse au niveau national et local<sup>33</sup>.
49. Ainsi, sur le marché allemand, dans une affaire qui concernait déjà la société McKesson, la Commission avait indiqué que le marché géographique « *pourrait être infra national en raison de l'importance accordée par les clients à la fréquence et à la rapidité de la livraison, et de la nécessité qui en résulte pour les grossistes de se faire concurrence sur une base*

---

<sup>29</sup> Voir la lettre du ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi : C2008-11, 20 novembre 2008, précitée.

<sup>30</sup> Ibid.

<sup>31</sup> Voir décisions n° 15-DCC-113 et n° 15-DCC-157 précitées.

<sup>32</sup> Voir la décision COMP/M.10104 précitée, point 44.

<sup>33</sup> Voir les décisions COMP/M.9711, COMP/M.7935 et M.5433 précitées, points 27 et 28.

*infranationale et de disposer de dépôts au niveau régional* »<sup>34</sup>. Par la suite, elle a retenu pour le marché allemand une délimitation géographique de 2 heures et 14 minutes autour des dépôts des grossistes-répartiteurs<sup>35</sup>.

50. La Commission a également ajouté que sa pratique décisionnelle à l'égard de l'Allemagne peut se différencier de celle relative aux autres États-membres dans la mesure où il existe des spécificités légales et géographiques. Ainsi pour les marchés italien<sup>36</sup> et anglais<sup>37</sup>, elle a envisagé une délimitation nationale et régionale.

#### **b) Position de la partie notificante**

51. La partie notificante estime qu'une définition nationale du marché est la plus appropriée dans la mesure où les conditions réglementaires applicables à l'activité de grossiste-répartiteur, que ce soit en termes d'accès au marché, d'obligations de service public ou de conditions de tarification, présentées au point 13 et suivants de la présente décision, sont homogènes sur l'ensemble du territoire français.
52. Par ailleurs, les grossistes-répartiteurs seraient en concurrence pour remporter des contrats avec les groupements de pharmacies qui sont, dans leur grande majorité, de dimension nationale ou multirégionale, ce qui étendrait au-delà de la zone de chalandise locale d'un dépôt, quelle que soit sa définition, la délimitation géographique dans laquelle s'inscrit le jeu de la concurrence entre grossistes-répartiteurs. Les grossistes-répartiteurs seraient donc incités à livrer les pharmaciens membres les plus éloignés du groupement pour remporter l'approvisionnement de celui-ci, étendant ainsi la zone d'approvisionnement existante à partir d'un certain dépôt.
53. La partie notificante considère également qu'une approche locale fondée sur le temps de livraison des grossistes-répartiteurs pourrait être une alternative pertinente pour définir le marché géographique. La concurrence s'exerçant à travers les capacités logistiques des différents grossistes-répartiteurs (stockage des produits et livraison des clients), les zones de chalandise pourraient être définies, de manière conservatrice selon elle, en une zone isochrone de 2 heures et 20 minutes de temps de conduite autour de chaque dépôt des parties.
54. Premièrement, cette approche serait conforme au raisonnement adopté par la Commission dans la décision M.9711 sur la base de la pratique décisionnelle allemande<sup>38</sup>.

---

<sup>34</sup> Voir la décision COMP/M.9711 précitée, point 20.

<sup>35</sup> Voir la décision COMP/M.9711 précitée, point 26.

<sup>36</sup> Décision de la Commission de la Commission européenne, affaire COMP/M.2573 - A&C / GROSSFARMA du 30 août 2001.

<sup>37</sup> Voir la décision COMP/M.4301 précitée.

<sup>38</sup> Cette approche consiste à considérer les contraintes pesant sur la logistique des livraisons des pharmacies par les dépôts afin de déterminer la distance maximale pouvant être parcourue par une camionnette de livraison dans la journée afin de satisfaire ces contraintes. Au cas d'espèce, la livraison de l'après-midi, qui exercerait selon la partie notificante une contrainte logistique et concurrentielle locale plus importante que la livraison du matin, débute généralement vers 14h00 selon les données communiquées par les parties. Les clients espérant être livrés au plus tard vers 17h00, les dépôts disposeraient donc d'une fenêtre de 3 heures de temps maximum pour réaliser cette seconde tournée. Considérant que chaque tournée permet de livrer en moyenne 20 clients et que chaque arrêt dure approximativement 2 minutes, la durée du temps de trajet est de 2 heures et 20 minutes.

55. Deuxièmement, les données de ventes des parties par client et par dépôt, confirmeraient la pertinence d'une zone isochrone de 2 heures et 20 minutes dès lors qu'elles exploitent plusieurs dépôts qui livrent fréquemment des clients localisés au-delà de ce temps de parcours<sup>39</sup>. L'ensemble des dépôts des parties disposeraient donc, selon la partie notifiante, de la capacité et des incitations à organiser des tournées de livraison pouvant livrer des pharmacies situées à de telles distances.

### **c) Position de l'Autorité**

#### ***Sur l'existence de caractéristiques nationales et locales***

56. L'Autorité considère que le marché géographique de la répartition pharmaceutique en France présente en effet des caractéristiques nationales pour les raisons développées par la partie notifiante et exposées supra aux points 51 et suivants.
57. Néanmoins, l'instruction menée démontre que ce marché revêt également une dimension locale.
58. Ainsi, l'Autorité constate que la réalisation de plusieurs livraisons quotidiennes, répondant aux besoins des clients pharmaciens en termes de qualité de service, de fréquence et de rapidité de livraison, nécessite un maillage important de dépôts sur le territoire national et, partant, une présence locale des grossistes-répartiteurs. Les parties, comme leurs concurrents grossistes-répartiteurs, exploitent des réseaux de dépôts à travers la France pour répondre précisément à cette demande locale. Au demeurant, le maillage de certains grossistes-répartiteurs ne couvre que certaines régions du territoire national. Les parts de marché des différents grossistes peuvent alors diverger considérablement d'une région à l'autre ou d'une zone locale à l'autre. Enfin, l'Autorité note que la majorité des groupements de pharmacies en France ne sont pas nationaux (35 % sont régionaux et 39 % sont multirégionaux), et que 12 % des pharmaciens en France ne sont affiliés à aucun groupement. Ainsi que l'a déclaré un concurrent : « *Le pouvoir local fait le pouvoir concurrentiel. La part de marché nationale n'est pas toujours pertinente car il s'agit d'une agrégation d'UGA qui peut aller de 0 à 100* »<sup>40</sup>.
59. Cette analyse est également partagée par la Commission européenne. Dans sa décision M.10404 précitée, elle relève que la capacité concurrentielle à capter de nouveaux clients est tributaire de la localisation des dépôts. À cet égard, McKesson, qui dispose d'une part de marché de [30-40] % au niveau national, connaît des différences de parts de marchés aux niveaux des départements allant de [5-10] % à [60-70] %. De même, la Commission note que les groupements de pharmacie ne sont majoritairement pas de dimension nationale mais plutôt de dimension régionale ou supra-régionale.

#### ***Sur la délimitation des zones locales***

---

<sup>39</sup> Les clients les plus éloignés des [confidentiel] dépôts de Phoenix à [confidentiel] sont situés à plus de 140 minutes de ces dépôts (soit 2 heures et 20 minutes). De même, les clients les plus éloignés des [confidentiel] dépôts de McKesson à [confidentiel] sont situés à plus de 140 minutes de ces dépôts.

<sup>40</sup> La réglementation française interdisant la publication des ventes détaillées de médicaments au niveau des points de ventes, les unités d'analyse géographiques (« UGA ») constituent un niveau d'agrégation minimum pour identifier les parts de marchés sur un périmètre géographique donné en France (voir infra, pour une définition plus détaillée).



60. La partie notifiante fait valoir que les données de chiffres d'affaires des grossistes-répartiteurs de produits pharmaceutiques collectées par le Groupement pour l'Élaboration et la Réalisation de Statistiques (GERS) permettraient de connaître à un niveau local granulaire la localisation des clients des dépôts des parties. Ces données seraient donc adéquates pour apprécier la délimitation géographique des zones de chalandise locales<sup>41</sup>.
61. S'agissant de la définition des zones locales, les lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations (ci-après, « les lignes directrices ») évoquent la possibilité de se référer au « *comportement réel des consommateurs sur une zone donnée à travers les informations collectées par les points de vente sur la localisation de leurs clients* »<sup>42</sup>.
62. Les lignes directrices ajoutent que « *lorsque la partie notifiante dispose des informations suffisantes, l'Autorité peut également procéder à l'analyse des effets [...] d'une opération de concentration dans le commerce de détail en s'appuyant non pas sur des zones « isochrones » mais sur des « empreintes réelles ».* Elle permet d'obtenir une photographie précise des clients qui fréquentent habituellement le magasin et, par construction, d'une zone de chalandise. Lorsque les empreintes réelles des magasins cibles sont communiquées par la partie notifiante dans le dossier de notification, l'Autorité peut les utiliser en remplacement des zones isochrones. »<sup>43</sup>. L'Autorité peut ainsi s'appuyer dans sa pratique sur des empreintes réelles. En l'espèce, cela consiste à agréger les zones géographiques de localisation des clients du dépôt étudié, que sont les codes géographiques spécifiques établis par le GERS, à savoir les « UGA ».
63. La zone isochrone de 2 heures et 20 minutes proposée par la partie notifiante ne permet pas, à l'inverse, d'obtenir une telle photographie de l'empreinte réelle des dépôts. D'une part, cette zone isochrone correspond non pas à la zone autour du dépôt étudié dont le rayon serait la durée maximum de livraison entre le dépôt et son client récurrent le plus éloigné, mais à la zone autour du dépôt dont le rayon correspond aux trois heures pendant lesquelles les livraisons de l'après-midi peuvent avoir lieu (et à laquelle sont retranchées 40 minutes d'arrêts). Cette méthodologie, qui suppose donc que l'ensemble des clients livrés par le dépôt étudié sont tous situés sur une ligne radiale partant du dépôt, conduit à des zones locales artificiellement larges. D'autre part, les temps de trajet réels maximum entre les dépôts de McKesson et de Phoenix en France et leurs clients les plus éloignés<sup>44</sup>, qui sont respectivement de [confidentiel] minutes en moyenne et de [confidentiel] minutes en moyenne sur l'ensemble des dépôts, sont sensiblement inférieurs aux 140 minutes proposées par la partie notifiante.
64. L'inadéquation de la position de la partie notifiante a également été relevée par la Commission européenne dans sa décision M.10404 précitée. Ainsi, la Commission note que

---

<sup>41</sup> Les chiffres d'affaires hors taxes des grossiste-répartiteurs sont publiés mensuellement par le GERS, un groupement d'intérêt économique créé par les entreprises de l'industrie pharmaceutique et regroupant 99 % du marché du médicament. Le GERS divise le territoire français en 746 UGA définies pour être comparables en termes de population, comprenant environ 30 pharmacies chacune, et recueille les données des grossistes-répartiteurs, qu'ils soient indifféremment full liners ou short liners, ainsi que des ventes directes par les fabricants pharmaceutiques.

<sup>42</sup> Paragraphe 545 des lignes directrices.

<sup>43</sup> Paragraphes 835-836 des lignes directrices.

<sup>44</sup> Ces temps maximum excluent les clients « non-réguliers » (achats auprès du dépôt considéré moins de quatre mois consécutifs au cours d'une même année).

la quasi-totalité des livraisons des parties sont effectuées, en valeur, à une distance en voiture inférieure à 100 minutes (McKesson : [90-100] %, Phoenix : [90-100] %).

65. Dans ces conditions, la définition des zones de chalandise locales des dépôts de l'acquéreur et de la cible à partir des empreintes réelles de leur clientèle (hors clients non récurrents) permet de tenir compte des spécificités locales et notamment de la localisation géographique des dépôts des concurrents ou de la densité de la demande représentée par les pharmaciens en France.
66. Ainsi, afin d'appréhender au mieux les effets de l'opération et en raison de la spécificité de la présente affaire qui concerne un secteur pour lequel, d'une part, les données de base sont adéquates et leur accès est aisé pour définir les empreintes réelles et, d'autre part, l'instruction de l'Autorité n'a pas permis d'établir de zone isochrone claire, l'analyse concurrentielle sur le marché sera donc menée sur des zones correspondant aux empreintes réelles des dépôts des parties.
67. Par ailleurs, il ressort du paragraphe 545 des lignes directrices de l'Autorité que « [l]a zone de chalandise réelle d'un point de vente peut ainsi être assimilée à celle qui regroupe les consommateurs représentant un certain pourcentage du chiffre d'affaires de ce point de vente, ou à défaut, un certain pourcentage de l'ensemble des clients de ce point de vente. La pratique décisionnelle de l'Autorité retient généralement que la zone de chalandise d'un magasin peut être limitée à celle où résident réellement les clients à l'origine de 80 % des ventes du magasin ou, à défaut, celle où résident 80 % de ses clients. Le pourcentage de consommateurs non retenu pour l'analyse est assimilé à une clientèle ponctuelle et non significative, parfois très éloignée du point de vente : il peut notamment s'agir de clients « de passage » et non réguliers ».
68. Néanmoins, au cas d'espèce, l'Autorité considère qu'il n'est pas pertinent d'appliquer une telle restriction sur le pourcentage des ventes. Contrairement aux précédents pour lesquels l'Autorité a été amenée à appliquer une telle restriction<sup>45</sup>, le grossiste-répartiteur transporte et livre lui-même ses produits aux pharmaciens, ces derniers ne se déplaçant pas jusqu'au dépôt. Enfin, sur ce secteur d'activité intermédiaire, les adresses de l'ensemble des clients professionnels des parties sont connues. Par conséquent, les empreintes réelles ont été calculées sur la base de la localisation de 100 % des clients récurrents de chaque dépôt des Parties<sup>46</sup>.
69. En conclusion, l'analyse concurrentielle sera menée au niveau national et au niveau local. Les zones de chalandise retenues aux fins des analyses locales seront les empreintes réelles de l'ensemble de la clientèle récurrente des dépôts des Parties.

#### **IV. Analyse concurrentielle**

---

<sup>45</sup> Décision n°15-DCC-53 du 15 mai 2015 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Totalgaz SAS par la société UGI Bordeaux Holding SAS pour une analyse analogue sur le marché du GPL vendu en petit vrac.

<sup>46</sup> De nouveau, les empreintes réelles excluent les clients situés sur des îles (par exemple, la Corse ou Belle-Île-en-mer) ainsi que les clients livrés « non-régulièrement » (moins de quatre mois consécutifs au cours d'une même année).

## **A. LES EFFETS HORIZONTAUX DE L'OPÉRATION**

70. Le projet de concentration des parties emporte un chevauchement d'activités sur le marché de la répartition pharmaceutique. Ainsi que le décrit l'Autorité aux points 614 et suivants des lignes directrices, dans le cadre des concentrations horizontales, il existe un risque d'atteinte à la concurrence lorsque l'opération confère ou renforce le pouvoir de marché que l'une des parties détenait avant l'opération. Dans le cadre général de son analyse, l'Autorité doit s'assurer que l'opération ne confère pas à la nouvelle entité le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective en lui donnant la possibilité d'augmenter significativement ses prix, de réduire la diversité ou la qualité des produits et des services disponibles sur le marché.
71. Au cas présent, l'Autorité s'est interrogée sur la probabilité qu'à l'issue de l'opération la nouvelle entité soit en mesure de dégrader les conditions commerciales de ses clients, ce qui se traduirait par une augmentation de la part de leur marge réglementaire non rétrocédée aux pharmacies ou une baisse des remises octroyées aux pharmaciens ou aux groupements de pharmacies ou encore par une diminution de la qualité de services rendus auprès de ces derniers.
72. Après avoir décrit les caractéristiques du marché de la répartition pharmaceutique (1), l'Autorité analysera la position de la nouvelle entité au niveau national et au niveau des zones de chalandises locales (2).

### **1. LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ**

#### **a) Sur la réglementation en vigueur**

73. Ainsi qu'il l'a été rappelé au point 13 ci-dessus, les activités de grossiste-répartiteur sont étroitement régulées et soumises à de fortes contraintes de service public. Ainsi, les marges des grossistes-répartiteurs font l'objet d'un encadrement tarifaire s'agissant des ventes des médicaments remboursables qui représentent plus de 80 % de leur chiffre d'affaires. En ce qui concerne les médicaments non remboursables et la parapharmacie, si les prix et les tarifs sont libres, ces produits sont essentiellement distribués aux pharmaciens au travers du canal de la vente directe (près des 80 % des ventes totales d'OTC et de parapharmacie en France sont réalisées en ventes directes).
74. Il en résulte que les effets tarifaires éventuels de l'opération seraient en tout état de cause limités. À l'issue de l'opération, la nouvelle entité ne pourrait augmenter ses marges que dans la limite de ce qui a été décidé par le législateur. Ainsi, il ressort de l'instruction que, pour Phoenix, son taux de marge nette réalisé pour l'année 2020 est de [0-5] % sur les médicaments princeps remboursables et [5-10] % sur les génériques. Conformément au cadre réglementaire, et compte tenu du mix produits des ventes de Phoenix pour cette année 2020, le taux de marge maximum de Phoenix aurait pu être en moyenne de [5-10] % pour les médicaments princeps remboursables et [5-10] % pour les génériques. Pour McKesson, le taux de marge nette réalisé en 2020 sur les génériques s'élève à [5-10] %. De la même manière que pour Phoenix, son taux de marge maximum pour 2020 aurait pu s'élever en moyenne à [5-10] %. Enfin, ainsi qu'il l'a été rappelé au point 22 ci-avant, il doit également être tenu compte du fait que la rémunération des pharmaciens est également encadrée et ne dépend pas des marges accordées aux grossistes-répartiteurs. Le prix des médicaments remboursés finalement supporté par le client final est fixe.

75. En ce qui concerne le risque de dégradation de la qualité des services aux pharmaciens, comme l'Autorité l'a également observé au point 13 ci-dessus, les grossistes-répartiteurs sont soumis à de très fortes contraintes liées à leurs obligations de services publics. Il s'ensuit qu'une éventuelle dégradation des services rendus aux pharmaciens clients sera nécessairement limitée aux prestations qui iraient au-delà des obligations de service public.

#### **b) Sur l'absence de barrières à l'expansion des concurrents**

76. Il ressort des tests de marché menés au cours de l'instruction qu'une très forte majorité des grossistes a répondu qu'il existait de fortes barrières à l'entrée pour qu'un nouvel entrant puisse accéder au marché en raison de coûts fixes très élevés qu'implique le contexte réglementaire décrit aux paragraphes 9 et suivants. De même, les répondants soulignent, dans une très large majorité, que ces barrières limitent également l'expansion des opérateurs vers des régions géographiques où ils ne sont pas présents.
77. Néanmoins, les concurrents interrogés par la Commission européenne ont déclaré dans leur très grande majorité disposer de capacités supplémentaires leur permettant d'absorber une éventuelle nouvelle clientèle. Il en résulte que les concurrents des parties sont en mesure d'exercer une pression concurrentielle sur la nouvelle entité dès lors qu'ils disposent déjà d'une présence sur le marché.
78. Certains répondants ont indiqué dans leur réponse que les systèmes de contingentement (dits « de quotas ») mis en place par les laboratoires vis-à-vis de la distribution de certaines spécialités pharmaceutiques<sup>47</sup>, pourraient représenter une certaine contrainte pour un grossiste-répartiteur dans la conquête de nouveaux clients.
79. Toutefois, la mise en place d'un tel système de régulation de l'approvisionnement des grossistes-répartiteurs ne concerne aujourd'hui, selon les informations collectées au cours de l'instruction, qu'une proportion minoritaire des ventes des médicaments distribués par les grossistes-répartiteurs. Il est, en ce sens, limité à ce qui est strictement nécessaire à un approvisionnement fiable et optimal du marché français et maintient de réelles possibilités de concurrence par les remises et par les services entre les grossistes-répartiteurs en France<sup>48</sup>. Ainsi, les politiques de quotas des laboratoires ne remettent pas en cause la capacité des grossistes-répartiteurs à conquérir de nouveaux clients et gagner des parts de marché<sup>49</sup>.

---

<sup>47</sup> En France, les systèmes de contingentement des médicaments ont été introduits à partir de 1996 par les laboratoires qui ont entendu non seulement rationaliser la production et la distribution de certaines spécialités pharmaceutiques mais aussi limiter les exportations parallèles de ces spécialités. Les « quotas » sont alloués en fonction de la part de marché des grossistes-répartiteurs.

<sup>48</sup> Le Conseil de la concurrence a eu à connaître des pratiques de contingentements des médicaments de plusieurs laboratoires pharmaceutiques dans sa décision 07-D-22 du 5 juillet 2007. Il ressort de cette dernière que le Conseil a considéré que, dans le cadre réglementaire français, « il apparaît que la moins mauvaise solution consiste à admettre qu'un laboratoire pharmaceutique puisse mettre en place un système de contingentement de certains médicaments qui lui permet de prévoir le bon niveau de production et de rationaliser la gestion des circuits de distribution mais qui peut induire une régulation de l'approvisionnement des grossistes, à la condition que les restrictions induites par cette régulation soient limitées à ce qui est strictement nécessaire à un approvisionnement fiable et optimal du marché national ». Dans ce cadre, le Conseil a accepté les engagements proposés par les laboratoires concernés par la procédure.

<sup>49</sup> Le système de contingentement mis en place tient compte de manière fluide des évolutions de la répartition de la demande. Ainsi, un grossiste-répartiteur auditionné indique que « les quotas sont alloués en fonction de la part de marché des grossistes-répartiteurs sur une période glissante de 12 mois (réévaluée tous les 3 mois) ».

80. L'absence de barrière à l'expansion des concurrents résulte également des conditions commerciales qui lient les groupements de pharmacies aux grossistes-répartiteurs. À cet égard, il ressort de l'analyse que la durée moyenne des contrats conclus entre les groupements et leurs grossistes ne dépasse pas [confidentiel] ans, contrats qui sont ensuite reconduits de manière tacite ou concertée entre les parties. De même, les conditions de résiliation des contrats prévoient en moyenne un délai de préavis de [confidentiel] mois pour le groupement qui souhaiterait résilier. En outre, les groupements interrogés dans le cadre du test de marché ont indiqué que les contrats conclus entre eux et les pharmacies étaient d'une durée comprise entre [confidentiel] ans. Il y a ainsi peu de contraintes contractuelles à la possibilité pour un pharmacien de changer de grossiste(s)-répartiteur(s).
81. Cette fluidité du marché est également illustrée par les éléments fournis par la partie notificante qui démontrent que les parties gagnent et perdent des clients tout au long de l'année de manière régulière. Ces documents confirment donc que ni le mécanisme des quotas, ni d'autres contraintes capacitaires d'ordre logistique (capacité de stockage, de transport, etc.) ou contractuel n'empêchent les grossistes-répartiteurs d'animer le jeu concurrentiel.
82. Il s'ensuit qu'il n'existe pas de barrières limitant la capacité des clients de la nouvelle entité à se reporter vers une offre concurrente proposée par l'un des autres grossistes-répartiteurs présents sur le marché en cas de dégradation tarifaire ou en termes de qualité de services.

### **c) Sur la pression concurrentielle des ventes directes**

83. L'Autorité observe qu'il existe une différence dans les circuits d'approvisionnement des pharmacies entre ceux concernant les médicaments non remboursables et ceux concernant les médicaments remboursables<sup>50</sup>.
84. Pour ces derniers, la majorité de l'approvisionnement est assurée par les grossistes-répartiteurs dont les livraisons représentent près de 70 % des volumes. La proportion est inverse pour l'approvisionnement en médicaments non remboursables pour lequel les grossistes-répartiteurs n'assurent que 20 % des approvisionnements. Les ventes directes représentent près de 80 % des livraisons. Tous produits confondus, une pharmacie fait appel en moyenne pour 60 % de son approvisionnement, en valeur, à un grossiste-répartiteur et a recours aux ventes directes pour 40 % de celui-ci<sup>51</sup>. Sur ce point, comme l'a relevé l'Autorité dans son avis n° 19-A-08, la France est l'un des pays européens dans lequel le canal de la vente directe est le plus développé.
85. Dans son avis n° 19-A-08 précité, l'Autorité a fait le constat qu'il existait un déséquilibre concurrentiel qui s'incarnait notamment dans le volume important de ventes directes de médicaments, et qui bénéficiait aux deux extrémités de la chaîne de distribution, à savoir les laboratoires et les pharmaciens, au détriment des grossistes-répartiteurs<sup>52</sup>.
86. Ainsi, les grossistes-répartiteurs se trouvent contournés par les laboratoires sur un nombre croissant de molécules princeps, les laboratoires préférant passer par le canal de la vente directe afin de mieux contrôler la distribution de leurs produits (approvisionnement en ventes directes des pharmaciens pour 15 % environ des ventes totales de princeps). En outre, concernant les médicaments génériques, si la distribution se fait majoritairement par les

---

<sup>50</sup> Voir l'avis de l'Autorité de la concurrence n°19-A-08 précité, points 1028 et suivants.

<sup>51</sup> Sources données GERS 2020.

<sup>52</sup> Voir l'avis de l'Autorité de la concurrence n°19-A-08 précité, points 1131 et suivants.

grossistes (approvisionnement en ventes directes des pharmaciens pour 20 % environ des ventes totales de génériques), c'est en contrepartie de la renonciation à leurs marges autorisées sur ces produits, au bénéfice des pharmaciens.

87. Pour autant, le recours à la vente directe n'est pas en mesure de répondre à l'ensemble des besoins des pharmaciens notamment au regard du confort logistique apporté par les grossistes- répartiteurs, ainsi que cela a été développé aux points 30 et suivants ci-avant.
88. Il s'infère donc de ce qui précède que les ventes directes exercent une certaine pression concurrentielle sur les activités des grossistes-répartiteurs et, par extension, sur la nouvelle entité, mais que celle-ci reste limitée s'agissant plus particulièrement des médicaments remboursables.

#### **d) Sur le contrepouvoir de la demande**

89. De manière générale, la partie notifiante avance que l'activité de grossiste-répartiteur se caractérise par des coûts fixes très élevés et des marges faibles et réglementées ce qui implique pour les opérateurs de maximiser l'utilisation de leurs capacités. Dans ces conditions, la partie notifiante considère que les pharmaciens sont dans une position de négociation favorable.
90. La partie notifiante fait également valoir que les groupements de pharmacies constituent une force concurrentielle importante en France et exercent une forte puissance d'achat compensatrice sur les grossistes-répartiteurs.
91. Selon la partie notifiante, les groupements de pharmacies négocient des conditions, telles que des remises, avec les grossistes-répartiteurs pour le compte de leurs pharmacies membres et mettent ces conditions à leur disposition. L'appartenance à un groupement est donc intéressante pour les pharmacies dès lors qu'elle permet à ces dernières de bénéficier de meilleures conditions que celles qu'elles pourraient négocier individuellement avec les partenaires grossistes-répartiteurs du groupement puisque les négociations entre groupements et grossistes-répartiteurs se font sur des volumes plus importants, ce qui profite à l'ensemble des pharmacies membres.
92. Compte tenu du fait que les services fournis par les grossistes-répartiteurs actifs sur le marché sont généralement comparables, les groupements négocient plus particulièrement les conditions d'approvisionnement telles que le délai de livraison ou les remises accordées. Sur ce point, il ressort de l'instruction qu'il existe une vive concurrence entre les différents grossistes-répartiteurs pour obtenir des groupements que leurs adhérents s'approvisionnent en priorité auprès d'eux. Pour les grossistes-répartiteurs tels que les parties, qui disposent de leurs propres groupements, la concurrence est également vive pour obtenir de nouveaux adhérents.
93. Ces constats de l'existence d'un contrepouvoir de la demande sont confirmés par les réponses des concurrents au test de marché de la Commission européenne. Une grande majorité des concurrents a indiqué que les pharmaciens pouvaient disposer d'un fort pouvoir de négociation. Plusieurs répondants ont, sur ce point, mentionné que le contrepouvoir de la demande provenait de l'appartenance des pharmacies à des groupements qui sont en mesure d'obtenir des rabais significatifs auprès des fournisseurs.
94. Les réponses au test de marché réalisé auprès des groupements de pharmacies ne permettent pas de conclure sur l'intensité de ce contrepouvoir. Toutefois, l'Autorité observe que la moitié des répondants qui se sont exprimés sur ce point a indiqué disposer d'un pouvoir de négociation important.

95. Il se déduit des éléments rappelés ci-avant que les groupements des pharmacies qui négocient au nom et pour le compte de leurs adhérents de meilleures conditions commerciales sont en mesure de tempérer l'exercice du pouvoir de marché de la nouvelle entité.

### e) Conclusion

96. À l'issue de l'instruction menée, l'Autorité considère que le pouvoir de marché de la nouvelle entité, tant au niveau national que local, doit s'apprécier au regard des facteurs expliqués aux points 73 et suivants.

## 2. APPRÉCIATION DU POUVOIR DE MARCHÉ DE LA NOUVELLE ENTITÉ

97. Ainsi que le rappellent les lignes directrices relatives au contrôle des concentrations<sup>53</sup>, les parts de marché des parties et de leurs concurrents et le degré de concentration du marché concerné donnent une première indication utile à la détermination du pouvoir de marché de la nouvelle entité. Plus la part de marché de la nouvelle entité est élevée par rapport à celles de ses concurrents, plus la probabilité qu'elle confère ou renforce un pouvoir de marché est forte.
98. À cet égard, le paragraphe 622 des lignes directrices rappelle que *« l'existence de parts de marché d'une grande ampleur est un élément important dans l'appréciation du pouvoir de marché d'une entreprise. 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 »*.
99. Toutefois, on ne saurait exclure par principe tout problème de concurrence en présence de parts de marché inférieures au seuil indiqué ci-dessus dès lors que l'analyse des effets d'une opération doit être menée en fonction de la structure concurrentielle de chaque marché concerné. Ainsi, l'Autorité de la concurrence a déjà considéré à plusieurs reprises qu'une part de marché cumulée des parties comprise entre 40 et 50 % pouvait justifier que des zones de chalandise fassent l'objet d'un examen détaillé<sup>54</sup>.
100. Au cas d'espèce, l'Autorité mènera l'analyse en tenant compte des parts de marché de la nouvelle entité, mais également de l'ensemble des caractéristiques du marché décrites précédemment. À titre conservateur, l'Autorité examinera l'ensemble des zones de chalandises sur lesquelles la part de marché de la nouvelle entité sera supérieure à 40 %.

### a) Au niveau national

101. Sur le marché national de la répartition pharmaceutique en France, la part de marché cumulée des parties est estimée en 2020 à [40-50] %, l'opération entraînant une addition de parts de marché d'environ [5-10] points. En l'espèce, les parties resteront confrontées à la

---

<sup>53</sup> Voir les lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations, 2020, § 565 à 566.

<sup>54</sup> Voir, en ce sens, décision n° 20-DCC-164 du 17 novembre 2020 relative à la prise de contrôle exclusif d'actifs de la société Franprix Leader Price Holding par Aldi, point 60 et décision n°15-DCC-115 du 18 septembre 2015 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Audika Groupe et de ses filiales par le groupe William Demant, point 45.

concurrence de 5 autres acteurs : CERP Rouen ([20-30] %), Alliance Healthcare ([10-20] %) CERP Rhin-Rhône Méditerranée ([10-20] %), CERP Bretagne Atlantique ([0-5] %) et Giphar ([0-5] %).

102. L'Autorité note qu'à l'issue de l'opération, la nouvelle entité disposera d'une part de marché significative et près de deux fois supérieure à celle de son premier concurrent, CERP Rouen. L'opération fait passer le nombre d'acteurs de sept à six.
103. Pour autant, l'Autorité considère que l'opération n'est pas susceptible de mener à une dégradation des conditions commerciales des clients des parties au niveau national pour les raisons suivantes.
104. L'Autorité observe qu'à l'issue de l'opération la nouvelle entité demeurera confrontée à la concurrence d'au moins 3 opérateurs disposant d'une part de marché supérieure à 10 % au niveau national. Au regard de la couverture géographique de la nouvelle entité, cette dernière sera toujours confrontée à la concurrence d'Alliance qui dispose d'une présence nationale. En outre, il ressort de l'audition du représentant d'un opérateur concurrent que, bien qu'indépendants les uns des autres, les 3 groupes CERP peuvent proposer des offres commerciales communes afin de répondre à des appels d'offres organisés par des acteurs exigeant une couverture géographique nationale. Cette présence garantit que les pharmacies et les groupements clients de la nouvelle entité disposeront d'alternatives crédibles aux services fournis par les parties dans le cas où la nouvelle entité dégraderait les tarifs ou la qualité des prestations offertes à ses clients.
105. Cette observation est corroborée par les réponses au test de marché des groupements de pharmacies qui ont répondu en majorité que, postérieurement à l'opération, il demeurera un nombre suffisant de grossistes susceptibles de répondre à leurs besoins. Au regard des éléments de contexte rappelés aux points 73 et suivants ci-avant, l'opération n'est pas susceptible d'entraîner une dégradation des conditions commerciales des clients de la nouvelle entité.
106. Par conséquent, au regard de la présence et du positionnement des concurrents, de l'existence d'un contrepouvoir de la demande et de la pression concurrentielle des ventes directes, l'Autorité considère que l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur le marché de la répartition pharmaceutique au niveau national.

## **b) Au niveau local**

### *Sur la méthode de calcul de parts de marché locales*

#### *Position de la partie notificante*

107. Au cours de l'instruction, la partie notificante a proposé l'emploi d'une méthode consistant à calculer les positions des parties et de leurs concurrents, dans une zone géographique donnée, sur la base du chiffre d'affaires réalisé auprès des clients établis dans cette zone. Selon cette méthode, les parts de marché locales en valeur sont calculées en prenant en compte les clients localisés dans la zone géographique concernée et intègrent tous les dépôts des grossistes-répartiteurs qui livrent les clients qui se situent dans cette zone, y compris les dépôts qui ne se situent pas dans cette zone géographique. À l'inverse, ne sont pas prises en compte les ventes réalisées auprès de clients ne résidant pas dans la zone géographique concernée, quand bien même le dépôt est situé dans cette zone géographique.

#### *Position de l'Autorité*



108. Le paragraphe 546 des lignes directrices souligne, à propos du commerce de détail, qu'il peut exister *« des magasins, non présents dans la zone de chalandise retenue, mais susceptibles, en cas d'augmentation de prix ou de dégradation de la qualité des services rendus du magasin examiné, de constituer des offres alternatives crédibles vers lesquels les consommateurs se tourneraient. À cet égard, le calcul des parts de marché sur des zones de chalandise locales peut être sensible à des effets de seuil. L'Autorité vérifie s'il convient d'intégrer des concurrents situés au-delà de la zone de chalandise identifiée mais qui exercent une pression concurrentielle sur le magasin identifié. »*
109. Le paragraphe 547 précise que l'Autorité *« peut aussi avoir recours à des méthodes plus sophistiquées susceptibles de répondre à ce problème et qui apportent un éclairage complémentaire. Ainsi, il est possible, pour apprécier les effets de l'opération, de calculer les parts de marché du point de vue de chacun des clients, réels ou hypothétiques, de la zone de chalandise analysée (c'est-à-dire dans une zone centrée sur ce client et de rayon identique à celui de la zone de chalandise), puis d'agréger ces parts de marché avec une pondération appropriée. »*
110. Au cas d'espèce, l'application de cette méthode permet d'identifier précisément les ventes des dépôts des grossistes-répartiteurs qui livrent les pharmacies établis dans une zone et témoigne dès lors plus correctement de la pression concurrentielle entre les dépôts de grossistes-répartiteurs. Elle permet une analyse relativement fine de la pression concurrentielle que peuvent exercer les dépôts concurrents puisque chacun n'est pris en compte qu'à hauteur de la proportion de clients localisés dans la zone de recrutement du dépôt étudié au centre de la zone, qui s'adressent effectivement au dépôt concurrent.
111. Compte tenu de ces éléments, et en raison de la spécificité de la présente affaire qui concerne un secteur pour lequel l'accès aux données permet une mise en œuvre pertinente de cette méthodologie de calcul des parts de marché locale, l'Autorité considère que l'analyse concurrentielle locale doit être menée sur la base de parts de marché calculées en fonction de la localisation des clients des parties.

#### *Analyse des zones locales*

112. L'Autorité a analysé 59 zones de chalandises représentant les empreintes réelles des 59 dépôts appartenant aux parties. Au regard des éléments de contexte rappelés aux paragraphes 73 et suivants, l'Autorité considère que tout risque d'atteinte à la concurrence peut être écarté dès lors que la nouvelle entité disposera d'une part de marché inférieure à 40 %.
113. À l'issue de l'opération, la nouvelle entité disposera d'une part de marché comprise entre 40 % et 49 % dans 23 zones locales, et d'une part de marché supérieure ou égale à 50 % dans 16 zones locales.

*Sur les zones où la part de marché de la nouvelle entité est comprise entre 40 et 49 %*

114. Sur les 23 zones identifiées, la nouvelle entité demeurera confrontée à la concurrence d'au moins 3 concurrents, dont deux disposant d'une part de marché supérieure individuellement à 15 %, dans 17 d'entre elles<sup>55</sup>, de sorte que tout risque anticoncurrentiel peut être écarté.

---

<sup>55</sup> Les 17 zones sont celles des dépôts de Phoenix situés à Auxerre, Blois, Lyon, Metz, Les Mureaux, Puget, Toulon et Toulouse ainsi que celles des dépôts d'OCP situés à Bayonne, Blois, Créteil, Melun, au Plessis-Robinson, à Saintes, Saint-Laurent, Toulouse, et du dépôt Comptoir Pharmaceutique Méditerranéen à Monaco.

Pour les 6 autres zones, les risques anticoncurrentiels peuvent être écartés pour les raisons suivantes.

115. Sur les zones des dépôts d'OCP et de Phoenix situés à Lille<sup>56</sup>, la part de marché de la nouvelle entité s'établira autour de [40-50] % (Phoenix : [10-20] % ; OCP : [30-40] %). La nouvelle entité demeurera confrontée à la concurrence de CERP Rouen qui dispose d'une part de marché similaire ([30-40] %) ainsi que d'Alliance ([10-20] %) troisième acteur du secteur et qui dispose d'une assise nationale. Par ailleurs, Sogiphar est également présent avec une part de marché d'environ [5-10]%. L'Autorité considère que, dans ces conditions et compte tenu des éléments rappelés aux points 73 et suivants, l'opération n'est pas de nature à entraîner des effets anticoncurrentiels sur ces zones.
116. Sur la zone du dépôt de Phoenix situé à Chatelleraut, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [40-50] % (Phoenix : [20-30] % ; OCP : [20-30] %). La nouvelle entité demeurera confrontée à la concurrence d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [30-40] % ainsi que de CERP Rouen ([10-20] %). Par ailleurs, deux autres acteurs Sogiphar ([5-10] %) et CERP Bretagne-Atlantique ([5-10] %) sont également présents. L'Autorité considère que, dans ces conditions et compte tenu des éléments rappelés aux points 73 et suivants, l'opération n'est pas de nature à entraîner des effets anticoncurrentiels sur cette zone.
117. Sur la zone du dépôt d'OCP situé à Lyon, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [40-50] % (Phoenix : [5-10] % ; OCP : [40-50] %). Outre la faible addition de parts de marché sur cette zone, l'Autorité constate que la nouvelle entité demeurera confrontée à la concurrence de trois acteurs, CERP Rouen qui dispose d'une part de marché de [20-30] % ainsi que d'Alliance ([10-20] %) et CERP RRM ([10-20] %). L'Autorité considère que, dans ces conditions et compte tenu des éléments rappelés aux points 73 et suivants, l'opération n'est pas de nature à entraîner des effets anticoncurrentiels sur cette zone.
118. Sur la zone du dépôt de Phoenix situé à Niort, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [40-50] % (Phoenix : [10-20] % ; OCP : [30-40] %). Pour autant, la nouvelle entité demeurera confrontée à la concurrence de CERP Bretagne-Atlantique ([30-40] %) ainsi que d'Alliance ([10-20] %). Par ailleurs, deux autres acteurs Sogiphar ([5-10] %) et CERP Bretagne-Atlantique ([5-10] %) sont également présents. L'Autorité considère que, dans ces conditions et compte tenu des éléments rappelés aux points 73 et suivants, l'opération n'est pas de nature à entraîner des effets anticoncurrentiels sur cette zone.
119. Enfin, sur la zone du dépôt d'OCP situé à Atton, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [40-50] % (Phoenix : [20-30] % ; OCP : [20-30] %). Pour autant, la nouvelle entité demeurera confrontée à la concurrence d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [20-30] % ainsi que de CERP RRM ([10-20] %) et CERP Rouen ([10-20] %). L'Autorité considère que, dans ces conditions et compte tenu des éléments rappelés aux points 73 et suivants, l'opération n'est pas de nature à entraîner des effets anticoncurrentiels sur cette zone.

*Sur les zones où la part de marché de la nouvelle entité est supérieure ou égale à 50 %*

120. Dans les 16 zones dans lesquelles la part de marché de la nouvelle entité est supérieure ou égale à 50 %, l'Autorité a vérifié si la position de la nouvelle entité lui permettrait de

---

<sup>56</sup> Cette zone est constituée du dépôt d'OCP et de celui de Phoenix, tous deux situés dans Lille.

diminuer la marge rétrocédée aux pharmaciens ou de dégrader la qualité de ses services au détriment des pharmacies installées dans ces zones.

121. L'Autorité considère que tout risque de dégradation des conditions commerciales pour les pharmacies servies par ces dépôts peut être écarté dans 15 zones pour les raisons suivantes.
122. Sur la zone autour du dépôt d'OCP situé à Paris, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [50-60] % (Phoenix : [5-10] % ; OCP : [40-50] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence de CERP Rouen qui dispose d'une part de marché de [30-40] %, d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [10-20] % et, plus marginalement, de Sogiphar dont la part de marché s'élève à [0-5] %. L'Autorité observe en outre qu'une part très significative ([80-90] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [10-20] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt d'OCP situé à Paris ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales de ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.
123. Sur la zone autour du dépôt d'OCP situé à Tarbes, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [50-60] % (Phoenix : [10-20] % ; OCP : [30-40] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence de CERP Rouen qui dispose d'une part de marché de [20-30] %, d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [20-30] % et, plus marginalement, de Sogiphar dont la part de marché s'élève à [0-5]%. L'Autorité observe en outre qu'une part très significative ([80-90] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt d'OCP situé à Tarbes ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales de ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.
124. Sur la zone autour du dépôt de Phoenix situé à Reims, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [50-60] % (Phoenix : [10-20] % ; OCP : [30-40] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence de CERP Rouen qui dispose d'une part de marché de [20-30] %, d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [10-20] % et de Sogiphar dont la part de marché s'élève à [0-5] %. L'Autorité observe en outre qu'une part importante ([60-70] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces

conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt de Phoenix situé à Reims ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales de ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.

125. Sur la zone autour du dépôt de Phoenix situé à Pau, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [50-60] % (Phoenix : [10-20] % ; OCP : [30-40] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence de CERP Rouen qui dispose d'une part de marché de [20-30] %, d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [10-20] % et, plus marginalement, de Sogiphar dont la part de marché s'élève à [0-5]%. L'Autorité observe en outre qu'une part importante ([60-70] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5]% des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt de Phoenix situé à Pau ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales de ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.
126. Sur la zone autour du dépôt Phoenix situé à Créteil, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [50-60] % (Phoenix : [10-20] % ; OCP : [40-50] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence de CERP Rouen qui dispose d'une part de marché de [20-30] %, d'Alliance ([20-30] %) et Sogiphar ([0-5] %). L'Autorité observe en outre qu'une part importante ([60-70] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels [10-20] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt Phoenix situé à Créteil ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales de ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.
127. Sur la zone autour du dépôt OCP situé en Champagne-Ardenne, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [50-60] % (Phoenix : [20-30] % ; OCP : [30-40] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [20-30] %, de CERP Rouen ([20-30] %) et deux autres concurrents avec des

parts de marché inférieures à [5-10] %. L'Autorité observe en outre qu'une part très significative ([90-100] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt d'OCP situé à en Champagne-Ardenne ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales de ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.

128. Sur la zone autour du dépôt Phoenix situé à Troyes, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [50-60] % (Phoenix : [20-30] % ; OCP : [20-30] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence de CERP Rouen qui dispose d'une part de marché de [20-30] % ainsi que d'Alliance ([10-20] %), CERP RRM ([5-10] %) et Sogiphar ([0-5] %). L'Autorité observe en outre qu'une part très significative ([80-90] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt Phoenix situé à Troyes ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales de ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.
129. Sur la zone autour du dépôt d'OCP situé à Montluçon, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [50-60] % (Phoenix : [10-20] % ; OCP : [40-50] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [20-30] % ainsi que de CERP Rouen ([10-20] %) et de trois autres opérateurs dont la part de marché cumulée est inférieure à [10-20] %. L'Autorité observe en outre qu'une part très significative ([70-80] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt d'OCP situé à Montluçon ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales de ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.

130. Sur la zone autour du dépôt d'OCP situé à Troyes, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [50-60] % (Phoenix : [20-30] % ; OCP : [20-30] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence principalement d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [20-30] % ainsi que de CERP Rouen ([10-20] %) et de CERP RRM ([5-10] %). Ceci étant, l'Autorité observe qu'une part très significative ([90-100] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt d'OCP situé à Troyes ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales pour ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.
131. Sur la zone autour du dépôt d'OCP situé à Nevers, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [60-70] % (Phoenix : [20-30] % ; OCP : [40-50] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence principalement d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [20-30] % ainsi que de CERP RRM ([5-10] %) et de manière marginale, de deux autres opérateurs. Néanmoins, l'Autorité observe qu'une part très significative ([90-100] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt d'OCP situé à Nevers ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales pour ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.
132. Sur la zone autour du dépôt d'OCP situé à Saint-Étienne, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [60-70] % (Phoenix : [10-20] % ; OCP : [40-50] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [10-20] % ainsi que de CERP Rouen ([10-20] %) et CERP RRM ([5-10] %). Ceci étant, l'Autorité observe qu'une part très significative ([70-80] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt d'OCP situé à Saint-Étienne ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales pour ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible

des clients qui n'est pas affilié à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.

133. Sur la zone autour du dépôt d'OCP situé à Toulon, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [60-70] % (Phoenix : [20-30] % ; OCP : [40-50] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [10-20] % ainsi que de CERP RRM ([10-20] %). L'Autorité observe en outre qu'une part importante ([50-60] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt d'OCP situé à Toulon ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales de ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affiliée à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.
134. Sur la zone autour du dépôt de Phoenix situé à Moulins, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [60-70] % (Phoenix : [10-20] % ; OCP : [40-50] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence principalement d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [20-30] %. Les autres acteurs présents sur cette zone disposent quant à eux d'une part de marché limitée : CERP Rouen ([0-5] %), CERP RRM ([5-10] %), CERP BA ([0-5] %). Pour autant, l'Autorité observe qu'une part très significative ([70-80] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt de Phoenix situé à Moulins ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales pour ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affilié à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.
135. Sur la zone autour du dépôt d'OCP situé à Clermont-Ferrand, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [60-70] % (Phoenix : [10-20] % ; OCP : [50-60] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence principalement d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [20-30] %. Les autres acteurs présents sur cette zone disposent quant à eux d'une part de marché limitée : CERP Rouen ([0-5] %) et CERP RRM ([5-10] %). Néanmoins, l'Autorité observe qu'une part très significative ([70-80] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès des pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions

commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt d'OCP situé à Clermont-Ferrand ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales pour ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affilié à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.

136. Sur la zone autour du dépôt de Phoenix situé à Clermont-Ferrand, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [70-80] % (Phoenix : [20-30] % ; OCP : [50-60] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence principalement d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [10-20] % et de CERP RRM ([10-20] %). Ceci étant, l'Autorité observe qu'une part très significative ([80-90] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisée auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale, et pour lesquels seulement [0-5] % des membres affiliés sont localisés dans la zone locale. Dans ces conditions, la puissance de marché de la nouvelle entité doit être relativisée. Les conditions commerciales étant négociées avec ces groupements au niveau national ou multirégional pour leurs membres, la puissance de marché de la nouvelle entité dans la zone autour du dépôt de Phoenix situé à Clermont-Ferrand ne lui permettrait pas d'imposer une dégradation des conditions commerciales pour ses nombreux clients de la zone membres de ces groupements. Par ailleurs, la nouvelle entité ne serait pas incitée à dégrader les conditions commerciales pour la proportion très faible des clients qui n'est pas affilié à ces groupements, ceux-ci disposant toujours d'alternatives crédibles aux services de la nouvelle entité dans la zone. Dans ces conditions, l'opération n'est pas de nature à entraîner des risques anticoncurrentiels dans cette zone.
137. En revanche, la situation est différente sur la zone autour du dépôt de Phoenix situé à Saint-Étienne. Sur cette zone, la part de marché de la nouvelle entité s'établira à [60-70] % (Phoenix : [10-20] % ; OCP : [40-50] %). À l'issue de l'opération, la nouvelle entité fera face à la concurrence d'Alliance qui dispose d'une part de marché de [10-20] % ainsi que de CERP Rouen ([10-20] %) et CERP RRM ([5-10] %). En outre, l'Autorité observe qu'une part très limitée ([30-40] %) du chiffre d'affaires du dépôt est réalisé auprès de pharmacies qui sont membres de groupements disposant d'une implantation nationale ou multirégionale. Les clients sont majoritairement affiliés à des groupements régionaux dont les adhérents sont quasiment tous dans la zone ([90-100] %). Au regard de ces éléments, l'Autorité considère que la nouvelle entité pourra être incitée et disposera de la capacité de dégrader les conditions commerciales pour une large part de sa clientèle présente dans cette zone. Le renforcement significatif de la position de la nouvelle entité sur le marché de la répartition pharmaceutique sur cette zone n'est pas compensé par une offre alternative crédible et suffisante de la part des opérateurs concurrents.
138. Afin de remédier au risque anticoncurrentiel identifié, la partie notifiante a déposé des engagements, analysés en section V de la présente décision.

### **c) Conclusion**

139. Le projet de concentration n'est pas susceptible d'entraîner des effets anticoncurrentiels au niveau national. En revanche, l'analyse menée au niveau local ne permet pas d'écarter tout risque de dégradation des conditions commerciales pour les clients de la nouvelle entité sur la zone locale du dépôt de Phoenix situé à Saint-Étienne.



## V. Les engagements

140. Afin de remédier aux effets anticoncurrentiels identifiés ci-dessus, la partie notifiante a déposé, le 18 juillet 2022, une première proposition d'engagements qui a été soumise à un test de marché afin de permettre à l'Autorité de recueillir les observations des tiers sur ces remèdes. À la suite de ce test de marché, une nouvelle proposition d'engagements a été formulée par la partie notifiante le 5 août 2022. Cette proposition d'engagements a, elle aussi, été soumise à un test de marché. Une ultime version des engagements a été proposée à l'Autorité le 23 septembre 2022. Les engagements, dans leur version du 23 septembre 2022, permettent de remédier aux risques d'atteinte à la concurrence identifiés par l'Autorité et sont présentés ci-après. Le texte intégral de ces engagements, joint en annexe, fait partie intégrante de la présente décision.

### A. LES ENGAGEMENTS PROPOSÉS

141. Les engagements proposés par la partie notifiante ont pour but de remédier aux effets anticoncurrentiels que l'opération engendre sur le marché de la répartition pharmaceutique dans la zone de Saint-Étienne (42).
142. Dans les versions initiales des engagements, la partie notifiante a proposé de souscrire des engagements structurels de cession d'actifs.
143. Dans la première version des engagements soumise à un test de marché, la partie notifiante s'est engagée à céder à un acquéreur indépendant le dépôt détenu par Phoenix dans la zone.
144. Devant le constat, issu du premier test de marché, qu'aucun acquéreur ne serait intéressé par la reprise de ce dépôt, la partie notifiante s'est engagée, dans la deuxième version des engagements à céder le dépôt détenu par OCP dans la même zone.
145. La partie notifiante a également proposé des engagements comportementaux.
146. La première version des engagements prévoyait un engagement d'informer les pharmacies et groupements desservis par les dépôts de Phoenix et OCP dans la zone de la possibilité de se tourner vers le repreneur du site cédé ou tout autre grossiste-répartiteur concurrent pour leur approvisionnement et ainsi de mettre fin à leur relation commerciale avec la nouvelle entité sans pénalités et sans délai. Cette mesure était accompagnée d'un engagement de la nouvelle entité à ne réaliser aucune vente active ou aucun démarchage pendant [confidentiel] ans auprès de ces pharmacies et groupements.
147. Dans la deuxième version des engagements, la nouvelle entité a proposé de résilier les contrats conclus avec les groupements régionaux dont tout ou partie des pharmacies affiliées sont livrées par les dépôts OCP et Phoenix de la zone Saint-Étienne. Cet engagement était accompagné d'une promesse de ne pas conclure de nouveaux accords avec les groupements visés par la résiliation et de ne réaliser aucune vente active ou démarchage auprès des pharmacies membres de ces groupements pendant une période de [confidentiel] années.
148. La version définitive des engagements comporte exclusivement des mesures comportementales : la nouvelle entité s'engage à permettre à l'ensemble des groupements régionaux dont tout ou partie des pharmacies affiliées sont livrées par le dépôt Phoenix de la zone Saint-Étienne ou par le dépôt OCP de la zone de mettre fin à leurs relations avec la nouvelle entité, sans pénalité ni indemnité, avant le 31 décembre 2022.

149. La nouvelle entité s'oblige en outre, à prévoir, à compter du 1er janvier 2023, que tout nouveau contrat ou contrat renouvelé ou poursuivi avec ces groupements stipulera expressément le droit, pour ces groupements régionaux, de mettre fin à tout moment à leurs relations avec la nouvelle entité, sans pénalités ni indemnités, au profit d'un concurrent de la nouvelle entité. Cette obligation de la nouvelle entité restera en vigueur pendant une durée de cinq années.

## **B. L'APPRÉCIATION DES ENGAGEMENTS PROPOSÉS**

### **1. SUR LES PRINCIPES DEVANT GUIDER L'APPRÉCIATION DES ENGAGEMENTS PROPOSÉS**

150. 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 des autorités de concurrence et la jurisprudence du Conseil d'État afin d'être jugées suffisantes pour assurer une concurrence effective sur les marchés concernés, conformément aux dispositions de l'article L. 430-7 du code de commerce.
151. Ainsi que le précisent les lignes directrices de l'Autorité précitées, ces mesures doivent être efficaces en permettant de remédier aux atteintes à la concurrence identifiées. À cette fin, leur mise en œuvre ne doit pas soulever de doute, ce qui implique qu'elles soient rédigées de manière suffisamment claire et précise et que les modalités opérationnelles pour les réaliser soient suffisamment détaillées<sup>57</sup>. Il ressort également de la jurisprudence du Conseil d'État qu'il appartient à l'Autorité « *de n'accepter des engagements que s'ils sont suffisamment certains et mesurables* »<sup>58</sup>. Leur mise en œuvre doit également être rapide, la concurrence n'étant pas préservée tant qu'elles ne sont pas réalisées. Elles doivent également être contrôlables. Enfin, l'Autorité doit veiller à ce que les mesures correctives soient proportionnées. En particulier, un engagement n'a pas vocation à accroître le degré de concurrence qui existait sur un marché avant l'opération de concentration.
152. L'Autorité recherche en priorité des mesures correctives structurelles, qui visent à garantir des structures de marché compétitives par des cessions d'activités à un acquéreur approprié, susceptible d'exercer une concurrence réelle, ou l'élimination de liens capitalistiques entre des concurrents<sup>59</sup>. L'Autorité estime néanmoins que des remèdes de nature comportementale peuvent s'avérer tout aussi efficaces pour compenser les atteintes à la concurrence dans certains cas<sup>60</sup>.

### **2. SUR LE CARACTÈRE APPROPRIÉ DES ENGAGEMENTS PROPOSÉS**

#### **a) L'engagement de cession**

---

<sup>57</sup> Voir, en ce sens, paragraphe 354 des lignes directrices.

<sup>58</sup> Voir CE, Assemblée, 23 décembre 2014, St Métropole Télévision, n° 363702, publié au recueil.

<sup>59</sup> Paragraphe 414 des lignes directrices.

<sup>60</sup> Paragraphe 415 des lignes directrices.

153. Dans leurs versions initiales, les engagements proposés par la partie notifiante comportaient un volet structurel consistant en la cession des actifs constitutifs du fonds de commerce du dépôt Phoenix ou d'OCP dans la zone de chalandise de Saint-Étienne. Cet engagement ne figure plus dans la version définitive des engagements.
154. Dans leur principe, de tels engagements de cession sont adaptés en ce qu'ils visent à délier les actifs concernés de tout lien avec la nouvelle entité en permettant à des grossistes-répartiteurs concurrents de les acquérir. La cession d'un fonds de commerce au profit d'un concurrent indépendant dans une zone de chevauchement met en effet fin aux problèmes de concurrence liés à l'addition des parts de marché de la cible et de l'acquéreur dans la mesure où cette cession s'accompagne de celle de la clientèle liée au fonds de commerce.
155. Toutefois, le secteur de la distribution pharmaceutique présente des spécificités dont il convient de tenir compte pour apprécier le caractère adéquat et pertinent d'un engagement de cession.
156. En l'espèce, il n'apparaît pas possible de transférer de manière plausible une part significative de la clientèle du fonds de commerce cédé, et partant le chiffre d'affaires affilié, au repreneur. En effet, en vertu du contexte légal et réglementaire, les pharmacies sont libres de s'approvisionner auprès du grossiste de leur choix sans que ce dernier ne puisse refuser de les livrer. En outre, comme indiqué supra paragraphe 80, le secteur de la distribution pharmaceutique se caractérise par une fluidité des clients. Dans ces conditions, et dès lors qu'on ne saurait exclure que des pharmacies souhaitent se tourner vers la nouvelle entité pour son approvisionnement, il existe un risque d'érosion du chiffre d'affaires rattaché au dépôt cédé.
157. Ce constat ressort également des réponses aux tests de marchés menés par l'Autorité. Aucun des concurrents interrogés n'a manifesté un intérêt pour la reprise du dépôt de Phoenix ou du dépôt OCP, au motif notamment qu'il n'y a aucune garantie de maintien du chiffre d'affaires du site post-cession. Cette absence de certitude sur la cession de la clientèle est d'autant plus problématique que certains répondants estiment que la mise en exploitation de l'un ou l'autre des deux sites imposerait des investissements conséquents pour les repreneurs.
158. Les concurrents interrogés se disent en revanche en mesure, le cas échéant, de développer leurs capacités pour desservir une très large proportion de nouveaux clients présents dans la zone de chalandise du dépôt Phoenix Saint-Étienne depuis leurs dépôts situés dans des zones limitrophes.
159. Dans ces conditions, et dans la mesure où les engagements comportementaux (voir infra) suffisent à remédier aux problèmes de concurrence soulevés, l'engagement de cession de fonds de commerce proposé n'apparaît ni nécessaire ni efficace.

#### **b) Les engagements comportementaux**

160. Dans la mesure où une cession de clientèle pure et simple n'est pas envisageable pour les raisons évoquées précédemment, les engagements doivent à tout le moins viser à empêcher que les groupements et leurs adhérents restent captifs de la nouvelle entité et ainsi permettre aux concurrents de constituer une alternative crédible à la nouvelle entité.
161. La partie notifiante a notamment proposé de s'engager à résilier les contrats conclus par OCP et Phoenix avec les groupements régionaux dont les adhérents sont présents dans la zone et à ne pas conclure avec eux à l'avenir des contrats de référencement ou assimilés pendant une période de deux années. Elle a proposé dans le même temps de ne réaliser aucune vente

active ou aucun démarchage auprès de l'une quelconque des pharmacies membres des groupements régionaux concernés pendant une période de [confidentiel] années.

162. Du fait de ces engagements, la nouvelle entité ne serait plus référencée par les groupements régionaux pendant [confidentiel] années. À moins que tous les pharmaciens adhérents de ces groupements renoncent aux avantages liés à leurs adhésions à des groupements pour s'approvisionner individuellement directement auprès de la nouvelle entité, ce qui est peu probable, la nouvelle entité renoncerait ainsi à une part conséquente de sa clientèle correspondant à un chiffre d'affaires pouvant être évalué à [confidentiel] millions d'euros, soit un montant équivalent au chiffre d'affaires réalisé par le dépôt Phoenix de Saint-Étienne.
163. Cependant, un engagement consistant à permettre aux groupements de sortir de la relation contractuelle avec la nouvelle entité sans contraintes permet d'arriver au même résultat sans être préjudiciable aux groupements et leurs adhérents. L'interdiction de contracter à l'avenir avec les groupements reviendrait à affaiblir encore plus la concurrence existante pour ces derniers et leurs adhérents en les privant des services de la nouvelle entité réduisant l'offre de 5 acteurs avant l'opération à 3 en application des engagements.
164. La version définitive des engagements, en ce qu'ils prévoient que les groupements régionaux dont les adhérents sont desservis par les dépôts OCP et Phoenix de la zone, peuvent résilier les contrats les liant à la nouvelle entité sans frais ni pénalités d'ici le 31 décembre 2022, et qu'au-delà du 1<sup>er</sup> janvier 2023, tout contrat liant ces groupements à la nouvelle entité prévoient expressément que les groupements pourront à tout moment sortir de la relations contractuelle sans frais et sans pénalités répond à l'objectif recherché. Avec ces mesures, les concurrents présents dans la zone disposeront toujours de la possibilité d'acquérir cette clientèle en proposant des offres plus attractives. De leur côté, les groupements conserveront la capacité de se détacher de la nouvelle entité si cette dernière tente d'user de son pouvoir de marché pour dégrader les conditions commerciales.
165. En conclusion, l'instruction a permis de conclure que des engagements consistant à permettre aux groupements régionaux de résilier les accords conclus avec la nouvelle entité sans frais et sans délai, sont suffisants pour pallier les effets anticoncurrentiels de l'opération.
166. Ces différents mécanismes garantissent donc l'efficacité des remèdes de sorte que les engagements souscrits permettent d'écarter les préoccupations de concurrence identifiées par l'Autorité dans la zone de Saint-Étienne.

## DÉCIDE

**Article unique :** L'opération notifiée sous le numéro 21-210 est autorisée sous réserve des engagements décrits aux paragraphes 140 à 166 ci-dessus et annexés à la présente décision.

Le président,

Benoît Cœuré

---

© Autorité de la concurrence