



Autorité de la Concurrence
de la Nouvelle-Calédonie

Décision n° 2022-DCC-01 du 13 janvier 2022

relative à la création d'une entreprise commune de plein exercice entre les sociétés Suez Groupe SAS et Schneider Electric Industries SAS

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

Vu le dossier de notification, adressé à l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie le 8 octobre 2021, enregistré sous le numéro 21/0027CC et déclaré complet le 22 novembre 2021, relatif à la création d'une entreprise commune de plein exercice entre les sociétés Suez Groupe SAS et Schneider Electric Industries SAS ;

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

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

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

Vu le III de l'article Lp. 462-5 du code de commerce applicable à la Nouvelle-Calédonie ;

Vu la délibération n° 47/CP du 7 octobre 2021 portant aménagement des règles et des délais en matière administrative, civile et de procédure civile dans le contexte de l'épidémie de Covid-19 ;

Vu la proposition du service d'instruction du 10 janvier 2022 visant à autoriser la présente opération en application du deuxième alinéa du III de l'article Lp. 431-5 précité, pour les raisons exposées ci-après :

Vu les autres pièces du dossier ;

Adopte la décision suivante,

Résumé

Dans cette décision, l'Autorité autorise, sans condition, la création d'une nouvelle entreprise commune par Suez Groupe SAS (« Suez ») et Schneider Electric Industries SAS (« Schneider Electric »), toutes les deux basées en France.

L'entreprise commune concevra, développera et commercialisera des logiciels de gestion de l'eau pour les installations de traitement de l'eau et des eaux usées.

Suez est active dans le monde entier, et en particulier en Nouvelle-Calédonie via sa filiale, la Société Calédonienne des Eaux SAS, dans la gestion de l'eau, le recyclage et la récupération des eaux usées pour les clients publics et industriels, dans la collecte, le tri, le recyclage, l'élimination et le traitement des déchets non dangereux et dangereux et les services de développement urbain.

Schneider Electric est active dans le monde entier, et en particulier en Nouvelle-Calédonie, dans la fourniture de solutions de gestion et d'automatisation de l'énergie pour les maisons, les bâtiments, les centres de données, les infrastructures et les industries.

Après avoir constaté que l'opération envisagée était contrôlable en Nouvelle-Calédonie en raison de la création d'une entreprise commune de plein exercice par deux groupes français réalisant plus de 200 millions FCFP chacune de chiffre d'affaires en Nouvelle-Calédonie et plus de 1,2 milliard FCFP de chiffre d'affaires ensemble, l'Autorité a, sur la base d'un test de marché, défini les marchés sur lesquels ces deux entreprises interviennent en Nouvelle-Calédonie puis constaté l'absence d'effets horizontaux, verticaux ou congloméraux liés à l'opération sur le territoire calédonien.

En effet, l'Autorité a notamment constaté que la part de marché de la JV sur le marché des logiciels de gestion de l'eau sera d'environ 1,2 % à l'échelle mondiale, soit une part de marché négligeable sur un marché de taille mondiale très fragmenté. Sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie, l'Autorité a par ailleurs observé que le groupe Schneider Electric [confidentiel]. En ce qui concerne les ventes de logiciels de gestion de l'eau par le groupe Suez en Nouvelle-Calédonie, celles-ci sont restées mineures, à hauteur de [confidentiel]F. CFP, et ont été réalisées uniquement en interne, correspondant à des ventes de la filiale Suez Smart Solutions à la Société Calédonienne des Eaux en charge de la gestion des installations de traitement de l'eau. Il en résulte que l'opération ne soulèvera pas de problèmes de concurrence sur le territoire calédonien.

Il faut souligner que la présente opération a également été autorisée, sans condition, au niveau européen par la Commission européenne le 7 janvier 2022, considérant que l'opération ne soulèverait pas de problèmes de concurrence en raison des activités négligeables prévues par l'entreprise commune dans l'Espace économique européen (affaire M. 10471).

(Ce résumé a une valeur purement informative. Seuls font foi les motifs de la décision numérotés ci-après).

SOMMAIRE

RESUME.....	2
I. PRESENTATION DES ENTREPRISES CONCERNEES ET CONTROLABILITE DE L'OPERATION	5
A. Présentation des parties à l'opération	5
1. Suez Groupe SAS.....	5
2. Schneider Electric Industries SAS.....	5
B. Contrôlabilité de l'opération	5
1. Sur la notion d'entreprise commune	6
a. Sur le contrôle conjoint de l'entreprise commune.....	7
b. Sur le caractère durable de l'entreprise commune	7
c. Sur l'autonomie économique de l'entreprise commune	7
2. Sur les seuils de contrôlabilité.....	9
II. DELIMITATION DES MARCHES PERTINENTS.....	9
A. Les marchés avals liés au secteur du traitement de l'eau.....	10
1. Le marché de produits	12
a. Le marché de l'exploitation et maintenance (E&M) des installations de traitement de l'eau et des eaux usées.....	12
b. Le marché de la conception, l'ingénierie, la construction (et E&M) de systèmes de traitement de l'eau et des eaux usées.....	13
c. Le marché de la gestion de l'eau	13
2. Le marché géographique.....	14
a. Le marché de l'exploitation et maintenance (E&M) des installations de traitement de l'eau et des eaux usées.....	14
b. Le marché de la conception, l'ingénierie, la construction (et E&M) de systèmes de traitement de l'eau et des eaux usées.....	14
c. Le marché de la gestion de l'eau	14
B. Les marchés avals des équipements d'automatisation et de contrôle .	14
1. Le marché de produits	15
2. Le marché géographique.....	16
C. Le marché amont des logiciels de gestion de l'eau	16
1. Le marché de produits	16
2. Le marché géographique.....	17

III. ANALYSE CONCURRENTIELLE	18
A. Sur les effets horizontaux.....	18
B. Sur les effets verticaux	19
1. Les marchés avals sur lesquels le groupe Schneider Electric est présent	19
2. Les marchés avals sur lesquels le groupe Suez est présent	20
C. Sur les effets congloméraux.....	21
1. Sur les activités du groupe Schneider Electric et celles de la JV	22
2. Sur les activités du groupe Suez et celles de la JV	23
D. Sur le risque de coordination entre les groupes Suez et Schneider Electric.....	24
CONCLUSION	25

I. Présentation des entreprises concernées et contrôlabilité de l'opération

A. Présentation des parties à l'opération

1. Suez Groupe SAS

1. La société Suez Groupe SAS¹ est une société principalement cotée sur Euronext Paris. Elle est la société holding d'un groupe actif au niveau mondial dans la fourniture de services de gestion de l'eau et de récupération et de traitement des eaux usées pour les municipalités et les clients industriels, ainsi que dans la fourniture de services de collecte, de traitement et de valorisation des déchets banals et dangereux et le développement urbain (ci-après le groupe « Suez »)².
2. Le groupe Suez a réalisé un chiffre d'affaires à hauteur de 2 053 milliards de F. CFP en 2020, dont 5,9 milliards de F.CFP en Nouvelle-Calédonie, *via* sa filiale la Société Calédonienne des Eaux SAS³⁴.

2. Schneider Electric Industries SAS

3. La société Schneider Electric Industries SAS⁵ est une société de droit français dont la société mère Schneider Electric SEest également cotée sur Euronext Paris. Schneider Electric SE⁶ est la société holding d'un groupe international actif dans la fourniture d'équipements et de solutions de gestion de l'énergie et d'automatisation pour les bâtiments, les centres de données, les infrastructures et les industries (ci-après le groupe « Schneider Electric »)⁷.
4. Le groupe Schneider Electric a réalisé un chiffre d'affaires à hauteur de 3 002 milliards de F. CFP en 2020, dont [$>$ 200] millions de F.CFP en Nouvelle-Calédonie⁸.

B. Contrôlabilité de l'opération

5. A titre liminaire, il convient de préciser que l'opération envisagée par les groupes Suez et Schneider Electric, toutes deux basées en France métropolitaine, a été notifiée devant la Commission européenne dans la mesure où les seuils de notification de concentration à l'échelle européenne était dépassés. Dans une décision n° M. 10471 du 7 janvier 2022, la Commission européenne a autorisé l'opération après avoir conclu que l'acquisition envisagée ne soulèverait pas de problèmes de concurrence en raison des activités négligeables prévues par l'entreprise commune dans l'Espace économique européen. La transaction a été examinée dans le cadre de la procédure simplifiée de contrôle des concentrations.
6. Les groupes Suez et Schneider Electric ayant des filiales actives en Nouvelle-Calédonie ont également notifié cette opération devant l'Autorité.

¹ La société Suez Groupe est immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 410 118 608 depuis le 18 novembre 2010.

² Voir la page 5 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 06).

³ La Société Calédonienne des Eaux est immatriculée au RCS de Nouméa sous le numéro 213 652 depuis le 31 janvier 1989.

⁴ Voir la page 7 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 08).

⁵ La société Schneider Electric Industries est immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 954 503 439 depuis le 21 mars 1994.

⁶ La société Schneider Electric est immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 542 048 574 depuis le 12 juillet 1995.

⁷ Voir la page 5 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 06).

⁸ Voir la page 7 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 08).

1. Sur la notion d'entreprise commune

7. L'opération concerne la création d'une entreprise commune (ci-après la « JV ») par les groupes Suez et Schneider Electric qui sera active dans la conception, le développement et la commercialisation de logiciels innovants dans le domaine de l'eau.
8. Conformément au II de l'article Lp. 431-1 du code de commerce : « *La création d'une entreprise commune accomplissant de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome constitue une concentration au sens du présent article.* »
9. Les lignes directrices de l'Autorité de la concurrence métropolitaine relatives au contrôle des concentrations précisent que la création d'une telle entreprise commune peut résulter de la création d'une structure commune totalement nouvelle⁹.
10. Par ailleurs, une entreprise commune est réputée de plein exercice lorsque :
 - elle est contrôlée conjointement, c'est-à-dire que chacune des entreprises contrôlantes doit avoir la possibilité de bloquer les décisions stratégiques de l'entreprise contrôlée et ainsi collaborer et s'entendre avec les autres actionnaires sur la stratégie de l'entreprise contrôlée¹⁰ ;
 - elle fonctionne de manière durable ; et
 - elle accomplit toutes les fonctions d'une entité économique autonome¹¹.
11. Sur ce dernier critère, l'entreprise est de plein exercice si elle bénéficie de ressources suffisantes pour opérer de façon indépendante sur un marché et notamment de tous les éléments structurels nécessaires au fonctionnement de sociétés autonomes (ressources humaines, budget, responsabilité commerciale)¹².
12. De plus, la structure doit avoir une activité allant au-delà d'une fonction spécifique pour les sociétés mères, en effet, « *une entreprise commune n'est pas 'de plein exercice' lorsqu'elle ne reprend qu'une seule fonction spécifique parmi les activités économiques de ses sociétés mères, sans disposer de son propre accès au marché ou être elle-même présente sur le marché* »¹³.
13. Enfin, les lignes directrices de l'Autorité de la concurrence métropolitaine précisent que l'entreprise commune ne doit pas être totalement tributaire de ses sociétés mères, que ce soit pour ses ventes ou ses achats. Néanmoins, le fait que les sociétés mères représentent une part importante des ventes ou des achats de l'entreprise commune ne fait pas obstacle à la qualification de concentration, sous réserve que l'entreprise commune traite, sur le plan commercial, avec ses sociétés mères de la même manière qu'avec les tiers et entretienne avec elles des relations commerciales aux conditions de marché¹⁴.

⁹ Voir le §63 des Lignes directrices 2020 de l'Autorité de la concurrence métropolitaine relatives au contrôle des concentrations et la décision de l'Autorité n° 2020-DCC-01 du 13 janvier 2020 relative à la création en France de la société commune de plein exercice Archipels SAS par la Caisse des Dépôts et Consignations, EDF Pulse Croissance Holding SAS, ENGIE SA et La Poste SA.

¹⁰ Voir la décision de l'Autorité n° 2020-DCC-08 du 20 juillet 2020 relative à l'acquisition du contrôle conjoint de la SAS Urban Solar par la Société d'équipement de la Nouvelle Calédonie (SECAL) aux côtés de la SAS Enercal Energies Nouvelles (EEN).

¹¹ Voir le §66 des Lignes directrices 2020.

¹² Voir le §72 des Lignes directrices 2020.

¹³ Voir le §73 des Lignes directrices 2020.

¹⁴ Voir le §75 des Lignes directrices 2020.

a. Sur le contrôle conjoint de l'entreprise commune

14. En l'espèce, un accord d'entreprise commune a été signé entre les parties notifiantes le 24 mars 2021, avec en annexe un projet de pacte d'actionnaires définissant leurs droits et obligations en tant qu'actionnaires de la JV et concernant la gestion de celle-ci¹⁵.
15. Il ressort du projet de pacte d'actionnaires que le capital social et les droits de vote de la JV seront détenus à 70 % par le groupe Suez et à 30 % par le groupe Schneider Electric¹⁶.
16. [confidentiel]¹⁷.
17. [confidentiel]¹⁸.
18. [confidentiel]¹⁹.
19. Il résulte de ce qu'il précède que la JV sera contrôlée conjointement par les groupes Suez et Schneider Electric dans la mesure où ils auront chacun la faculté de pouvoir bloquer réciproquement les décisions stratégiques de la JV.

b. Sur le caractère durable de l'entreprise commune

20. Comme vu *supra*, afin qu'une entreprise commune soit considérée comme étant de plein exercice, elle doit être en mesure de fonctionner de manière durable.
21. En premier lieu, ni l'accord d'entreprise commune conclu entre les parties notifiantes, ni le projet de pacte d'actionnaires ne prévoient de période définie pour la dissolution ou le transfert de la JV, [confidentiel]²⁰, ce qui laisse présager un fonctionnement durable de la JV²¹.
22. [confidentiel]²².

c. Sur l'autonomie économique de l'entreprise commune

i. Sur les ressources de l'entreprise commune

23. En tant qu'éditeur de logiciels, la JV concevra, développera et commercialisera des logiciels innovants pour des clients municipaux et industriels actifs dans le secteur de l'eau.
24. Afin de mener à bien ces activités, les parties notifiantes prévoient que la JV disposera des ressources et des actifs suivants :
 - une équipe de direction ainsi qu'un personnel dédié, disposant du savoir-faire nécessaire [confidentiel]²³ ;
 - un savoir-faire technique et des droits de propriété intellectuelle sur les logiciels développés²⁴ ;
 - des ressources financières suffisantes, [confidentiel]²⁵.

¹⁵ Voir l'annexe I.1.A du dossier de notification (Annexe 04, Cotes 78-159).

¹⁶ [confidentiel] (Annexe 04, Cote 98).

¹⁷ [confidentiel] (Annexe 04, Cote 107).

¹⁸ [confidentiel]

¹⁹ [confidentiel] (Annexe 04, Cotes 141-142).

²⁰ [confidentiel] (Annexe 04, Cotes 125-126).

²¹ Voir la page 12 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 13).

²² [confidentiel] (Annexe 06, Cotes 169-202) et [confidentiel] (Annexe 07, Cotes 203-220).

²³ [confidentiel] Voir la page 17 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 18).

²⁴ [confidentiel] Voir la page 18 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 19).

²⁵ [confidentiel] (Annexe 01, Cote 19).

25. Dès lors, la JV disposerait de ressources humaines, techniques et financières suffisantes afin de pouvoir mener à bien ses activités et être considérée de plein exercice.
- ii. Sur l'accès au marché de l'entreprise commune
26. Les parties notifiantes soulignent qu'en l'espèce, les activités de la JV ne se limiteront pas à une fonction spécifique des activités précédemment exercées par ses sociétés mères, dans la mesure où la JV ne se contentera pas de concevoir et de développer ses logiciels, mais les vendra également, non seulement à ses sociétés mères mais aussi à des tiers.
27. [confidentiel].
28. [confidentiel]²⁶.
29. Par conséquent, la JV aura une activité allant au-delà d'une fonction spécifique pour les sociétés mères dans la mesure où il est prévu qu'elle commercialise ses logiciels à des tiers.
- iii. Sur les relations de l'entreprise commune avec ses sociétés mères
30. Les parties notifiantes prévoient chacune de conclure, à la suite de l'opération, des accords de commercialisation avec la JV, pour la vente des logiciels développés par cette dernière qui seront revendus par les groupes Suez et Schneider Electric à leurs clients.
31. [confidentiel]²⁷.
32. Par ailleurs, les parties notifiantes soulignent que la JV vendra les logiciels à ses sociétés mères aux conditions normales du marché et qu'il n'y aura pas de différence entre les conditions accordées aux groupes Suez et Schneider Electric par rapport à celles accordées à des tiers pour le même type de services fournis à la JV²⁸.
33. Les lignes directrices de l'Autorité de la concurrence métropolitaine précisent qu'afin d'être considérée de plein exercice, l'entreprise commune ne doit pas être totalement tributaire de ses sociétés mères, que ce soit pour ses ventes ou ses achats²⁹. Cependant, le fait que les sociétés mères représentent une part importante des ventes ou des achats de l'entreprise commune ne fait pas obstacle à la qualification de concentration, sous réserve que l'entreprise commune traite, sur le plan commercial, avec ses sociétés mères de la même manière qu'avec les tiers et entretienne avec elles des relations commerciales aux conditions de marché³⁰.
34. Par ailleurs, « *si, sur le plan commercial, l'entreprise commune traite ses sociétés mères de la même manière que les tiers, 20 % des prévisions de ventes de l'entreprise commune attribués aux tiers peuvent suffire pour attester d'un rôle actif de l'entreprise commune sur le marché* »³¹.
35. En l'espèce, il est prévu que la JV réaliserait plus de 20 % de son chiffre d'affaires avec des tiers à partir de la quatrième année d'activité et que les conditions dans lesquelles elle vendrait à ses sociétés mères seraient, dès la première année, des conditions commerciales normales, également accessibles à tout client tiers capable de fournir le même niveau de service que les sociétés mères.
36. Par conséquent, la JV ne serait pas totalement tributaire de ses sociétés mères, ne remettant ainsi pas en cause son caractère de plein exercice.

²⁶ [confidentiel] (Annexe 01, Cote 20).

²⁷ [confidentiel] (Annexe 01, Cotes 20-21).

²⁸ Voir la page 20 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 21).

²⁹ Voir le §74 des Lignes directrices 2020.

³⁰ Voir le §75 des Lignes directrices 2020.

³¹ *Ibid.*

37. Il résulte de ce qui précède que dans la mesure où elle entraîne la création par les parties notifiantes d'une entreprise commune accomplissant de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome au sens du II de l'article Lp. 431-1 du code de commerce, l'opération notifiée constitue une opération de concentration au sens du même article.

2. Sur les seuils de contrôlabilité

38. Au I de l'article Lp. 431-2 du code de commerce il est prévu que :

« I. Toute opération de concentration, au sens de l'article Lp. 431-1, est soumise aux dispositions des articles Lp. 431-3 à Lp. 431-9, lorsque les deux conditions suivantes sont réunies :

- *Le chiffre d'affaires total réalisé en Nouvelle-Calédonie par les entreprises ou groupes de personnes physiques ou morales parties à la concentration est supérieur à 1 200 000 000 F CFP.*
- *Deux au moins des entreprises ou groupes de personnes physiques ou morales concernées par l'opération réalisent individuellement, directement ou indirectement, un chiffre d'affaires égal ou supérieur à 200 000 000 F CFP en Nouvelle-Calédonie. »*

39. En l'espèce, comme vu *supra*, le groupe Suez a réalisé un chiffre d'affaires à hauteur de 5,9 milliards de F.CFP en Nouvelle-Calédonie en 2020.
40. Le groupe Schneider Electric a réalisé pour sa part, un chiffre d'affaires à hauteur [$>$ 200] millions de F.CFP en Nouvelle-Calédonie 2020.
41. Compte tenu des chiffres d'affaires réalisés par les entreprises concernées, le seuil de contrôlabilité mentionné au I de l'article Lp. 431-2 du code de commerce précité est franchi. L'opération est donc soumise aux articles Lp. 431-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique.

II. Délimitation des marchés pertinents

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

45. En l'espèce, les parties notifiantes sont simultanément présentes sur le marché des logiciels de la gestion de l'eau (C) qui se situe en amont des différents marchés du secteur du traitement de l'eau sur lesquels le groupe Suez est présent (A) et les marchés d'équipements d'automatisation et de contrôle sur lesquels le groupe Schneider est présent (B) en Nouvelle-Calédonie.

A. Les marchés avals liés au secteur du traitement de l'eau

46. A titre liminaire, il convient de présenter brièvement les différentes étapes du traitement de l'eau ainsi que les acteurs impliqués dans ce processus.
47. En effet, les services proposés dans le secteur de l'eau sont principalement fournis à deux catégories de clients : les municipalités et les clients industriels.
48. S'agissant des municipalités, elles sont responsables de l'organisation des services de distribution d'eau potable et de traitement des eaux usées dont le réseau est composé principalement de six éléments :
- une station de traitement d'eau potable : les réserves d'eau naturelle disponibles sont les eaux souterraines, les eaux de surface stagnantes (lacs et réservoirs), les eaux courantes (ruisseaux et rivières) et l'eau de mer. L'eau ne devient potable que grâce à des traitements physiques et chimiques ;
 - un réseau de distribution d'eau potable : l'eau potable doit être distribuée et fournie aux clients et aux utilisateurs finaux. Le débit, la pression et la qualité de l'eau sont contrôlés quotidiennement afin de garantir un approvisionnement continu (24 heures sur 24) en eau propre et le respect des normes réglementaires et sanitaires ;
 - un réseau d'assainissement : les eaux usées et les eaux pluviales polluées sont collectées pour éviter qu'elles ne soient rejetées sans traitement. La situation hydrique des réseaux d'assainissement est surveillée pour anticiper les risques d'inondation et de pollution, et protéger la santé publique et l'environnement ;
 - une station d'épuration des eaux usées : les eaux usées sont traitées pour éliminer les substances nocives susceptibles de provoquer une pollution avant d'être rejetées en toute sécurité dans l'environnement. Les eaux usées peuvent également être traitées pour être réutilisées dans des applications agricoles, urbaines ou industrielles ;
 - une usine de dessalement : l'eau de mer ou l'eau saumâtre est dessalée par des procédés thermiques ou d'osmose inverse, et utilisée pour l'agriculture, les industries ou également pour une utilisation potable ;
 - la gestion des ressources en eau : L'eau contenue dans les rivières, les barrages, les canaux, les aquifères, etc., est utilisée à des fins d'irrigation, pour des usages industriels ou pour alimenter les stations d'épuration. Elle doit être gérée correctement pour éviter les inondations ou les pénuries, et pour garantir une eau suffisante pour tous les usages respectifs.
49. Les municipalités peuvent choisir de gérer directement ou externaliser l'organisation de leurs réseaux d'eau³².
50. S'agissant des clients industriels, l'eau est un intrant fondamental pour toute une série d'activités industrielles, parmi lesquelles la production d'électricité, la microélectronique, l'exploitation minière et le traitement des métaux, l'industrie pétrolière et gazière, l'industrie chimique et plastique, la pâte à papier, l'industrie textile, l'industrie alimentaire, etc. Toutes ces industries

³² Voir la page 31 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 32).

ont besoin de systèmes pour traiter et purifier l'eau avant qu'elle ne puisse être utilisée dans leurs processus de production.

51. De même, les eaux usées rejetées par les processus industriels doivent être traitées avant d'être rejetées dans l'environnement ou réutilisées dans le processus industriel. Ainsi l'exploitation et l'entretien d'une installation de traitement de l'eau ou d'eaux usées peuvent être assurés soit par le détenteur de l'installation (le client industriel) ou confiés à un tiers³³.
52. Les parties notifiantes soulignent également que la plupart des utilisateurs finaux - municipalités et clients industriels - ne maîtrisent pas les compétences nécessaires pour rénover ou construire une installation de traitement de l'eau. Ainsi, ils s'adressent d'abord à une société de conseil qui se chargera de la conception globale de l'installation et sélectionnera un entrepreneur EPC (« Engineering, Procurement, Construction ») chargé de coordonner tous les travaux d'ingénierie, d'achat des équipements et de construction et de veiller à ce que le projet soit achevé comme prévu et dans les délais.
53. Les entrepreneurs EPC lancent ensuite des demandes de devis distinctes par catégorie de produits afin de maximiser la concurrence entre les fournisseurs et, donc, de minimiser les coûts globaux³⁴.
54. En l'espèce, le groupe Suez est présent en tant que sous-traitant de municipalités et de clients industriels pour l'organisation des services de distribution d'eau potable et de traitement des eaux usées.
55. Plus précisément, le groupe Suez exploite 1 401 usines de production d'eau potable et 2 605 sites de traitement des eaux usées dans le monde. Ses activités liées à l'eau comprennent :
 - l'ingénierie, la conception et la construction d'installations de traitement des eaux, y compris leur exploitation et leur maintenance ;
 - les services de production et de distribution d'eau potable et de traitement des eaux usées, qui comprennent le captage, le traitement et la distribution de l'eau potable ; et la collecte, la dépollution et l'évacuation des eaux usées et des eaux de pluie ;
 - la gestion des clients : les relations avec les utilisateurs finaux et les consommateurs, le relevé des compteurs et l'encaissement des paiements effectués par les consommateurs finaux ; et
 - pour les clients industriels : la définition, la construction et l'exploitation de solutions de gestion de l'eau adaptées et évolutives et la vente d'équipements de traitement d'eau³⁵.
56. Pour ce faire, le groupe Suez fournit des équipements et produits, à savoir les équipements et des solutions technologiques utilisées pour le traitement de l'eau et des eaux usées (membranes, traitements biologiques), les produits chimiques pour les processus de traitement chimique de l'eau et les solutions innovantes (notamment des compteurs innovants ainsi que les logiciels de la gestion de l'eau)³⁶.

³³ *Ibid.*

³⁴ Voir la page 45 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 46).

³⁵ Voir la page 32 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 33).

³⁶ Voir la page 32 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 35).

1. Le marché de produits

57. La pratique décisionnelle de la Commission européenne a considéré que les activités liées au traitement de l'eau pouvaient être sous-segmentés selon trois marchés³⁷.
58. En effet, comme vu *supra*, les municipalités et les clients industriels peuvent soit exploiter eux-mêmes leurs installations d'eau, soit décider de sous-traiter ces tâches à un tiers. Cette sous-traitance peut être exécutée :
- par le biais de contrats spécifiques d'exploitation et de maintenance (« E&M ») : il s'agit de contrats passés par les municipalités ou les clients industriels dans le seul but de confier l'E&M de leurs installations de traitement de l'eau à un prestataire de services externe indépendant, pour une durée déterminée. À l'expiration de cette période, l'exploitation et la maintenance de l'installation sont de nouveau mises en concurrence ;
 - par les mêmes entreprises qui ont conçu, élaboré et construit l'installation de traitement de l'eau. L'entreprise qui a obtenu le contrat de conception et de construction de l'installation peut également être tenue, en vertu du contrat, d'assurer son E&M pendant une période déterminée une fois la construction de l'installation terminée (scénario dit « Build & Operate ») ;
 - en ce qui concerne les municipalités, dans le cadre de contrats plus larges pour la fourniture de services publics de distribution d'eau ou de traitement des eaux usées (également appelés « activités de gestion de l'eau ») : le titulaire du contrat de gestion de l'eau peut également être tenu de s'occuper de l'E&M des installations utilisées pour la production et la distribution de l'eau potable et le traitement des eaux usées³⁸.

a. Le marché de l'exploitation et maintenance (E&M) des installations de traitement de l'eau et des eaux usées

59. L'activité E&M des installations de traitement de l'eau et des eaux usées consiste principalement à offrir aux municipalités et aux entreprises industrielles la possibilité d'exploiter et d'entretenir leurs installations et leurs usines de traitement des eaux sur une base entièrement externalisée³⁹.
60. Ainsi il peut être approprié de distinguer les systèmes destinés aux municipalités et ceux destinés aux clients industriels dans la mesure où contrairement aux municipalités, les clients industriels ont souvent (i) besoin de services plus personnalisés (ii) nécessitent des techniciens plus spécialisés, et (iii) traitent un volume d'eau moins important dans leurs installations. En outre, le marché des services d'E&M pour les municipalités est soumis aux règles des marchés publics, alors que le marché des services d'E&M pour les clients industriels ne doit pas suivre les mêmes règles⁴⁰.
61. Par ailleurs, une distinction supplémentaire pourrait éventuellement être faite entre le traitement de l'eau et le traitement des eaux usées⁴¹.

³⁷ Voir les décisions de la Commission européenne COMP/M.5724 du 27 octobre 2010 – Suez Environnement / Agbar et COMP/M.5934 du 27 octobre 2010 - Veolia Water UK and Veolia Voda / Subsidiaries of United Utilities Group.

³⁸ *Ibid.*

³⁹ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.1631 du 20 août 1999 – Suez Lyonnaise / Nalco.

⁴⁰ *Ibid.*

⁴¹ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.1514 du 29 avril 1999 – Vivendi / US Filters.

b. Le marché de la conception, l'ingénierie, la construction (et E&M) de systèmes de traitement de l'eau et des eaux usées

62. La pratique décisionnelle de la Commission européenne a également déterminé l'existence d'un marché concernant la conception, l'ingénierie et la construction des installations de traitement de l'eau ou des eaux usées, et qui intègre également leur E&M une fois l'installation terminée (scénario dit « *Build & Operate* »)⁴².
63. Par ailleurs, toujours selon la pratique décisionnelle de la Commission européenne, ce marché peut être segmenté selon le client desservi : municipalités ou clients industriels et également entre les systèmes de traitement de l'eau et les systèmes de traitement des eaux usées.
64. En effet, le segment industriel concernerait les installations qui traitent et purifient l'eau avant qu'elle ne puisse être utilisée dans les procédés de l'industrie, que ce soit comme élément du produit final (par exemple, produits pharmaceutiques, boissons, pâtes et papiers), ou comme fluide nécessaire au fonctionnement du procédé (par exemple, eau de rinçage, eau d'alimentation de chaudière pour la production de vapeur, eau de refroidissement). Les clients industriels ont généralement besoin d'une pureté plus élevée et de procédés plus sophistiqués que ceux exigés par le marché municipal. Ils ont aussi généralement besoin de systèmes pour traiter l'eau avant qu'elle ne puisse être rejetée dans l'environnement afin de se conformer aux exigences réglementaires ou afin de recycler les eaux usées pour les réutiliser dans le processus.
65. Le marché municipal quant à lui concernerait les installations destinées aux municipalités et aux services des eaux qui traitent l'eau « brute » provenant de sources naturelles (eaux souterraines ou de surface) afin de la rendre propre à la consommation humaine (eau potable) et traitent les eaux usées pour éliminer les contaminants physiques et organiques avant leur rejet dans l'environnement⁴³.

c. Le marché de la gestion de l'eau

66. La Commission européenne a également envisagé que le marché de l'E&M fasse partie d'un marché plus large de la gestion de l'eau, avec une première distinction entre la gestion de l'eau potable et la gestion de l'eau industrielle⁴⁴.
67. La gestion de l'eau industrielle consiste à fournir à des industriels de l'eau sous toutes ses formes et pour tous les usages (eau potable, eau destinée aux chaudières, au refroidissement, au lavage, à la protection contre l'incendie). Les industriels peuvent ainsi confier à des prestataires la gestion de tout ou partie de leurs installations (production d'eau à usage et de qualité divers, traitement des effluents, recyclage de certains effluents épurés).
68. En ce qui concerne l'eau potable, la Commission européenne a établi une distinction entre (i) le marché de la distribution de l'eau, qui inclut les services allant de la production de l'eau à la distribution au consommateur final (y compris donc le captage, le transport et la transformation en eau potable), et (ii) le marché du traitement des eaux usées⁴⁵.

⁴² Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.5724 précitée.

⁴³ *Ibid.*

⁴⁴ Voir les décisions de la Commission européenne COMP/M.5464 du 30 juillet 2009 - *Veolia Eau/Société des Eaux de Marseille/Société des Eaux d'Arles/Société Stéphanoise des Eaux*, et COMP/M.5461 du 4 août 2009 - *Lyonnaise des Eaux/Sociétés de Distribution d'Eau et d'Assainissement*, et la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 12-DCC-108 du 30 juillet 2012 relative à la prise de contrôle exclusif du groupe TEP par le groupe Samsic.

⁴⁵ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.5461 précitée.

69. En l'espèce il n'y a pas lieu de remettre en cause ces délimitations. En tout état de cause, la définition des marchés de produits concernés par l'opération peut être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle restant inchangées.

2. Le marché géographique

a. Le marché de l'exploitation et maintenance (E&M) des installations de traitement de l'eau et des eaux usées

70. Il ressort de la pratique décisionnelle de la Commission européenne que la dimension géographique du marché E&M des installations de traitement de l'eau et des eaux usées est au moins nationale, voire supranationale, puisque de nombreux fournisseurs exploitent des installations de traitement de l'eau et des eaux usées, tant pour les municipalités que pour les clients industriels, en dehors des frontières de leur pays d'origine⁴⁶.
71. Cependant, compte tenu de la nature insulaire et ultramarine de la Nouvelle-Calédonie, l'analyse concurrentielle sera menée au niveau territorial pour les besoins de la présente opération.

b. Le marché de la conception, l'ingénierie, la construction (et E&M) de systèmes de traitement de l'eau et des eaux usées

72. Conformément à la pratique décisionnelle de la Commission européenne, la dimension géographique de ces marchés de la conception, l'ingénierie, la construction (et E&M) de systèmes de traitement de l'eau et des eaux usées est considérée comme étant supranationale⁴⁷.
73. Cependant, compte tenu de la nature insulaire et ultramarine de la Nouvelle-Calédonie, l'analyse concurrentielle sera menée au niveau territorial pour les besoins de la présente opération.

c. Le marché de la gestion de l'eau

74. La pratique décisionnelle des autorités de la concurrence métropolitaine et européenne ont précédemment défini les marchés géographiques en cause pour la gestion de l'eau potable comme étant de dimension nationale⁴⁸.
75. La dimension géographique du marché de la gestion de l'eau pour les clients industriels pourrait être supranationale puisque de nombreux fournisseurs gèrent l'eau pour les clients industriels en dehors des frontières des territoires nationaux.
76. Cependant, compte tenu de la nature insulaire et ultramarine de la Nouvelle-Calédonie, l'analyse concurrentielle sera menée au niveau territorial pour les besoins de la présente opération.
77. En l'espèce, il n'y a pas lieu de remettre en cause ces délimitations. En tout état de cause, la délimitation géographique exacte des marchés de produits concernés par l'opération peut être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle restant inchangées.

B. Les marchés avals des équipements d'automatisation et de contrôle

78. Afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle de leurs installations, d'optimiser les coûts et faire face à des problématiques telles que les pénuries d'eau, et le vieillissement des infrastructures, les acteurs de l'industrie de l'eau font appel à des solutions d'automatisation et de contrôle.

⁴⁶ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.5724 précitée.

⁴⁷ *Ibid.*

⁴⁸ Voir la décision de la Commission européenne, COMP/M.5461 précitée.

79. L'automatisation industrielle repose sur un certain nombre d'équipements et de logiciels, reliés entre eux de manière à produire un système cohérent qui permet à une installation industrielle de fonctionner selon les paramètres opérationnels souhaités.
80. La pratique décisionnelle de la Commission européenne a ainsi regroupé l'architecture des systèmes d'automatisation et de contrôle en différents niveaux comme suit :
- le niveau 1 (niveau de terrain) comprend les actionneurs et les capteurs situés dans l'ensemble de l'installation ;
 - le niveau 2 (niveau de contrôle de l'automatisation) comprend les ordinateurs et logiciels contrôlant le processus de production et les systèmes permettant au personnel d'interagir avec les équipements de niveau 1 ;
 - le niveau 3 (niveau de supervision) inclut les logiciels permettant de contrôler et de surveiller le processus de production, la qualité et la logistique d'une installation ;
 - le niveau 4 (gestion au niveau de l'entreprise) correspond à l'ERP. L'ERP (Enterprise Resource Planning) est un système qui permet de gérer et suivre au quotidien, l'ensemble des informations et des services opérationnels d'une entreprise. L'ERP intègre la gestion interne et externe de l'information dans l'ensemble d'une organisation, englobant la finance et la comptabilité, la fabrication, les ventes et les services, la gestion de la relation client, la nomenclature, etc⁴⁹.
81. En l'espèce l'activité d'automatisation et de contrôle du groupe Schneider Electric est la seule activité verticalement liée au marché des logiciels de gestion de l'eau⁵⁰. En particulier, le groupe Schneider Electric fabrique et fournit à ses clients actifs dans le secteur de l'eau des équipements de niveau 1 (équipements de terrain), de niveau 2 (contrôle de l'automatisation) et de niveau 3 (supervision). En revanche, le groupe Schneider Electric ne fournit pas de logiciels de niveau 4 (ERP)⁵¹.

1. Le marché de produits

82. Selon les parties notifiantes, il n'y a pas lieu d'établir une distinction par type d'industrie dans la mesure où les produits d'automatisation et de contrôle achetés par les clients actifs dans le secteur de l'eau et des eaux usées sont également achetés par d'autres industries⁵²
83. La Commission européenne, pour sa part, a examiné un marché des « *Programmable Logic Controllers* » (PLC), et a considéré que d'autres produits d'automatisation, par exemple les « *Computerized Numerical Control* » (CNC) ou les « *Distributed Control Systems* » (DCS) ne sont pas substituables aux PLC en raison de caractéristiques, de prix et d'applications différents⁵³.
84. Ainsi, les parties notifiantes estiment ainsi que les marchés de l'automatisation et de contrôle peuvent être considérés au niveau du type d'équipement, en fonction des caractéristiques de celui-ci. En effet, l'eau fait partie des industries « de process » et l'automatisation « de process »

⁴⁹ Voir notamment la décision de la Commission européenne COMP/M.7005 du 29 novembre 2013 – *Schneider Electric / Invensys*.

⁵⁰ D'autres équipements fabriqués et vendus par le groupe Schneider Electric relevant de la distribution électrique au sens large (par exemple, les produits basse-tension ou les produits moyenne-tension, les actionneurs, etc.) peuvent être vendus pour la rénovation d'une installation de traitement de l'eau ou des eaux usées ou la construction d'une nouvelle installation. Cependant, il n'existe pas de relation verticale entre ces produits et les logiciels de gestion de l'eau.

⁵¹ Voir la page 36 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 37).

⁵² Voir la page 45 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 46).

⁵³ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.447 du 1er août 1994 - *Schneider / AEG*.

concerne la transformation ou la manipulation de matériaux ou matières premières pour obtenir un flux continu du produit traité⁵⁴. Les industries de process comprennent entre autres : la pétrochimie, le raffinage, l'énergie électrique, le pétrole et le gaz, l'eau, la pâte à papier et le papier⁵⁵.

85. Toutes ces industries utilisent des « *Supervisory Control and Data Acquisition* » (SCADA) (avec des PLC ou des RTU), ou des DCS, qui sont des équipements de niveau 2 dans la hiérarchie de l'automatisation, et des instruments de mesure. Ces équipements ont les mêmes caractéristiques, qu'ils soient utilisés dans les industries de la pétrochimie, du raffinage, de l'énergie électrique, du pétrole et du gaz, de l'eau ou du papier. Il n'y a donc pas lieu d'établir une distinction entre ces différents produits par type d'industrie⁵⁶. Cette définition a par ailleurs été confirmée par le test de marché mené lors de l'instruction⁵⁷.
86. Dans le cadre de la présente opération, il n'y a pas lieu de remettre en cause ces délimitations.

2. Le marché géographique

87. Conformément à la pratique décisionnelle de la Commission européenne, les marchés des produits d'automatisation et de contrôle sont de dimension mondiale puisque les clients achètent sur une base mondiale, quelle que soit la localisation des fournisseurs⁵⁸.

C. Le marché amont des logiciels de gestion de l'eau

88. Le marché des logiciels de gestion de l'eau n'a encore jamais été défini par la Commission européenne ou par les autorités de la concurrence calédoniennes ou métropolitaine.
89. En l'espèce, les groupes Suez et Schneider Electric sont simultanément présents sur les marchés de la conception, développement et commercialisation des logiciels de la gestion de l'eau. [confidentiel]⁵⁹.
90. [confidentiel]⁶⁰.
91. Par ailleurs, comme vu *supra*, il est prévu que la JV vende ses logiciels innovants pour le secteur de l'eau, qui se situent au niveau 3 dans la hiérarchie de l'automatisation et du contrôle, à ses sociétés mères ainsi qu'à des clients indépendants.
92. [confidentiel].
93. [confidentiel]⁶¹.

1. Le marché de produits

94. Les parties notifiantes estiment que les logiciels de gestion de l'eau sont des logiciels qui relèvent du niveau 3 de l'automatisation et de contrôle⁶². Ces logiciels offriraient aux municipalités (ou aux opérateurs auxquels elles ont délégué l'exploitation de leurs installations de traitement des

⁵⁴ Par opposition à l'automatisation « discrète » caractérisée par le contrôle de machines et d'équipements qui exécutent une manipulation de pièces ou d'ensembles qui peuvent être comptés en unités (automobile par exemple).

⁵⁵ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.447 précitée.

⁵⁶ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.670 du 20 décembre 1995- Elsag Bailey / Hartmann & Braun AG.

⁵⁷ Voir les réponses des sociétés Sogéa Pacifique (Annexe 23, Cotes 266-280) et Epureau au test de marché (Annexes 24, Cotes 281-296).

⁵⁸ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.7005 précitée.

⁵⁹ [confidentiel] (Annexe 04, Cote 106)

⁶⁰ [confidentiel] (Annexe 01, Cote 40).

⁶¹ [confidentiel] (Annexe 01, Cote 52).

⁶² Voir la page 39 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 40).

eaux) et aux clients industriels des solutions innovantes dans des domaines tels que la détection des fuites, la surveillance et la gestion des performances, afin de les aider à gérer plus efficacement leurs installations d'eau. Ce marché des logiciels de gestion de l'eau se limite aux seuls logiciels de niveau 3 et n'inclut pas les logiciels de niveau 2 qui sont des logiciels de contrôle de l'automatisation permettant d'interagir avec les équipements de terrain⁶³.

95. Par ailleurs, les parties notifiantes soutiennent qu'une distinction entre les logiciels destinés aux municipalités et ceux destinés aux clients industriels n'est pas pertinente. Quels que soient leurs fonctionnalités et l'utilisateur, tous les logiciels de gestion de l'eau permettraient aux opérateurs d'agréger, d'intégrer et d'analyser des données provenant de sources multiples dans l'ensemble de l'installation. Ces logiciels peuvent identifier des "événements" en utilisant des corrélations entre différents types de données, des anomalies, des tendances de données et d'autres phénomènes statistiques. Ils permettent aux opérateurs d'améliorer l'exploitation de leur réseau et de leurs installations et ainsi de rentabiliser leurs actifs.
96. Cette définition du marché des logiciels de la gestion de l'eau, sans distinction entre ceux destinés aux municipalités et ceux destinés aux clients industriels, a été confirmée lors du test de marché mené lors de l'instruction⁶⁴.
97. Par conséquent, l'analyse concurrentielle sera menée sur le marché des logiciels de la gestion de l'eau.

2. Le marché géographique

98. S'agissant de la délimitation géographique du marché des logiciels de gestion de l'eau, les parties notifiantes proposent de retenir une dimension mondiale, à l'instar des autres types de logiciels. En effet, dans l'affaire *Schneider Electric/Invensys*, la Commission européenne avait constaté que les parties vendaient leurs produits et logiciels d'automatisation et de contrôle à l'échelle mondiale⁶⁵.
99. Par ailleurs, les parties notifiantes soulignent que les éditeurs de logiciels de gestion de l'eau distribuent les mêmes logiciels à tous leurs clients, quelle que soit leur situation géographique. Ainsi, les coûts de transport, les exigences techniques et la langue parlée par les clients ne constituent pas des limitations aux échanges transfrontaliers. De fait, tous les principaux fournisseurs de logiciels de gestion de l'eau proposent leurs produits à des clients dans le monde entier. Ces logiciels ne sont pas spécifiques à une quelconque région du monde et leur vente ne varie pas de manière significative entre les différentes régions géographiques du monde⁶⁶.
100. Cette délimitation géographique a été confirmée lors du test de marché mené lors de l'instruction⁶⁷.
101. L'analyse de l'impact concurrentiel de l'opération sur le marché des logiciels de la gestion de l'eau s'effectuera dès lors sur une dimension mondiale.

⁶³ *Ibid.*

⁶⁴ Voir les réponses des sociétés Sogéa Pacifique (Annexe 23, Cotes 266-280) et Epureau au test de marché (Annexes 24, Cotes 281-296).

⁶⁵ Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.7005 précitée.

⁶⁶ Voir la page 41 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 42).

⁶⁷ Voir les réponses des sociétés Sogéa Pacifique (Annexe 23, Cotes 266-280) et Epureau au test de marché (Annexes 24, Cotes 281-296).

III. Analyse concurrentielle

102. Conformément aux critères mentionnés au premier alinéa de l'article Lp. 432-4 du code de commerce, l'instruction doit permettre de déterminer : « *si [l'] opération est de nature à porter atteinte à la concurrence, notamment par création ou renforcement d'une position dominante ou par création ou renforcement d'une puissance d'achat qui place les fournisseurs en situation de dépendance économique.* »
103. Un chevauchement d'activités existe lorsque les entreprises concernées sont, soit présentes sur le(s) même(s) marché(s) concerné(s), soit actives sur des marchés situés à des stades différents de la chaîne de valeur (à l'amont ou à l'aval) ou des marchés connexes.

A. Sur les effets horizontaux

104. Il ressort de la pratique décisionnelle de l'Autorité que celle-ci considère qu'un risque d'atteinte à la concurrence peut être constaté lorsque l'opération confère un pouvoir de marché à l'entreprise acquéreuse ou à la nouvelle entité issue de la fusion ou à l'entreprise commune, ou renforce un pouvoir de marché qu'elle détenait déjà⁶⁸.
105. Lorsque les entreprises parties à l'opération sont des concurrents actuels sur un ou plusieurs marchés pertinents, cet effet peut aller jusqu'à créer ou renforcer au profit de cette entreprise une position dominante simple, c'est-à-dire le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs .
106. Une concentration entre deux entreprises présentes sur un même marché peut porter atteinte à la concurrence du seul fait de l'élimination de la concurrence entre elles. Il est en effet possible qu'après l'opération, la nouvelle entité puisse de façon profitable augmenter ses prix ou réduire le volume ou la qualité de sa production, alors qu'avant l'opération un tel comportement aurait conduit à une réduction trop importante des ventes au profit d'autres opérateurs.
107. L'addition des parts de marché sur les marchés sur lesquels les parties à la concentration sont simultanément présentes donne une première indication sur les effets d'une concentration horizontale.
108. Lorsque l'addition des parts de marché des parties à la concentration sur les marchés concernés aboutit à des parts de marché inférieures à 25 %, il est présumé que l'opération ne porte pas atteinte à la concurrence.
109. En l'espèce, comme vu *supra*, la JV et ses sociétés mères les groupes Suez et Schneider Electric sont simultanément présentes sur le marché des logiciels de la gestion de l'eau.
110. Les parties notifiantes estiment que la taille du marché des logiciels d'eau en valeur au niveau mondial s'élève à 174,8 milliards de F. CFP (1,46 milliards d'euros) en 2020.

⁶⁸ Voir notamment les décisions de l'Autorité n° 2021-DCC-01 du 22 mars 2021 relative à la prise de contrôle exclusif de la SARL Médical Equipement par la SARL Handipharma et n° 2020-DCC-09 du 29 juillet 2020 relative à la prise de contrôle exclusif de la SARL HCV et de sa filiale la SARL Contact & Vous par la SARL Sogesti

111. Le groupe Suez et Schneider ont réalisé respectivement un chiffre d'affaires, correspondant aux logiciels dont la licence sera concédée à la JV, de [confidentiel] de F. CFP ([confidentiel] d'euros)⁶⁹ et [confidentiel] de F. CFP ([confidentiel] d'euros) en 2020⁷⁰.
112. Par conséquent, à l'issue de l'opération, sur la base de leurs ventes respectives en 2020, les parties notifiantes estiment que la part de marché de la JV sur le marché des logiciels de gestion de l'eau sera d'environ [0-5] % à l'échelle mondiale⁷¹.
113. Par ailleurs, les parties notifiantes soulignent que le marché des logiciels de gestion de l'eau est très fragmenté et compte un grand nombre de concurrents dont les principaux sont Autodesk, Bentley et DHI, qui sont estimés représenter ensemble 10 % du marché mondial⁷².
114. Enfin, il convient de préciser que s'agissant de la Nouvelle-Calédonie, le groupe Schneider Electric n'a effectué aucune vente de logiciels de gestion de l'eau en 2020. En ce qui concerne les ventes de logiciels de gestion de l'eau par le groupe Suez en Nouvelle-Calédonie, celles-ci, à hauteur de [confidentiel] de F. CFP, ont été réalisées uniquement en interne, correspondant à des ventes de la filiale Suez Smart Solutions à la Société Calédonienne des Eaux en charge de la gestion des installations de traitement de l'eau⁷³.
115. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur le marché des logiciels de la gestion de l'eau par le biais d'effets horizontaux en Nouvelle-Calédonie.

B. Sur les effets verticaux

116. Les effets verticaux d'une opération de concentration sont étudiés lorsque l'opération réunit des acteurs présents à différents niveaux de la chaîne de valeur.
117. Une concentration verticale peut restreindre la concurrence en rendant plus difficile l'accès aux marchés sur lesquels la nouvelle entité sera active, voire en évinçant potentiellement les concurrents ou en les pénalisant par une augmentation de leurs coûts. On parle alors de « *verrouillage* » ou de « *forclusion* » des marchés. Une telle situation accroît le pouvoir de marché de la nouvelle entité et lui permet d'augmenter ses prix ou de réduire les quantités offertes.
118. L'Autorité considère qu'il est peu probable qu'une entreprise ayant une part de marché inférieure à 30 % sur un marché donné puisse verrouiller un marché en aval ou en amont de celui-ci.

1. Les marchés avals sur lesquels le groupe Schneider Electric est présent

119. Comme vu *supra*, le groupe Schneider Electric produit et distribue des équipements d'automatisation et contrôle avec lesquels les logiciels de gestion de l'eau vendus par la JV pourront être intégrés.
120. Au niveau mondial, le groupe Schneider estime que sa part de marché sur les différents sous-segments des équipements d'automatisation et de contrôle (DCS, SCADA, PLC, RTU, etc.) est inférieure à [10-20] %. En Nouvelle-Calédonie, faute de données précises sur le secteur, le groupe Schneider Electric estime que ses parts de marché sont inférieures à 30 % quel que soit le segment considéré.

⁶⁹ Etant précisé que le groupe Suez conservera une activité de logiciel de gestion de l'eau qui ne sera pas concédée à la JV. Cette activité a généré un chiffre d'affaires de [confidentiel] de F.CFP ([confidentiel]euros) en 2020.

⁷⁰ Voir la page 49 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 50).

⁷¹ Etant précisé que si l'on prend en compte les activités du groupe Suez qui ne sont pas apportées à la JV dans le domaine des logiciels de gestion de l'eau, les parts de marché des Parties restent du même ordre (en l'occurrence 1,22 %).

⁷² Voir la page 50 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 51).

⁷³ Voir la page 49 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 50).

121. S'agissant d'un risque de verrouillage par les intrants, il ressort de l'instruction que dans la mesure où elle détiendrait une part de marché estimée à [0-5] % sur le marché amont des logiciels de gestion de l'eau au niveau mondial, la JV serait un acteur mineur sur le marché.
122. Ainsi, dans l'hypothèse où la JV refuserait de fournir des logiciels de gestion de l'eau (ou tentait de les vendre dans des conditions plus défavorables) aux concurrents du groupe Schneider Electric sur les marchés aval des produits d'automatisation et de contrôle, la concurrence n'en serait pas pour autant entravée sur les marchés aval puisque ces concurrents pourraient se tourner vers de nombreux fournisseurs alternatifs de logiciels de gestion de l'eau qui représentant ensemble près de [90-100]% du marché.
123. Par conséquent, le risque de verrouillage par les intrants sur le marché aval des équipements d'automatisation et contrôle peut être raisonnablement écarté.
124. S'agissant d'un risque de verrouillage par la clientèle, les parties notifiantes soulignent que le groupe Schneider Electric ne vend que ses propres logiciels de gestion de l'eau et n'en achète pas à des éditeurs extérieurs au groupe⁷⁴.
125. Ainsi, dans l'hypothèse où l'issue de l'opération, le groupe Schneider Electric décidait de continuer à se procurer en interne (i.e. auprès de la JV) la totalité de ses besoins en logiciels de gestion de l'eau, la structure concurrentielle du marché resterait inchangée dans la mesure où le groupe Schneider Electric n'achète aucun logiciel de gestion de l'eau en dehors du groupe.
126. Par conséquent le risque de verrouillage par la clientèle sur le marché amont des logiciels de la gestion de l'eau peut être raisonnablement écarté.
127. Enfin, il convient également de préciser que le groupe Schneider Electric n'a vendu aucun équipement d'automatisation et contrôle pouvant intégrer des logiciels de gestion de l'eau en Nouvelle-Calédonie en 2020⁷⁵ et par conséquent l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence sur ces marchés en Nouvelle-Calédonie par le biais d'effets verticaux.

2. Les marchés avals sur lesquels le groupe Suez est présent

128. Comme vu *supra*, le groupe Suez est présent sur les différents marchés de la conception, l'ingénierie, la construction, l'exploitation et la maintenance de systèmes de traitement de l'eau et des eaux usées pour des municipalités et des clients industriels.
129. En Nouvelle-Calédonie en particulier, Suez est un acteur important sur la plupart des marchés verticalement liés au marché amont des logiciels de gestion de l'eau que sont :
- le marché de l'exploitation et maintenance d'installations de traitement de l'eau pour les municipalités, sur lequel le groupe Suez estime détenir une part de marché de [40-50]% (en valeur) ;
 - le marché de l'exploitation et maintenance d'installations de traitement de l'eau pour les clients industriels, sur lequel le groupe Suez estime détenir une part de marché de [80-90] % (en valeur) ;
 - le marché de la conception, de l'ingénierie et de la construction d'installations de traitement de l'eau pour les clients industriels, sur lequel le groupe Suez estime détenir une part de marché de [40-50]% (en valeur) ;

⁷⁴ Voir la page 54 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 55).

⁷⁵ [confidentiel] (Annexe 16, Cotes 240-244).

- le marché de l'exploitation et maintenance d'installations de traitement des eaux usées pour les municipalités, sur lequel le groupe Suez estime détenir une part de marché de [50-60]% (en valeur) ;
- le marché de l'exploitation et maintenance d'installations de traitement des eaux usées pour les clients industriels, sur lequel le groupe Suez estime détenir une part de marché de [60-70]% (en valeur) ;
- le marché de la conception, de l'ingénierie et de la construction d'installations de traitement des eaux usées pour les clients industriels, sur lequel le groupe Suez estime détenir une part de marché de [40-50]% (en valeur) ;
- le marché de la distribution d'eau potable pour les municipalités, sur lequel le groupe Suez estime détenir une part de marché de [90-100]% (en valeur) ;
- et le marché du traitement des eaux usées pour les municipalités, sur lequel le groupe Suez estime détenir une part de marché de [80-90]% (en valeur)⁷⁶.

130. S'agissant d'un risque de verrouillage par les intrants, malgré les parts de marchés élevées du groupe Suez sur les marchés aval, la JV aurait une part de marché extrêmement limitée de [0-5] % sur le marché mondial des logiciels de la gestion de l'eau et n'aurait donc pas la capacité de mettre en œuvre une stratégie de verrouillage au détriment des concurrents de Suez actifs en Nouvelle-Calédonie⁷⁷ sur les différents marchés aval.
131. En effet, si la JV refusait de vendre ses logiciels aux concurrents de Suez sur les marchés aval, ceux-ci disposeraient de nombreux autres fournisseurs concurrents, représentant plus de [90-100]% du marché mondial des logiciels de gestion de l'eau.
132. Par conséquent, le risque de verrouillage par les intrants sur les différents marchés aval du traitement de l'eau peut être raisonnablement écarté.
133. S'agissant d'un risque de verrouillage par la clientèle, malgré la position importante du groupe Suez sur les différents marchés aval du traitement de l'eau en Nouvelle-Calédonie, les fournisseurs concurrents de logiciels de gestion de l'eau continueront à disposer de nombreux débouchés en termes de clientèle dans la mesure où la dimension de ce marché est mondiale.
134. De surcroît, il convient de souligner, qu'à l'instar du groupe Schneider Electric qui se procure en logiciels de gestion uniquement en interne, le groupe Suez achète également l'intégralité de ses logiciels de l'eau auprès de sa filiale Suez Smart Solution. Ainsi, la structure concurrentielle du marché resterait inchangée dans l'hypothèse où le groupe Suez décidait de s'approvisionner en logiciels de gestion de l'eau uniquement auprès de la JV.
135. Par conséquent le risque de verrouillage par la clientèle sur le marché amont des logiciels de la gestion de l'eau peut être raisonnablement écarté.
136. Compte tenu de ces éléments, la présente opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets verticaux en Nouvelle-Calédonie.

C. Sur les effets congloméraux

137. Une concentration est également susceptible d'emporter des effets congloméraux lorsque la nouvelle entité étend ou renforce sa présence sur des marchés présentant des liens de connexité avec d'autres marchés sur lesquels elle détient un pouvoir de marché.

⁷⁶ Voir la page 62 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 63)

⁷⁷ Que sont notamment les sociétés Epureau, Impex, Socometra.

138. Certaines concentrations conglomerales peuvent, en effet, produire des effets restrictifs de concurrence lorsqu'elles permettent de lier techniquement ou commercialement, les ventes des produits de la nouvelle entité de façon à verrouiller le marché et à en évincer les concurrents⁷⁸.
139. En particulier, le recours à des offres et remises liées ou groupées peut conférer à une entreprise la capacité et la motivation d'exploiter, par un effet de levier, la forte position qu'elle occupe sur un marché et d'évincer ses concurrents. De plus, un tel comportement aurait une incidence négative significative sur la concurrence, par exemple en évinçant du marché les concurrents ou en les marginalisant⁷⁹.
140. Comme pour les concentrations verticales, il est peu probable qu'une concentration emporte un risque d'effet congloméral si la nouvelle entité ne bénéficie pas d'une forte position sur un marché à partir duquel elle pourra faire jouer un effet de levier. Cette condition est remplie si la nouvelle entité détient des parts de marché inférieures à 30 % sur les marchés concernés⁸⁰.
141. En outre, une offre groupée ou liée ne peut avoir un effet sur la concurrence sur les marchés concernés que si une part suffisante des acheteurs est susceptible d'être intéressée par l'achat simultané des produits en cause⁸¹.

1. Sur les activités du groupe Schneider Electric et celles de la JV

142. S'agissant des activités du groupe Schneider Electric, comme vu *supra*, deux grandes catégories d'équipements peuvent être vendus par le groupe dans une installation de traitement de l'eau et des eaux usées, à savoir :
- les équipements qui relèvent de la distribution électrique au sens large (basse-tension, moyenne tension, alimentation électrique de secours, actionneurs, variateurs de vitesse etc.) ; et
 - ceux relevant de l'automatisation de l'installation, c'est à dire non seulement les équipements avec lesquels les logiciels de gestion de l'eau peuvent être verticalement intégrés, mais aussi d'autres équipements d'automatisation tels que les départs moteurs, les équipements de contrôle de mouvement et de robotique, etc.
143. En premier lieu, comme vu *supra*, quel que soit le type d'équipements d'automatisation et contrôle que le groupe Schneider Electric vend en Nouvelle-Calédonie ou des équipements de distribution électrique, la part de marché de Schneider Electric sur le territoire de la Nouvelle-Calédonie est estimée être inférieure à 30%, par conséquent il apparaît que ces parts de marché ne sont pas suffisamment élevées pour permettre d'exercer un effet de levier.
144. Par ailleurs, les parties notifiantes soulignent que l'existence d'appels d'offres distincts par type d'équipement rend impossible les ventes liées ou groupées. En effet, comme vu *supra*, les entrepreneurs EPC, chargés de coordonner tous les travaux d'ingénierie, d'achat des équipements et de construction d'une installation de traitement de l'eau et des eaux usées, lancent des demandes de devis distinctes par catégorie de produits afin de maximiser la concurrence entre les fournisseurs et, donc, de minimiser les coûts globaux⁸².

⁷⁸ Voir les décisions de l'Autorité n° 2021-DCC-01 et n° 2020-DCC-09 précitées.

⁷⁹ *Ibid.*

⁸⁰ Voir le § 720 des Lignes directrices 2020.

⁸¹ Voir le § 722 des Lignes directrices 2020.

⁸² Voir la page 45 du dossier de notification (Annexe 01, Cote 46). Par exemple, un EPC adressera des appels

145. Compte tenu de cette pratique consistant à lancer des appels d'offres distincts par catégorie de produits, le groupe Schneider Electric ne serait pas en de lier la vente des logiciels de gestion de l'eau à une offre qui irait au-delà de la fourniture d'un DCS ou d'un SCADA (avec ou sans équipements de mesure).
146. Par ailleurs, les parties notifiantes soulignent que les logiciels de la gestion de l'eau sont agnostiques et qu'ils peuvent donc fonctionner avec les équipements d'automatisation et de contrôle de Schneider Electric comme avec ceux de n'importe quel autre fabricant (ABB, Honeywell, Emerson, Siemens, etc.)⁸³.
147. Ainsi, le groupe Schneider Electric n'aurait aucun intérêt à remettre en cause le caractère agnostique des logiciels de gestion de l'eau de la JV dans la mesure où ceux-ci ne pourraient alors être vendus qu'à des clients disposant d'un système d'automatisation fourni par le groupe Schneider Electric, ce qui priverait la JV d'une base de clients conséquente.
148. Enfin, compte tenu du fait que la part de marché de la JV sera très limitée (de [0-5]%), une telle stratégie de couplage ne pourrait résulter en l'éviction des éditeurs de logiciels concurrents de la JV du marché des logiciels de gestion de l'eau.
149. En tout état de cause, dans la mesure où, comme vu *supra*, le groupe Schneider Electric n'a effectué ni de logiciels de gestion de l'eau ni d'équipements d'automatisation et contrôle pouvant intégrer ces logiciels en Nouvelle-Calédonie, l'opération n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets congloméraux liés au marché des équipements d'automatisation et contrôle en Nouvelle-Calédonie.

2. Sur les activités du groupe Suez et celles de la JV

150. S'agissant des activités du groupe Suez, comme vu *supra*, celui-ci fournit les équipements et produits suivants dans le cadre de ses activités dans le secteur de l'eau : (i) les équipements et des solutions technologiques utilisées pour le traitement de l'eau et des eaux usées (membranes, traitements biologiques), (ii) les produits chimiques et (iii) les solutions innovantes (notamment des compteurs innovants).
151. En premier lieu, il convient de relever que le groupe Suez [confidentiel] ont été relativement limitées⁸⁴.
152. Par ailleurs, les parties notifiantes soulignent que les processus d'achats distincts rendent improbable un couplage entre ces équipements et produits et les logiciels de gestion de l'eau. En effet, les produits chimiques sont vendus, contrairement aux logiciels de gestion de l'eau, de façon récurrente, et les équipements et des solutions technologiques (membranes, traitements biologiques), ceux-ci font l'objet d'appels d'offres spécifiques rendant impossible un couplage avec les logiciels de gestion de l'eau⁸⁵.
153. Cependant, l'un des concurrents du groupe Suez sur les marchés avals la conception, l'ingénierie, la construction (et E&M) de systèmes de traitement de l'eau et des eaux usées et de la gestion de l'eau en Nouvelle-Calédonie a mis en avant que la position dominante du groupe Suez sur ces marchés avals pouvait favoriser la sélection des logiciels distribués par la JV par les municipalités ayant délégué ces marchés au groupe Suez et qu' « *il sera aisé pour SUEZ de vendre son logiciel aux communes pour lesquels ils sont délégataire. Cela sera forcément un*

d'offres distincts pour (i) la distribution électrique (et même, dans certains cas, des appels d'offres distincts pour les produits moyenne-tension et basse-tension) ; (ii) les variateurs, (iii) l'automatisation et le contrôle, ou (iv) les logiciels de gestion de l'énergie.

⁸³

⁸⁴ Voir les éléments supplémentaires fournis le 20 novembre 2021 (Annexe 20, Cotes 254-260)

⁸⁵ *Ibid.*

nouveau frein au changement de délégataire lors des AO futurs alors que ces freins sont déjà nombreux. »⁸⁶

154. Par ailleurs, toujours selon ce concurrent, « *Les bureaux d'études, vu la présence du groupe SUEZ sur 90% du marché de l'eau, auront tendance à vouloir leur faire plaisir, ou au mieux, ne pas s'opposer à eux, en conseillant les communes sur l'achat de ce logiciel SUEZ. Une telle position dominante limite l'indépendance de possible conseils. »*
155. Cependant, il y a lieu de relever que le groupe Suez distribuait d'ores et déjà ses propres logiciels de gestion de l'eau avant l'opération ([confidentiel]de F. CPF en 2020) en Nouvelle-Calédonie, et ce exclusivement en interne, et que les parts de marchés élevées du groupe constatées sur les marchés avals du traitement de l'eau témoignent d'une situation concurrentielle préexistante à l'opération.
156. Ainsi il est peu probable que la combinaison des logiciels de gestion de l'eau du groupe Schneider Electric avec ceux du groupe Suez au sein de la JV, qui aura une part de marché inférieure à [0-5]% dans le monde, soit suffisante pour créer un effet de levier qui renforcerait les positions importantes du groupe Suez sur les marchés avals du traitement de l'eau en Nouvelle-Calédonie.
157. Par conséquent, l'opération n'est pas susceptible d'entraîner un effet congloméral entre les activités de la JV et celles de Suez en Nouvelle-Calédonie.

D. Sur le risque de coordination entre les groupes Suez et Schneider Electric

158. Une concentration peut porter atteinte à la concurrence de manière significative par des effets coordonnés lorsqu'elle est de nature à modifier le jeu de la concurrence sur le marché de telle sorte que les entreprises qui, avant l'opération, ne coordonnaient pas leur comportement concurrentiel, seraient désormais en mesure de le faire ou, si elles coordonnaient déjà leurs comportements, pourraient le faire plus facilement⁸⁷.
159. Par ailleurs, selon les lignes directrices de l'Autorité de la concurrence métropolitaine « *De tels effets sont possibles lorsque, sur un marché oligopolistique ou sur un marché fortement concentré, une concentration a pour résultat que, prenant conscience des intérêts communs, chaque membre de l'oligopole concerné considérerait possible, économiquement rationnel et donc préférable, d'adopter durablement une même ligne d'action sur le marché »⁸⁸.*
160. En outre, dans le cas spécifique de la création d'une entreprise commune, les autorités de concurrence analysent en particulier les risques de coordination du comportement concurrentiel de ses sociétés, dans la mesure où les liens institués entre elles risquent de les inciter à coordonner leur comportement, non seulement au sein de l'entreprise commune, mais de façon plus large, sur l'ensemble des marchés sur lesquels sociétés mères et filiales sont présentes, en renforçant les échanges d'informations entre elles ou en facilitant la compréhension d'objectifs communs.
161. L'Autorité de la concurrence métropolitaine a ainsi établi que les risques de coordination entre sociétés mères à l'occasion de la création d'une entreprise commune sont analysés au regard de trois critères cumulatifs :

⁸⁶ Voir la réponse de la société Epureau au test de marché (Annexes 24, Cotes 281-296).

⁸⁷ Voir le §507 des Lignes directrices 2020.

⁸⁸ Voir le §738 des Lignes directrices 2020.

- un lien de causalité doit exister entre la création de l'entreprise commune et l'apparition de risques de coordination de ses sociétés mères ou son renforcement ;
- la coordination doit revêtir un certain degré de vraisemblance, c'est-à-dire qu'elle doit être possible et présenter un intérêt économique pour les sociétés mères ;
- cette coordination doit avoir un effet sensible sur la concurrence⁸⁹.

162. En l'espèce, il y a lieu de relever qu'il n'existe un chevauchement d'activités entre les parties notifiantes que sur le marché amont des logiciels de gestion de l'eau. Or dans la mesure où le marché des logiciels de gestion de l'eau est très fragmenté et les parties notifiantes n'en détiennent qu'une part de marché extrêmement limitée (de [0-5] %), la probabilité d'effets coordonnés de nature horizontale sur ce marché peut être raisonnablement exclue.

163. Par ailleurs, dans la mesure où les groupe Suez, principalement actif dans le domaine de la gestion de l'eau et des déchets, et le groupe Schneider Electric, actif dans la gestion de l'énergie et dans le domaine de l'automatisation et du contrôle, ne sont pas actifs sur les mêmes secteurs d'activité, le risque d'effets coordonnés entre les parties notifiantes en Nouvelle-Calédonie liés à la constitution de la JV peut être raisonnablement écarté.

Conclusion

164. Il ressort de l'instruction que l'opération consistant en la création d'une entreprise commune de plein exercice entre les sociétés Suez Groupe SAS et Schneider Electric Industries SAS n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence en Nouvelle-Calédonie.

DECIDE :

Article 1^{er} : L'opération notifiée sous le numéro 21/0027CC est autorisée.

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

La Présidente,



Aurélie Zoude-Le Berre

⁸⁹ Voir le §760 des Lignes directrices 2020.

