

FR

***Cas n° IV/M.426 -
RHONE-POULENC /
COOPER***

Le texte en langue française est le seul disponible et faisant foi.

**RÈGLEMENT (CEE) n° 4064/89
SUR LES CONCENTRATIONS**

Article 6, paragraphe 1, point b) NON-OPPOSITION
date: 18.04.1994

*Disponible aussi dans la base de données CELEX,
numéro de document 394M0426*



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 18.4.1994

VERSION PUBLIQUE

PROCEDURE CONCENTRATIONS
DECISION ARTICLE 6(1)(b)

Recommandé avec accusé de réception

A la partie notifiante

Objet : Affaire n° IV/M.426 - Rhône-Poulenc/Cooper
Votre notification du 11.03.1994 conformément à l'article 4 du règlement
du Conseil n° 4064/89.

1. Le 11 mars 1994, Rhône Poulenc SA (RP) a notifié à la Commission un projet d'acquisition de la société Coopération Pharmaceutique Française (Cooper) par voie d'offre d'acquisition ou d'échange de l'ensemble des actions de Cooper, société non cotée à la Bourse de Paris ni inscrite au marché hors côté.
2. Après examen de cette notification, la Commission a abouti à la conclusion que l'opération notifiée entre dans le champ d'application du règlement du Conseil n° 4064/89 et ne soulève pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun.

I. LES PARTIES et L'OPERATION

3. RP, partie notifiante, est une société holding antérieurement contrôlée par l'Etat français et privatisée en décembre 1993. A la clôture de l'opération de privatisation, le capital de RP est réparti entre le public (67%), un noyau stable d'actionnaires institutionnels (24%), les salariés de RP (6%) et l'Etat (3%). RP est actif dans les secteurs des produits intermédiaires organiques et minéraux, des spécialités chimiques, des fibres et polymères, de l'agro-chimie, et enfin de la santé au travers notamment de Rhône-Poulenc Rorer Inc. (RPR) dont RP détient 68% du capital.
4. Le département "santé" de RP se divise en deux branches :
 - santé humaine, au travers de deux filiales, Rhône-Poulenc Rorer (médicaments) et Pasteur-Mérieux Connaught (vaccins).
 - santé animale, au travers de Rhône-Mérieux (pharmacie vétérinaire) et de RP Animal Nutrition (nutrition animale); l'activité de Rhône-Mérieux se répartit en biologie (vaccins) et chimiothérapie à destination de 4 filières dont la filière "animaux de compagnie".
5. Cooper est une société dont le capital est réparti entre trois mille pharmaciens (36%), la Société pharmaceutique de l'Esplanade (22%), les Laboratoires Beaufour (6%), des familles d'actionnaires (15%), le Laboratoire Salver contrôlé par Cooper (18%) et le Laboratoire Hamel (3%).
6. La société Cooper exerce une double activité de production de spécialités pharmaceutiques, de produits de droguerie pharmaceutique et d'articles orthopédiques au travers des laboratoires dont elle a le contrôle et de distribution de médicaments, de produits de droguerie pharmaceutique, de matériel médical et d'accessoires divers (dont orthopédie). Cooper distribue ses propres produits (1/3 de son CA distribution) et des produits de laboratoires tiers comme ceux de RP (Doliprane-Codoliprane) ou de Vétocentre (Biocanina).
7. Rhône-Poulenc SA a lancé, le 1er mars 1994, une offre d'acquisition de la totalité des actions de la Coopération Pharmaceutique Française par voie d'achat ou d'échange contre des actions de Rhône-Poulenc SA.

II. LA CONCENTRATION

8. L'offre d'acquisition porte sur l'ensemble du capital de Cooper. Si elle réussit, elle donnera à RP le contrôle de Cooper. Dans l'hypothèse où la réponse à l'offre ne donnerait à RP que les 2/3 du capital de Cooper, RP détiendrait le contrôle de Cooper dans la mesure où l'offre est soumise à la condition suspensive du vote par l'Assemblée Générale Extraordinaire des actionnaires de Cooper de la modification statutaire visant à conférer un même droit de vote à toutes les actions en supprimant la limitation du nombre de droits de vote par actionnaire et le droit de vote double.
L'opération constitue donc une concentration au sens de l'article 3(1)(b) du règlement.

III. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

9. Le chiffre d'affaires du groupe Rhône-Poulenc, comme celui de Cooper, dépassent, pour le dernier exercice clos, tant le montant de 5 milliards d'Ecus au plan mondial que le

montant de 250 millions d'Ecus au plan communautaire. Les entreprises concernées n'ont pas réalisé plus des deux-tiers de leur chiffre d'affaires dans un seul et même Etat membre. L'opération est donc de dimension communautaire.

IV. COMPATIBILITE AVEC LE MARCHE COMMUN

Détermination des marchés concernés

A. Marché de produits

1) Le secteur du médicament

10. La directive du Conseil du 26.01.1965 (65/65 CEE) concernant le rapprochement des dispositions législatives réglementaires et administratives, relatives aux médicaments dispose que : "toute substance ou composition présentée comme possédant des propriétés curatives ou préventives à l'égard des maladies humaines ou animales; toute substance ou composition pouvant être administrée à l'homme ou à l'animal en vue d'établir un diagnostic médical ou de restaurer, corriger ou modifier des fonctions organiques chez l'homme ou l'animal est également considérée comme médicament."

Les médicaments se subdivisent en deux catégories : les médicaments soumis à prescription obligatoire (MPO) et les médicaments en vente libre (MVL). Les MPO sont des produits pharmaceutiques uniquement accessibles sur prescription médicale et faisant pour l'essentiel l'objet d'un remboursement par le système de protection sociale. Les MVL sont des produits pharmaceutiques en vente libre dont certains peuvent faire l'objet d'une prescription médicale et d'un remboursement par le système de protection sociale. L'analyse portera sur les MVL, dans la mesure où Cooper n'a aucune activité de production de MPO.

11. Ces deux grandes catégories peuvent elles-mêmes être éclatées en classes thérapeutiques selon la classification ATC reconnue et utilisée par l'Organisation Mondiale de la Santé. Cette classification, antérieurement retenue par la Commission⁽¹⁾, permet de regrouper les médicaments tant en fonction de leur composition que de leurs propriétés thérapeutiques. Dans le cadre de l'opération notifiée, les parties ont une activité commune de production de MVL dans les classes thérapeutiques suivantes (classification ATC à trois chiffres):

- R5D Sédatifs de la toux
- R4A Révulsifs et inhalants
- R2A Antiinfectieux, décongestionnants, pharynx
- N2B Analgésiques non narcotiques antipyrétiques
- A2A Antiacides, antiflatulents
- A5A Cholagogues, cholérétiques
- A12C Magnésium
- A11G Vitamine C
- D8A Antiseptiques

⁽¹⁾ Décision IV/M.072 - Sanofi/Sterling Drug du 10.06.1991. Décision IV/M.323 - Procordia/Herbamont du 29.4.1993.

2) Secteur de la distribution intermédiaire du médicament

12. Les systèmes de distribution intermédiaire des médicaments varient d'un Etat membre à l'autre, compte tenu, notamment, du mode de distribution finale de ces produits.

En France, les produits pharmaceutiques sont délivrés aux patients par l'intermédiaire de deux canaux distincts, le réseau hospitalier et le réseau des pharmacies d'officine. Ces réseaux sont approvisionnés par les laboratoires pharmaceutiques soit de façon directe, soit par des intermédiaires. Bien que les parties fournissent à la fois le réseau hospitalier et le réseau officinal, l'opération notifiée n'a de réel impact que sur le marché de la distribution des produits pharmaceutiques à destination des pharmacies d'officine, dans la mesure où l'addition des positions respectives de RP et Cooper dans le réseau hospitalier n'atteint pas 10%.

13. L'officine, définie par l'article L 568 du Code de la Santé Publique, est à la fois un établissement de préparation de médicaments (préparations magistrales) et de vente au détail de médicaments. Les pharmaciens d'officine s'approvisionnent en médicaments à deux sources différentes : auprès des grossistes-répartiteurs et auprès des laboratoires ou de leurs dépositaires.

14. Le grossiste-répartiteur est un intermédiaire entre l'industrie pharmaceutique et les pharmacies d'officine dont le statut est fixé par l'article R 5106 alinéa 2 du Code de la Santé Publique et les obligations définies par l'arrêté du 3 octobre 1962. Ils doivent notamment :

- détenir une gamme de produits représentant les 2/3 du nombre des présentations de tous les médicaments (y compris, les médicaments dits de médication familiale) effectivement commercialisés en France;
- détenir un mois de stock en moyenne;
- être en mesure d'assurer la livraison aux pharmaciens de leur secteur dans les 24 heures;
- ne pas discriminer leurs clients en fonction de la nature des commandes (ex. faiblesse quantitative);
- appliquer une marge réglementée par arrêté pour les médicaments remboursables aux assurés sociaux.

Ces obligations qui correspondent à des impératifs de santé publique ont conduit les grossistes-répartiteurs à développer une logistique propre (capacité de stockage, gestion informatisée des commandes, rapidité de livraison) qui leur permet d'assurer un service de la distribution du médicament vers les officines.

Les grossistes-répartiteurs réalisent environ 90% de leur chiffre d'affaires dans la vente du médicament. Ils distribuent environ 80% des produits de l'industrie pharmaceutique. Le réseau des grossistes-répartiteurs est le réseau privilégié de la distribution des médicaments soumis à prescription obligatoire dont il assure plus de 80% des ventes en France.

15. Le second circuit de distribution des médicaments, du laboratoire à la pharmacie d'officine, est celui de la vente directe, soit par le biais d'une division ou d'une filiale appartenant au laboratoire pharmaceutique, soit par le biais d'un tiers disposant du statut de dépositaire.

Nombre de laboratoires pharmaceutiques, appartenant ou non à des groupes puissants, disposent de structures propres de distribution, délivrant leur production aux officines. Il peut s'agir d'une division intégrée ou d'une filiale, disposant éventuellement du statut de dépositaire et qui, par conséquent, aura la possibilité de distribuer des produits de laboratoires tiers.

Par ailleurs, la vente directe peut s'effectuer également par le biais d'un dépositaire indépendant de l'industrie pharmaceutique. Son statut est défini par l'article R 5106 alinéa 3 du Code de la Santé Publique, statut qui le distingue du grossiste-répartiteur : ils ne sont pas soumis aux obligations réglementaires relatives au stockage, au délai rapide d'approvisionnement, à la non-discrimination des commandes; ils ne sont pas propriétaires de la marchandise; ils sont rémunérés par le biais de commissions librement débattues.

Le réseau de la vente directe représente 7,4% de la distribution intermédiaire du médicament en France. Seuls 3,9% de la distribution des MPO sont réalisés dans ce circuit; en revanche, 51,1% des MVL sont distribués de cette façon.

16. Bien que de nombreux facteurs distinguent les deux réseaux de distribution intermédiaire du médicament en France, la question de savoir si la distribution des médicaments par les grossistes-répartiteurs et la vente directe des médicaments par les laboratoires constituent un seul et même marché ou deux marchés distincts ne doit pas être définitivement tranchée, dans la mesure où la concentration ne conduit à aucune création - ou renforcement - de position dominante sur le marché le plus étroit.
17. De même, la détermination du ou des marché(s) de la distribution intermédiaire des produits de chimiothérapie vétérinaire à destination des officines et destinés aux animaux de compagnie, sera laissée ouverte dans le cadre de cette opération puisqu'aucune création - ou renforcement - de position dominante n'est probable sur le marché le plus étroit.

B. Marché géographique

18. Les marchés géographiques de référence tant en ce qui concerne la production que la distribution intermédiaire des médicaments demeurent des marchés essentiellement nationaux, comme le soutient d'ailleurs la partie notifiante.

En effet, le marché de la production des médicaments reste soumis à un faisceau d'obligations réglementaires et/ou législatives nationales : autorisation de mise sur le marché délivrée par l'autorité publique compétente de chaque Etat; classification MPO/MVL variable d'un Etat à l'autre; systèmes de prix et de remboursement différents selon les Etats.

De même, la distribution intermédiaire des médicaments s'effectue encore au niveau national, notamment parce qu'elle reste soumise, dans certains Etats, à des dispositions légales : monopole de la distribution du médicament aux pharmaciens; statuts des officines, de la répartition pharmaceutique.

Dans le cadre de l'opération notifiée, le marché géographique affecté est le marché français.

Evaluation des effets de la concentration sur les marchés concernés

A. Effets horizontaux

1) Activité de production de médicaments en vente libre

19. Les parties n'ayant conjointement d'activité que dans la production de médicaments en vente libre, l'opération notifiée n'a d'impact que dans ce seul secteur. Sur la base de la classification ATC à trois chiffres, l'existence d'une addition de parts de marché entre les deux entreprises est effective sur les classes suivantes :

Classe ATC	Rhône-Poulenc Rorer	Cooper	Total
R5D	20,34%	1,4%	21,74%
R4A	7,35%	3,3%	10,65%
R2A	13,60%	1,3%	14,90%
N2B	14,72%	0,4%	15,12%
A2A	14,80%	1,7%	16,50%
A5A	24,61%	4,7%	29,31%
A12C	0,2%	18%	18,20%
A11G	17,40%	0,6%	18,00%
D8A	22,64%	5,2%	27,84%

(Source IMS)

Ainsi, les parts de marché combinées des parties, déterminés au moyen de la classification ATC à 3 chiffres, ne dépassent 25% que dans deux cas et n'excèdent jamais 30%, soit les classes D8A (antiseptiques) et A5A (cholagogues et cholérétiques).

20. Il résulte de la combinaison des parts de marché de RPR et de Cooper que l'opération ne conduit en elle-même ni à la création ni au renforcement d'une position dominante, compte tenu du caractère modeste de ces combinaisons et de l'apport de Cooper à RP. Par ailleurs, l'existence de facteurs tels que la présence d'entreprises importantes ou fortement spécialisées dans les MVL (Sanofi/Winthrop, Synthelabo, UPSA, Fournier), l'absence de barrières technologiques à l'entrée amoindrissent les effets sur le marché de ces combinaisons.

2) Activité de distribution intermédiaire des MVL en France

21. Cooper distribuant essentiellement des MVL, l'opération notifiée n'a d'impact que sur la distribution intermédiaire (grossistes-répartiteurs + vente directe) des MVL en France. L'addition des positions de marché de RPR et Cooper, après l'opération, ne conduit qu'à une part de marché combinée de 5,54%.
22. La question des marchés de la distribution des MVL en France n'ayant pas été tranchée de manière définitive, une analyse sur la base du marché le plus étroit possible, à savoir celui de la vente directe des MVL aux officines, conduit à une part de marché combinée de 14,76%.
23. De même, en ce qui concerne la distribution intermédiaire de médicaments vétérinaires, l'analyse des effets de l'opération sur la base du marché le plus étroit, ne conduit à aucune addition de parts de marché susceptible de créer ou de renforcer une position

dominante. Suite à l'opération, la part de marché combinée s'élèverait dans cette hypothèse à 21,65%.

24. L'opération ne conduit, par conséquent, à aucun risque sérieux de création ou de renforcement d'une position dominante, même dans l'hypothèse des marchés les plus étroits possibles.

B. Effets verticaux

25. Dans l'hypothèse où l'on retiendrait l'existence d'un marché de la distribution directe des MVL aux officines, la disparition de Cooper en tant que structure nationale de distribution des MVL aux officines n'entraîne aucun dommage sérieux pour les producteurs existants ou de futurs entrants sur le marché, d'une part à cause de la position relativement modeste de Cooper sur ce marché et d'autre part, dans la mesure où des solutions alternatives existent déjà sur le marché français : division ou filiale de laboratoires existants; filiale de laboratoire disposant du statut de dépositaire et distribuant des produits de laboratoire tiers; dépositaire indépendant de l'industrie pharmaceutique et assurant la distribution des MVL.

B. Effets congloméraux

26. Compte tenu de la présence de Cooper dans la distribution de certains produits de droguerie pharmaceutique ou d'orthopédie médicale, l'opération pourrait conduire à certains effets congloméraux, en particulier à des effets de gamme au stade de la vente en direct des MVL aux officines. Rien n'indique toutefois que ces effets puissent être autres que marginaux, notamment en raison de la position mineure de RP sur le marché des MVL.

*

* *

Pour les raisons exposées ci-dessus, la Commission a décidé de ne pas s'opposer à l'opération notifiée et de la déclarer compatible avec le marché commun. Cette décision est prise sur la base de l'article 6, paragraphe 1, point b, du règlement du Conseil n° 4064/89.

Pour la Commission,