

## II

(Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité)

## COMMISSION

## DÉCISION DE LA COMMISSION

du 2 septembre 2003

déclarant une opération de concentration compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE

(Affaire COMP/M.3083 — GE/Instrumentarium)

[notifiée sous le numéro C(2003) 3156]

(Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

(2004/322/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

considérant ce qui suit:

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'Espace économique européen, et notamment son article 57,

vu le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises <sup>(1)</sup>, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1310/97 <sup>(2)</sup>, et notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision de la Commission du 3 avril 2003 d'ouvrir la procédure dans la présente affaire,

vu l'avis du Comité consultatif en matière de concentrations entre entreprises <sup>(3)</sup>,

vu le rapport final du conseiller-auditeur dans la présente affaire <sup>(4)</sup>,

(1) Le 28 février 2003, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 («règlement sur les concentrations») d'un projet de concentration par lequel l'entreprise américaine General Electric Company (ci-après dénommée «GE») se propose d'acquérir le contrôle exclusif de l'ensemble de l'entreprise finlandaise Instrumentarium OYJ (ci-après dénommée «Instrumentarium») par offre publique d'achat annoncée le 18 décembre 2002.

(2) Le 3 avril 2003, après avoir examiné la notification, la Commission est arrivée à la conclusion que l'opération notifiée relevait du champ d'application du règlement sur les concentrations et suscitait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE. La Commission a par conséquent engagé la procédure prévue à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

(3) Le 28 avril 2003, la Commission a adopté une décision en application de l'article 11, paragraphe 5, du règlement sur les concentrations en raison du fait que GE n'avait pas fourni de réponses complètes à une demande de renseignements datée du 7 avril 2003 concernant notamment les appels d'offres et d'autres données qui étaient nécessaires pour établir la position concurrentielle de GE sur les marchés des moniteurs de surveillance, des mammographes et des arceaux. GE avait été invitée à fournir des informations pour le 14 avril 2003

<sup>(1)</sup> JO L 395 du 30.12.1989, p. 1; JO L 257 du 21.9.1990, p. 13 (rectificatif).

<sup>(2)</sup> JO L 180 du 9.7.1997, p. 1.

<sup>(3)</sup> JO C 92 du 16.4.2004.

<sup>(4)</sup> JO C 92 du 16.4.2004.

au plus tard. Elle a fourni les informations demandées le 15 mai 2003. En conséquence, conformément à l'article 9 du règlement (CE) n° 447/98 de la Commission du 1<sup>er</sup> mars 1998 relatif aux notifications, aux délais et aux auditions prévus par le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises <sup>(5)</sup>, les délais visés à l'article 10, paragraphes 1 et 3, du règlement sur les concentrations ont été suspendus pour un total de 18 jours.

- (4) À la suite d'un examen approfondi de l'affaire, la Commission estime que, bien que le projet notifié soit en soi susceptible de conduire à la création d'une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans une partie substantielle du marché commun, les engagements pris par la partie notifiante lèvent les préoccupations quant à la compatibilité de l'opération de concentration
- (5) Le comité consultatif a examiné le projet de la présente décision le 12 août 2003.

#### I. LES PARTIES

- (6) GE est une société diversifiée exerçant ses activités dans de nombreux secteurs industriels, technologiques et des services, notamment dans le domaine des systèmes médicaux. GE Medical Systems est spécialisée dans les techniques d'imagerie médicale diagnostique, notamment les moniteurs de surveillance, ainsi que dans les services et les produits de soins connexes.
- (7) Instrumentarium a pour activités le développement, la fabrication et la vente d'appareils médicaux et de technologies liés aux domaines de l'anesthésie et des soins intensifs, notamment des moniteurs de surveillance et des appareils d'anesthésie, en particulier sous les dénominations Datex-Ohmeda, Spacelabs Medical et Ziehm.

#### II. L'OPÉRATION ET LA CONCENTRATION

- (8) L'opération prévue concerne l'acquisition du contrôle exclusif d'Instrumentarium par GE. Selon un accord dit «Combination Agreement», signé le 18 décembre 2002 par les deux parties, l'acquisition s'effectue par voie d'offre publique volontaire lancée par l'intermédiaire d'une entité finlandaise constituée à cet effet, qui est une filiale à cent pour cent de GE.
- (9) Sur la base de ce qui précède, l'acquisition envisagée, par laquelle GE acquiert le contrôle exclusif d'Instrumentarium,

constitue une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

#### III. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

- (10) Les entreprises concernées réalisent ensemble un chiffre d'affaires total sur le plan mondial supérieur à 5 milliards d'euros (GE 141,023 milliards d'euros et Instrumentarium 1,1638 milliard d'euros en 2001) <sup>(6)</sup>. Elles réalisent toutes deux un chiffre d'affaires communautaire supérieur à 250 millions d'euros [GE [...] (\*) millions d'euros et Instrumentarium [...] \* millions d'euros], mais elles ne réalisent pas plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre. L'opération de concentration notifiée est donc de dimension communautaire au sens de l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.

#### IV. APPRÉCIATION CONCURRENTIELLE DE LA CONCENTRATION NOTIFIÉE

##### LES MARCHÉS EN CAUSE

##### A. LES MARCHÉS DE PRODUITS EN CAUSE

- (11) Le projet de concentration concerne le domaine des équipements médicaux, les principaux segments de marché affectés par l'opération notifiée étant les moniteurs de surveillance des patients, les arceaux mobiles et les mammographes.

##### 1. Moniteurs de surveillance des patients

##### Description générale des produits

- (12) Les moniteurs de surveillance des patients sont des machines qui mesurent des paramètres physiologiques reflétant l'état de santé du patient. Ces mesures sont prises sur un patient subissant un traitement ou se trouvant en phase de réveil. Des capteurs fixés sur le patient détectent différents paramètres (phénomènes électriques, mécaniques et chimiques) qui sont convertis en signaux électriques affichés sur un écran (ou sous forme de sorties d'imprimante). Les paramètres sont des signes

<sup>(6)</sup> Le calcul du chiffre d'affaires a été effectué conformément à l'article 5, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations et à la communication de la Commission sur le calcul du chiffre d'affaires (JO C 66 du 2 mars 1998, p. 25). Dans la mesure où les montants se rapportent à la période antérieure au 1<sup>er</sup> janvier 1999, ils sont calculés sur la base de taux de conversion moyens de l'écu et convertis en euros sur la base de 1 écu = 1 euro.

(\*) Certains passages du présent document ont été modifiés pour garantir la non-divulgence d'informations confidentielles; ils figurent entre crochets et sont marqués d'un astérisque.

<sup>(5)</sup> JO L 61 du 2.3.1998, p. 1.

vitaux, qui vont du plus élémentaire (la température) aux plus avancés (tels que l'électroencéphalogramme). Les moniteurs de surveillance peuvent mesurer plusieurs d'entre eux simultanément et sont utilisés conjointement avec d'autres appareils médicaux, notamment des ventilateurs, des appareils d'anesthésie et, dans certains cas, des systèmes d'information clinique.

- (13) Les moniteurs de surveillance peuvent être vendus configurés ou en modules. Dans les moniteurs configurés, les paramètres à mesurer sont intégrés pendant le processus de fabrication et ils sont fixés pour la durée de vie du moniteur. Les moniteurs modulaires comportent un écran et une unité centrale qui contient un processeur ainsi que plusieurs emplacements dans lesquels peuvent être insérés des modules servant à mesurer différents paramètres.

#### **Distinction entre les différents types de moniteurs de surveillance**

- (14) La partie notificante a indiqué que les moniteurs de surveillance étaient utilisés dans différentes unités de soins hospitalières et que, dans chacune de ces unités, les paramètres à mesurer déterminent les caractéristiques auxquelles les moniteurs doivent répondre. Les parts des parties à la concentration, les procédures d'achat et les prix varient d'une unité à l'autre, et il est difficile pour les nouveaux venus d'acquérir une réputation de fournisseur crédible.
- (15) Dans ce contexte, la partie notificante suggère une segmentation en trois marchés distincts: i) les moniteurs périopératoires («PO»), ii) les moniteurs de soins intensifs («SI») et iii) les moniteurs de soins généraux («SG»).
- (16) Les moniteurs PO sont utilisés dans l'unité périopératoire, c'est-à-dire principalement dans les salles d'opération ainsi que dans les salles d'induction et de réveil (unités de soins postanesthésiques). Ce type de moniteur peut être connecté aux appareils d'anesthésie pour les opérations réalisées sous anesthésie générale, dans lesquelles les gaz inhalés et exhalés doivent être contrôlés en permanence pour garantir un niveau d'anesthésie suffisant et un réveil sans problème. Les moniteurs PO comprennent généralement des modules spécialement destinés à mesurer des paramètres qui ne sont pas utilisés pour les soins intensifs, tels que les gaz respiratoires (O<sub>2</sub>, CO<sub>2</sub>, N<sub>2</sub>O), les gaz d'anesthésie (en connexion avec les appareils d'anesthésie), le BIS (un paramètre qui mesure les effets de l'anesthésie sur le patient) ou la transmission neuromusculaire (pour mesurer la réaction du patient aux stimulations nerveuses et à l'anesthésie régionale). Les autres besoins de surveillance varient en fonction de la complexité de l'opération. Contrairement aux moniteurs SI, les moniteurs PO ne sont pas encore fréquemment mis en réseau avec d'autres unités de soins de l'hôpital.

- (17) Les moniteurs SI sont utilisés dans les départements hospitaliers où un niveau élevé de soins est requis, tels que les unités de soins intensifs, les unités de soins intensifs néonataux, les unités de soins coronariens et les salles d'urgence. Ce type de moniteur mesure généralement un grand nombre de paramètres qui sont également mesurés par un moniteur PO tels que l'ECG (électrocardiogramme), la SpO<sub>2</sub> (saturation de l'hémoglobine en oxygène), la pression artérielle non invasive, la pression artérielle invasive, la température, la production de CO<sub>2</sub> ou le rendement cardiaque, mais non les effets de l'anesthésie sur les patients. Les moniteurs SI sont souvent mis en réseau et reliés à un poste central où les données peuvent être traitées ou stockées et où les signes vitaux du patient peuvent être observés à distance.

- (18) Les moniteurs SG sont moins complexes que les moniteurs PO et SI et ne mesurent que les paramètres fondamentaux tels que la pression artérielle non invasive, la SpO<sub>2</sub>, la température et l'ECG. Ce type de moniteur est utilisé pour des activités de type subaigu, notamment dans les services de médecine et chirurgie générales ou en obstétrique. Les moniteurs SG sont configurés plutôt que modulaires et peuvent être reliés à un poste central ou être utilisés en tant qu'unités autonomes. Comme les patients des unités de soins généraux n'ont pas tous besoin d'être surveillés, les moniteurs sont déplacés d'un chevet à l'autre selon les besoins. Ils doivent donc être physiquement faciles à déplacer dans l'unité.

- (19) L'enquête menée sur le marché a confirmé la segmentation du marché de produits proposée par la partie notificante en ce qui concerne les moniteurs de surveillance. Les arguments qui plaident en faveur de cette définition du marché de produits émanent tant du côté de l'offre que du côté de la demande. Comme le marché des moniteurs SG n'est pas affecté par l'opération (Instrumentarium n'étant pas active sur ce marché), l'analyse se limite aux marchés des moniteurs PO et SI.

#### *i) Considérations du point de vue de la demande*

- (20) Premièrement, les spécifications techniques respectives des moniteurs PO et des moniteurs SI sont à ce point différentes que, même si des moniteurs PO peuvent parfois être utilisés dans des unités de soins intensifs, la substitution de moniteurs PO à des moniteurs SI est exclue dans la grande majorité des cas. Ces spécifications concernent non seulement les types particuliers de paramètres qui doivent être mesurés dans chaque unité de soins, mais aussi les capacités de fonctionnement en réseau et les caractéristiques physiques requises (7).

(7) Formulaire CO, p. 40, 41 et 42.

- (21) En ce qui concerne la substituabilité des moniteurs PO aux moniteurs SI et inversement, l'enquête a montré que chaque type de moniteur est exclusivement utilisé dans le type d'unité de soins auquel il est destiné en raison des caractéristiques techniques et des paramètres initiaux exigés au moment de l'achat <sup>(8)</sup>.
- (22) En outre, comme la partie notifiante l'a souligné, ces différences en termes de caractéristiques techniques sont confirmées par les écarts de prix que l'on peut observer entre les trois segments <sup>(9)</sup>.
- (23) La décision d'achat diffère également d'un segment à l'autre. L'enquête menée sur le marché a montré que, pour les moniteurs PO, la décision concernant les caractéristiques techniques du moniteur est principalement prise par l'anesthésiste, alors que pour les moniteurs SI, les médecins hospitaliers appartenant aux départements concernés (à savoir les unités de soins intensifs, les unités de soins intensifs néonataux ou les unités de soins coronariens) ont une grande influence sur la décision finale <sup>(10)</sup>. En outre, pour l'acquisition d'équipements soit par des établissements hospitaliers soit par les pouvoirs publics chargés des achats hospitaliers, des appels d'offres séparés sont généralement organisés pour chaque unité de soins, avec des cahiers des charges adaptés à chaque cas <sup>(11)</sup>.
- (24) En outre, il est de pratique courante dans le secteur (dans les études réalisées par des consultants indépendants et par les fabricants eux-mêmes) de segmenter le marché général des moniteurs de surveillance selon l'unité de soins concernée.
- (25) Il existe aussi des différences importantes en ce qui concerne le type de logiciel utilisé. Le logiciel définit les réglages des moniteurs (alarmes, performances algorithmiques ou configuration des résultats), qui sont directement liés à l'usage auquel le moniteur est destiné, c'est-à-dire à l'unité de soins. Comme les patients ne passent généralement que quelques heures dans la salle d'opération, alors qu'il peuvent passer des jours, voire des semaines, dans l'unité de soins intensifs, les besoins en termes de configurations logicielles et de délai d'impression des rapports sont différents.
- ii) *Considérations du point de vue de l'offre*
- (26) La partie notifiante indique que, du point de vue de la fabrication, le passage de la production d'un type de moniteur à l'autre est aisé et peut être réalisé à faible coût. Des moniteurs destinés à des unités de soins différentes peuvent être fabriqués sur les mêmes plateformes de production. En outre, les fabricants de moniteurs sont principalement des assembleurs, qui achètent une proportion élevée des éléments mis en œuvre à des tiers, qui sont des fabricants de pièces. La coopération avec les tiers peut par conséquent favoriser cette flexibilité de la production <sup>(12)</sup>.
- (27) Toutefois, chaque fournisseur fabrique des modèles qui peuvent être conçus spécifiquement pour l'unité périopératoire ou l'unité de soins intensifs. Certains acteurs, dont les principaux fournisseurs, travaillent plus pour certaines unités de soins que pour d'autres (par exemple, avant l'acquisition de Spacelabs, Instrumentarium n'avait qu'une présence marginale dans le segment des moniteurs SI et, comme Siemens, elle n'exerce aucune activité dans le segment des moniteurs SG, alors que GE et Philips sont présentes dans les trois segments) <sup>(13)</sup>. Cela vaut particulièrement pour les petits fournisseurs, qui tendent à se concentrer davantage sur les unités de soins intensifs, pour lesquels les barrières technologiques à l'entrée sur le marché restent généralement plus faibles que dans le domaine périopératoire.
- (28) L'enquête menée sur le marché a également montré que les activités de R&D des fournisseurs de moniteurs étaient centrées sur les applications spécifiques de leurs produits et différaient sensiblement selon que ces produits étaient destinés aux unités de soins périopératoires ou aux unités de soins intensifs. À cet égard, les différents fournisseurs ont indiqué que les innovations les plus récentes n'ont effectivement pas été les mêmes dans les deux segments. Parmi les développements technologiques les plus importants qui sont propres au segment périopératoire, les fournisseurs mentionnent notamment l'introduction de logiciels spécialement adaptés à la salle d'opération, la surveillance en réseau pour les salles d'opération, l'archivage intégré des données d'anesthésie et certaines améliorations ergonomiques. En ce qui concerne les paramètres, les différents fournisseurs mentionnent également des développements importants qui varient selon le marché concerné. Par exemple, les innovations les plus récentes pour les moniteurs PO concernent des électroencéphalogrammes et des mesures neu-

<sup>(8)</sup> Des clients appartenant à chaque pays ont été invités à indiquer s'ils utiliseraient parfois des moniteurs PO dans l'unité de soins intensifs et inversement. Les réponses reçues ont été négatives dans leur grande majorité (France: 81 %; Espagne: 86 %; Royaume-Uni: 62 %; Suède: 69 %; Italie: 58 %).

<sup>(9)</sup> Formulaire CO, p. 43.

<sup>(10)</sup> Pour les cinq plus grands marchés nationaux, l'enquête montre que pour les moniteurs PO, la proposition d'acheter un type donné de moniteur émane dans la plupart des cas de l'anesthésiologiste (France 95 %, Allemagne 97 %, Italie 94 %, Espagne 100 % et Royaume-Uni 72 %) et seulement dans quelques cas d'autres départements médicaux; pour les moniteurs SI, le choix est influencé par les départements médicaux concernés.

<sup>(11)</sup> Les résultats de l'enquête concernant le dernier appel d'offres organisé par les organismes interrogés indiquent que le pourcentage d'appels d'offres organisés exclusivement pour les moniteurs PO ou SI est de 65 % en France, 69 % en Allemagne, 73 % en Italie, 70 % en Espagne et 67 % au Royaume-Uni.

<sup>(12)</sup> Formulaire CO, p. 47.

<sup>(13)</sup> Formulaire CO, p. 44.

romusculaires élaborés destinés à mesurer les effets de l'anesthésie. Pour les moniteurs SI, les développements technologiques ont porté, notamment, sur l'introduction de paramètres non invasifs destinés à mesurer le rendement cardiaque et la pression sanguine. Tous ces éléments indiquent qu'étant donné les coûts de la R&D et le temps nécessaire pour développer de nouveaux produits adaptés à l'unité de soins à laquelle ils sont destinés, des barrières technologiques importantes font obstacle à la reconfiguration de moniteurs SI en moniteurs PO et inversement.

- (29) Les parts de marché des parties et de leurs concurrents varient également sensiblement d'un type d'unité de soins à l'autre, ce qui laisse entrevoir la même segmentation du marché. Si les moniteurs PO et les moniteurs SI devaient être considérés comme appartenant au même marché de produits en cause, on s'attendrait à ce que les parts de marché soient similaires pour les deux segments, ce qui n'est pas le cas.
- (30) Ces différents éléments donnent une indication claire des difficultés que comporte le passage d'un segment à l'autre. À cet égard, la partie notifiante reconnaît <sup>(14)</sup> que «le coût du passage d'une unité de soins à l'autre est déterminé avant tout par l'investissement, en termes de coûts et de temps, nécessaire pour développer un produit adapté et, plus encore, pour acquérir une réputation de fournisseur fiable dans un segment donné». L'enquête menée sur le marché a effectivement montré que, parmi les diverses raisons qui peuvent amener à changer ou non de fournisseur, la réputation est un facteur clé <sup>(15)</sup>. En conséquence, il est peu probable qu'une société qui n'est pas présente sur l'un des marchés obtienne une réputation de fiabilité pour la fourniture de ces services, du moins à court terme. Ces difficultés de passage d'un domaine à l'autre tendent à indiquer que les trois types d'unités de soins précitées représentent des marchés de produits distincts.
- (31) À la lumière de ce qui précède, les moniteurs PO, SI et SG constituent des marchés de produits en cause distincts.

<sup>(14)</sup> Formulaire CO, p. 43.

<sup>(15)</sup> Les résultats de l'enquête menée sur le marché (questionnaire envoyé à des acheteurs de moniteurs de surveillance le 7 mai 2003, questions 19 et 21) indiquent que, pour les moniteurs PO par exemple, les principales raisons de ne pas changer de fournisseur sont les suivantes: en France et en Espagne, l'expérience attestée et la supériorité technologique du fournisseur en place; au Royaume-Uni: l'expérience attestée du fournisseur en place et le souci d'éviter les coûts de passage d'un fournisseur à l'autre; en Allemagne: le maintien de la même marque pour les moniteurs PO et les moniteurs SI. Les principales raisons de changer de fournisseur sont les suivantes: en France et en Espagne: l'expérience attestée et la supériorité technologique du nouveau fournisseur; au Royaume-Uni: la supériorité technologique, les capacités de connexion et l'expérience attestée; en Allemagne: la supériorité technologique et l'interopérabilité électronique.

## 2. Appareils d'anesthésie

- (32) Les appareils d'anesthésie servent à administrer des gaz d'anesthésie aux patients pendant les opérations, à les alimenter en oxygène pendant l'opération, à leur procurer, le cas échéant, une assistance respiratoire, et à les surveiller pendant toute la durée de la narcose.
- (33) Dans l'affaire COMP/M.2861—Siemens/Drägerwerk/JV <sup>(16)</sup>, la Commission est arrivée à la conclusion que les appareils d'anesthésie dans leur ensemble constituaient un marché de produits en cause, les principaux arguments étant le degré élevé de différenciation du produit et les spécifications techniques particulières de ces appareils. L'enquête menée sur le marché par la Commission n'a révélé aucun élément nouveau indiquant que cette conclusion ne serait plus valable.

## 3. Systèmes d'information clinique (SIC)

- (34) Selon la partie notifiante, on distingue généralement trois types de solutions informatiques pour équipements médicaux: les systèmes d'information hospitalière (SIH), les systèmes d'information clinique (SIC) et les systèmes d'archivage et de transmission d'images (Picture Archiving Communication Systems — PACS). Les SIC sont utilisés pour informatiser les dossiers des patients, les relevés médicaux effectués sur les patients et d'autres informations cliniques. Les activités des parties se chevauchent dans le domaine des SIC. GE est présente dans les domaines des soins intensifs et des soins périopératoires avec ses produits «Centricity Critical Care» et «Centricity Perioperative». Instrumentarium est présente dans les mêmes domaines, avec ses produits «Deio» et «Clinisoft». Outre les SIC, GE fournit également des SIH et des PACS. Du point de vue de la demande, les hôpitaux qui ont besoin d'un SIC pour répondre à leurs besoins d'enregistrement automatisé, d'échange électronique de données entre différents dispositifs et d'informatisation des dossiers des patients ne peuvent se tourner vers des produits de substitution. De même, du point de vue de l'offre, le SIC comporte des caractéristiques distinctes qui le différencient d'autres types de logiciel, notamment sa capacité à échanger des données médicales électroniques en temps réel au lieu d'intervention. En conséquence, aux fins de la présente décision et compte tenu du fait qu'il s'agit encore d'un marché émergent, la Commission considère qu'il existe des indices probants de l'existence d'un marché de produits distinct des SIC.

## 4. Arceaux mobiles

### Description générale du produit

- (35) Les arceaux sont des appareils de radioscopie mobiles utilisés dans les hôpitaux et les cliniques pour permettre

<sup>(16)</sup> JO L 311 du 14.12.2002, p. 12.

une visualisation continue et en temps réel dans les procédures diagnostiques, chirurgicales et interventionnelles. Par comparaison avec la radiographie générale, qui fournit une radiographie statique, ou un cliché radiographique, la radioscopie permet d'obtenir une image radiologique dynamique utilisée pour visualiser le flux du produit de contraste dans divers organes et parties du corps.

(36) Un arceau est constitué d'une pièce de métal forgé en forme de «C» comprenant un tube radiogène à l'une des extrémités du C et un amplificateur d'image à l'autre. L'amplificateur d'image améliore l'image générée par le rayon X, qui sinon ne serait pas clairement visible pour l'œil humain <sup>(17)</sup>.

(37) Les arceaux peuvent être soit de grands systèmes fixés au plafond (appareils fixes de radioscopie) qui font partie intégrante de la salle de radiologie et de radioscopie de l'hôpital, soit des arceaux mobiles, qui sont fixés à un chariot permettant de transporter l'appareil jusqu'au patient pendant les opérations et les procédures médicales <sup>(18)</sup>. Les arceaux mobiles sont utilisés dans la salle d'opération ainsi qu'en dehors des unités périopératoires, dans l'unité de soins coronariens ou l'unité de soins intensifs. Selon la partie notifiante <sup>(19)</sup>, les appareils fixes de radioscopie représentent plus de 80 % et les arceaux mobiles moins de 20 % du marché de la radioscopie. Le prix d'un appareil fixe peut apparemment être sensiblement plus élevé que celui d'un mobile. La partie notifiante estime que même si les appareils fixes sont techniquement capables de se substituer à certains arceaux mobiles, en particulier du segment haut de gamme, et exercent dans une certaine mesure une pression concurrentielle sur les systèmes mobiles, il n'est pas nécessaire d'établir si les arceaux mobiles font partie d'un marché plus large des appareils de radioscopie étant donné qu'aucun problème de concurrence ne se pose sur un marché des arceaux mobiles défini de façon plus étroite. GE et Instrumentarium fabriquent toutes deux des arceaux mobiles, mais Instrumentarium ne fabrique pas d'appareils fixes de radioscopie.

(38) La partie notifiante a également déclaré que la plupart des arceaux mobiles vendus sur le marché étaient des appareils de taille classique, mais qu'il existait aussi des mini-arceaux. Ceux-ci fournissent également des images radioscopiques instantanées mais leur usage est limité à des procédures orthopédiques de base portant sur les extrémités (bras et jambes). La taille du marché des mini-arceaux est sensiblement inférieure à celle du marché des appareils de taille classique. Selon un rapport du bureau de conseil spécialisé Frost & Sullivan, intitulé «US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets» <sup>(20)</sup>, en 2001,

941 arceaux de taille classique ont été livrés sur le marché européen, pour un chiffre d'affaires de 63 millions d'USD, contre 49 mini-arceaux, pour un chiffre d'affaires de 3 millions d'USD <sup>(21)</sup>. À titre comparatif, le marché européen des mini-arceaux équivaut à environ 10 % de celui des États-Unis <sup>(22)</sup>. GE et Instrumentarium fabriquent toutes deux des arceaux de taille classique, mais Instrumentarium ne fabrique pas de mini-arceaux.

### Distinction possible entre différents types d'arceaux mobiles

(39) La partie notifiante indique que même si tous les arceaux mobiles de taille classique remplissent la même fonction de base consistant à fournir des images en temps réel de la partie du corps qui est examinée, il est possible d'établir une distinction entre les arceaux mobiles en fonction de l'application médicale pour laquelle l'appareil est utilisé, compte tenu du degré de complexité du traitement, des propriétés techniques nécessaires et du prix de l'appareil.

(40) En conséquence, la partie notifiante suggère une segmentation possible du marché des arceaux mobiles en trois catégories: i) arceaux bas de gamme; ii) arceaux vasculaires et iii) arceaux cardiaques. La partie notifiante estime cependant que, quelle que soit la définition du marché adoptée, à savoir l'ensemble des arceaux mobiles de taille classique ou la segmentation par application, l'opération ne soulèverait pas de problèmes de concurrence. Les deux parties sont présentes dans les segments des arceaux vasculaires et bas de gamme, mais seule GE fabrique des arceaux cardiaques.

(41) Les applications médicales pour lesquelles tous les arceaux de taille classique, y compris les appareils bas de gamme, peuvent être utilisés comprennent tous les examens orthopédiques (extrémités, hanches et rachis), la radioscopie générale (pose de cathéters, procédures gastro-intestinales, urologie, lithotripsie), les procédures de traitement de la douleur, la laparoscopie (imagerie abdominale), l'endoscopie, les procédures oto-rhino-laryngologiques, la pose de stimulateurs cardiaques et les pathologies du langage. Les arceaux d'un niveau inférieur («arceaux bas de gamme») sont donc essentiellement utilisés pour les applications orthopédiques et les procédures chirurgicales simples.

<sup>(17)</sup> Frost & Sullivan, «US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets 2002», 2-1, 2-2.

<sup>(18)</sup> Formulaire CO, p. 62, note de bas de page 77.

<sup>(19)</sup> Formulaire CO, p. 62, note de bas de page 78.

<sup>(20)</sup> Frost & Sullivan, «US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets 2002», Chapitre 6 «World Mobile C-arm Market», 6-1.

<sup>(21)</sup> Frost & Sullivan, «US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets 2002», Chapitre 6 «World Mobile C-arm Market», 6-2.

<sup>(22)</sup> Frost & Sullivan, «US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets 2002», Chapitre 6 «World Mobile C-arm Market», 6-1.

- (42) Les arceaux de niveau moyen («arceaux vasculaires») sont en outre utilisés pour des procédures vasculaires de base peu invasives et diagnostiques (procédures portant sur les vaisseaux sanguins), dont la phlébographie, l'artériographie et la lymphographie.
- (43) Les arceaux de niveau supérieur («arceaux cardiaques») sont des appareils qui, outre les fonctions également remplies par les arceaux bas de gamme et vasculaires, peuvent, dans la plupart des cas <sup>(23)</sup>, également être utilisés pour des procédures vasculaires avancées et la chirurgie vasculaire, y compris l'angiographie coronarienne, la pose de stents en cas d'anévrisme aortique abdominal, ainsi que des examens neurochirurgicaux et neurovasculaires.
- (44) L'enquête menée sur le marché par la Commission a largement confirmé la segmentation du marché de produits décrite ci-dessus <sup>(24)</sup>. Un certain nombre d'acteurs du marché <sup>(25)</sup> considèrent cependant qu'il n'y a pas lieu, pour définir le marché, de différencier les arceaux en fonction de leur application. Ils suggèrent, par exemple, une distinction entre arceaux mobiles haut de gamme et bas de gamme ou, subsidiairement, un marché global des arceaux mobiles. Pour sa part, la Commission arrive à la conclusion que l'appréciation ne varierait guère si une autre segmentation ou une définition plus large du marché des arceaux mobiles étaient appliquées. Les arguments invoqués par la partie notifiante en faveur d'une segmentation plus poussée du marché des arceaux mobiles, qui ont été largement confirmés par l'enquête menée sur le marché, sont néanmoins examinés plus en détail ci-dessous.
- i) *Considérations du point de vue de la demande*
- (45) Selon la partie notifiante, pour ce qui est des différences techniques, les arceaux bas de gamme, dont quelque 500 unités sont vendues annuellement dans l'EEE, se caractérisent normalement par un générateur de faible puissance [1,4-5 kW <sup>(26)</sup>], un tube radiogène à anode fixe, une qualité d'image ordinaire, des capacités minimales de traitement et de stockage des images et une capacité d'affichage limitée. L'utilisation des appareils bas de gamme pour les procédures vasculaires serait limitée car leur puissance serait insuffisante pour fournir des images pendant le temps nécessaire à la procédure. Le prix des arceaux bas de gamme est normalement inférieur à 65 000 euros <sup>(27)</sup>. Dans cette gamme, GE fabrique les modèles OEC 7700 et Instrumentarium le Ziehm Compact et le Ziehm 8000 (précédemment Exposcop 8000 Compact et Exposcop 8000) <sup>(28)</sup>.
- (46) Les arceaux vasculaires de niveau moyen, dont quelque 500 unités sont également vendues annuellement dans l'EEE selon la partie notifiante, ont également un générateur d'une puissance plus faible [1,3-5 kW <sup>(29)</sup>] que les arceaux cardiaques et ils utilisent normalement un tube radiogène à anode fixe. Ces caractéristiques limiteraient l'utilisation des arceaux vasculaires à des procédures vasculaires plus élémentaires (telles que des examens orthopédiques et gastrointestinaux) et réduiraient la capacité de pénétration de ce type d'appareils. Le prix d'un arceau vasculaire varie entre 60 000 et 100 000 euros <sup>(30)</sup>. GE fabrique l'OEC Flexiview 8800 et Instrumentarium le Ziehm Vision, le Ziehm Vista Vascular et le Ziehm Vista Endo (précédemment Exposcop 8000 Endo) <sup>(31)</sup>.
- (47) La partie notifiante indique que les arceaux cardiaques de niveau supérieur, dont environ 300 unités sont vendues annuellement dans l'EEE, se caractérisent par un tube radiogène à anode tournante améliorant la capacité de l'appareil, un générateur d'une puissance élevée [5-20 kW <sup>(32)</sup>], une imagerie à haute résolution et une capacité de stockage d'images numériques. L'anode tournante permet une visualisation continue pendant une procédure cardiaque. Le prix d'un arceau cardiaque varie, selon les indications fournies, de 80 000 à 200 000 euros <sup>(33)</sup>. GE fabrique les modèles OEC 9800, qui peuvent être améliorés pour les fonctions cardiaques. [...] <sup>(34)</sup>.
- (48) En ce qui concerne la substituabilité, l'enquête menée sur le marché <sup>(35)</sup> a largement démontré que, du point de vue de l'hôpital, il existe des différences entre les divers types d'arceaux, bien que la délimitation ne soit pas toujours claire sur les plans technique et médical car les gammes de produits constituent, dans une certaine mesure, un continuum. La Commission observe également que le prix de l'arceau et le niveau de service exigé du fournisseur varient selon la complexité de l'appareil <sup>(36)</sup>.
- (49) Il convient également de noter, premièrement, qu'en dépit des différences techniques existant entre les seg-

<sup>(28)</sup> Formulaire CO, p. 64.

<sup>(29)</sup> Annexe 6.8 du formulaire CO.

<sup>(30)</sup> Annexe 6.8 du formulaire CO.

<sup>(31)</sup> Formulaire CO, p. 64.

<sup>(32)</sup> Annexe 6.8 du formulaire CO.

<sup>(33)</sup> Annexe 6.8 du formulaire CO.

<sup>(34)</sup> Formulaire CO, p. 63.

<sup>(35)</sup> Réponses à la lettre adressée par la Commission aux hôpitaux (acheteurs d'arceaux mobiles) le 11 mars 2003, en application de l'article 11.

<sup>(36)</sup> Annexe 6.16 du formulaire CO.

<sup>(23)</sup> L'utilisation d'arceaux pour des applications cardiaques n'est pas autorisée par la législation nationale en France et en Allemagne.

<sup>(24)</sup> Réponses à la lettre adressée par la Commission aux hôpitaux (acheteurs d'arceaux mobiles) le 11 mars 2003, en application de l'article 11.

<sup>(25)</sup> Réponses à la lettre adressée par la Commission aux concurrents des parties le 11 mars 2003, en application de l'article 11.

<sup>(26)</sup> Annexe 6.8 du formulaire CO.

<sup>(27)</sup> Annexe 6.8 du formulaire CO.

ments proposés, il existe une possibilité de substitution unilatérale dans la mesure où les arceaux techniquement plus avancés (arceaux cardiaques et vasculaires) peuvent être utilisés pour accomplir des procédures se prêtant normalement à l'utilisation des arceaux bas de gamme. Cela n'est cependant pas perçu par les hôpitaux interrogés comme un facteur influençant le choix d'un arceau mobile, étant donné que d'autres facteurs entrent en ligne de compte, comme la différence de prix <sup>(37)</sup>. Deuxièmement, selon plusieurs acteurs du marché, il est possible de transformer un arceau bas de gamme en arceau vasculaire et un arceau vasculaire en arceau cardiaque. Cette opération comprendrait notamment l'installation des options logicielles nécessaires. Selon les estimations, le coût supplémentaire représenté par la transformation d'un arceau bas de gamme en arceau vasculaire serait de 10 000 à 20 000 euros et le coût de transformation d'un arceau vasculaire en un arceau cardiaque serait sensiblement plus élevé. Cette dernière opération nécessiterait aussi l'amélioration d'autres caractéristiques techniques de l'arceau <sup>(38)</sup>.

- (50) Frost & Sullivan ne segmente pas davantage le marché dans ses rapports sur les marchés de la radioscopie et des arceaux, mais opère une distinction entre arceaux mobiles de taille classique et mini-arceaux et constate de façon générale que les petits fournisseurs d'arceaux présents sur le marché européen fournissent généralement plus d'arceaux à usage général que d'appareils destinés à une application particulière, telle que la chirurgie vasculaire <sup>(39)</sup>. L'enquête menée sur le marché par la Commission indique qu'en règle générale, les petits fournisseurs ont tendance à se concentrer soit sur les arceaux bas de gamme soit sur les arceaux cardiaques et/ou vasculaires car ils disposent de ressources plus limitées pour la R&D, la fabrication et la commercialisation d'une gamme complète d'arceaux mobiles <sup>(40)</sup>.

ii) *Considérations du point de vue de l'offre*

- (51) La partie notificante soutient que, du point de vue des fournisseurs, il existe sur le marché des rivaux crédibles tels que Philips et Siemens, qui ont une offre de produits très large et une couverture géographique étendue, en plus d'autres fournisseurs qui concurrencent avec succès les grands opérateurs sur les marchés de produits et les marchés géographiques sur lesquels ils choisissent d'exercer leur activité. En outre, il n'existerait pas de barrières importantes à l'expansion des activités de produc-

tion, de distribution ou de service après-vente et tout fournisseur d'arceaux pourrait aisément faire face à une augmentation de la demande. Une augmentation de la production impliquerait l'achat de matériaux en plus grandes quantités et le renforcement des effectifs. La partie notificante estime que, bien que les brevets soient courants dans le domaine des arceaux, aucun des concurrents ne possède de technologie unique et une part importante des intrants qu'ils mettent en œuvre provient de tiers, qui sont des fabricants de pièces.

- (52) L'enquête menée sur le marché a confirmé que, parmi les principaux opérateurs présents sur le marché (GE, Instrumentarium, Siemens et Philips), tous, à l'exception d'Instrumentarium, occupent une position forte dans les trois segments du marché des arceaux mobiles envisagés <sup>(41)</sup>. Au niveau de l'EEE, GE est clairement numéro un pour les arceaux cardiaques, Siemens est leader pour les arceaux vasculaires et GE est à nouveau en tête pour les arceaux bas de gamme. Les parts de marché des parties et de leurs concurrents varient d'un segment à l'autre, ce qui est considéré comme un indice de la segmentation du marché. Si les arceaux destinés aux applications bas de gamme, vasculaires et cardiaques devaient appartenir à un marché de produits global, on ne s'attendrait pas à une telle divergence des parts de marché entre les différents segments. La divergence des parts de marché entre les différents segments est mise en évidence dans le tableau suivant (année 2002).

Tableau 1

**Parts de marché (en valeur) dans l'EEE en 2002**

2002	Arceaux cardiaques	Arceaux vasculaires	Arceaux bas de gamme	Total
GE	[50-60]* %	[20-30]* %	[20-30]* %	[30-40]* %
Instrumentarium	[0-10]* %	[20-30]* %	[20-30]* %	[10-20]* %
Part de marché cumulée	[50-60]* %	[40-50]* %	[40-50]* %	[40-50]* %
Philips	[20-30]* %	[20-30]* %	[20-30]* %	[20-30]* %
Siemens	[20-30]* %	[20-30]* %	[20-30]* %	[20-30]* %
Autres	[0-10]* %	[0-10]* %	[0-10]* %	[0-10]* %

Source: Partie notificante.

<sup>(37)</sup> Réponses à la lettre adressée par la Commission aux hôpitaux (acheteurs d'arceaux mobiles) le 11 mars 2003, en application de l'article 11.

<sup>(38)</sup> Réponses à la lettre adressée par la Commission aux hôpitaux (acheteurs d'arceaux mobiles) le 11 mars 2003, en application de l'article 11.

<sup>(39)</sup> Frost & Sullivan, «US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets», chapitre 6, «World Mobile C-arm Market (2002)», 6-1.

<sup>(40)</sup> Réponses à la lettre adressée par la Commission aux concurrents des parties le 11 mars 2003, en application de l'article 11.

- (53) En outre, la Commission considère que les différences techniques liées au degré de complexité des procédures médicales et les obligations qui en découlent sur le plan du service après-vente rendent l'entrée dans le segment des arceaux cardiaques particulièrement difficile. [...]\*

<sup>(41)</sup> Réponses à la lettre adressée par la Commission aux concurrents des parties le 8 mai 2003, en application de l'article 11.

(54) En conséquence, sur la base d'une appréciation globale des informations recueillies dans le cadre de l'enquête menée sur le marché, il semble que les conditions de concurrence diffèrent suffisamment entre les segments correspondant respectivement à ces trois types d'arceaux pour indiquer qu'ils constituent des marchés de produits en cause distincts. Toutefois, la question de la définition précise du marché de produits peut être laissée en suspens étant donné que, même s'il convenait d'appliquer une autre segmentation du marché des arceaux ou une définition plus large du marché de produits englobant tous les arceaux mobiles, comme l'a suggéré la partie notifiante, l'opération de concentration notifiée ne conduirait pas à la création ou au renforcement d'une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci.

## 5. Mammographes

### Description générale du produit

(55) La mammographie est un type particulier d'imagerie radiographique utilisé exclusivement pour l'examen médical des seins: les rayons X produisent une image des tissus internes du sein dans le but de déceler d'éventuelles tumeurs malignes. Le système peut être utilisé aussi bien à des fins de dépistage, c'est-à-dire pour déceler une éventuelle tumeur maligne à un stade précoce, qu'à des fins diagnostiques et interventionnelles. Les campagnes de dépistage visent à déceler d'éventuelles tumeurs malignes à un stade précoce dans une large tranche de la population féminine.

(56) L'image du sein obtenue par rayon X peut être enregistrée sur un film, au moyen d'une cassette radiographique, ou enregistrée numériquement, affichée au moyen d'un récepteur numérique et exploitée à l'aide d'un ordinateur. C'est ce qui distingue les deux types de mammographes: le mammographe analogique et le mammographe numérique.

(57) Selon une étude réalisée par Frost & Sullivan sur le marché mondial de la mammographie <sup>(42)</sup>, 1 277 mammographes analogiques, représentant un chiffre d'affaires de 106,8 millions d'USD, ont été livrés sur le marché européen en 2001, contre 27 mammographes numériques, représentant un chiffre d'affaires de 10,4 millions d'USD.

### Distinction entre mammographie analogique et mammographie numérique

(58) La technologie analogique, qui est disponible depuis plusieurs décennies, est la mieux établie sur le marché. La

technologie numérique a été introduite récemment sur le marché et elle devrait connaître une croissance rapide dans les années à venir, avec de nouveaux développements dans le domaine des détecteurs numériques, tels qu'une résolution spatiale supérieure (taille réduite des pixels), une résolution des contrastes plus élevée, l'utilisation de faibles doses de rayons X et des images tridimensionnelles.

(59) Les deux parties sont présentes dans le secteur de la mammographie analogique, mais seule GE fabrique actuellement des mammographes numériques. Instrumentarium ne fabrique pas actuellement de mammographes numériques plein champ [...]\*.

(60) La partie notifiante indique que certains facteurs, tels que les écarts de prix considérables entre les mammographes analogiques et numériques, reflètent l'existence de marchés de produits distincts pour les deux catégories de mammographes. Elle propose néanmoins de laisser en suspens la question de la définition du marché de produits étant donné qu'il s'agit d'un marché en transition.

(61) L'enquête menée sur le marché a confirmé l'existence d'écarts de prix substantiels entre les mammographes analogiques et les mammographes numériques: le prix moyen d'un mammographe analogique est de l'ordre de 50 000 euros, alors que celui d'un appareil numérique est de 300 000 euros. Les appareils numériques représentent actuellement un petit pourcentage des ventes totales de mammographes dans l'EEE. Dans la logique de ces chiffres, les clients ayant répondu à l'enquête menée sur le marché par la Commission ont, dans leur grande majorité <sup>(43)</sup>, indiqué qu'ils ne passeraient pas du mammographe analogique au mammographe numérique en cas d'augmentation permanente de 5 à 10 % du prix du premier.

(62) En outre, il existe des différences importantes en termes de performances techniques (qualité et archivage des images) entre les deux types de mammographes. Les mammographes numériques devraient offrir une meilleure résolution des contrastes et d'autres caractéristiques de l'image qui amélioreront la capacité de détection des cancers à un stade précoce et réduiront les erreurs de détection (dites «faux positifs»). Les améliorations apportées par la technologie numérique tiennent aussi à des doses de radiation plus faibles et aux fonctionnalités générales de cette technologie, telles que la transmission et l'archivage numériques des images. En outre, on s'attend à ce que la technologie numérique favorise de nouvelles applications, telles que le tridimensionnel (tomosynthèse) ou une combinaison avec des ultrasons <sup>(44)</sup>.

(63) La partie notifiante déclare que la mammographie numérique est plus efficace que la mammographie ana-

<sup>(43)</sup> Réponses au questionnaire adressé aux clients le 11 mars 2003.

<sup>(44)</sup> Réponses des concurrents au questionnaire de la Commission du 28 mai 2003 concernant la R&D dans le domaine de la mammographie.

<sup>(42)</sup> Frost & Sullivan, «World X-Ray Mammography Market», 2001, Chapitre 3.

logique en ce qu'elle capte jusqu'à 20 % en plus des rayons X émis et qu'elle augmente la productivité, c'est-à-dire le nombre d'examen réalisés par jour, de 40 à 50 % <sup>(45)</sup>. La Commission note cependant que des incertitudes ont plané quant à la finesse de la résolution des images produites par les mammographes numériques et à la taille de la zone balayée par les rayons X par rapport à celles offertes par les appareils analogiques. Les mammographes numériques n'ont pas encore été acceptés dans les programmes nationaux de dépistage du cancer du sein de certains pays de l'EEE au motif que le dépistage nécessite un appareil à la fois précis et efficace en termes de nombre de patientes examinées. Toutefois, l'élimination de ces restrictions techniques n'est qu'une question de temps.

- (64) Bien que les mammographes analogiques et numériques présentent certaines caractéristiques communes et puissent être fabriqués sur la même chaîne de production, on ne constate pas, entre les deux segments, un degré suffisant de substituabilité du côté de l'offre. Il existe des différences substantielles entre les deux types d'appareils. Le développement de mammographes numériques nécessite, de la part du fabricant, des investissements importants <sup>(46)</sup> dans des travaux de recherche et développement destinés à résoudre certains problèmes liés à la numérisation, notamment la conversion du signal radiographique en signal numérique dans un contexte de qualité de résolution des images et de rapidité. Cela suppose une technologie innovante au niveau du détecteur de radiation plein champ et du traitement numérique de l'image pour la visualisation de petites structures à l'intérieur de tissus glandulaires denses. Les travaux de développement de ce type que GE a réalisés en mammographie numérique font qu'elle détient actuellement plus de [...] brevets <sup>(47)</sup> dans ce domaine. Comme solution médiane entre les appareils analogiques et les appareils pleinement numériques, certaines sociétés <sup>(48)</sup> ont mis au point des systèmes permettant d'améliorer les appareils analogiques de manière à produire des images numériques.
- (65) Tous ces facteurs indiquent l'existence de marchés de produits distincts respectivement pour les mammographes analogiques et les mammographes numériques.

#### B. MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES EN CAUSE

- (66) La partie notificante estime que des facteurs tels qu'un cadre juridique commun applicable à une large gamme de dispositifs médicaux <sup>(49)</sup>, un degré élevé de substituabilité du côté de l'offre, une production centralisée, des coûts de transport minimaux et l'absence de barrières à l'entrée insurmontables en termes d'établissement d'un réseau de distribution tendent à indiquer que les marchés géographiques des moniteurs de surveillance, des

arceaux et des mammographes se situent de plus en plus à l'échelle de l'EEE.

- (67) En revanche, l'enquête menée sur le marché par la Commission a montré que les marchés des moniteurs de surveillance, des arceaux et des mammographes étaient de dimension nationale.

#### 1. Moniteurs de surveillance des patients

- (68) Le marché des moniteurs de soins généraux («SG») n'étant pas affecté (seule GE est active sur ce marché), l'analyse du marché géographique en cause ne porte que sur les moniteurs périopératoires («PO») et les moniteurs de soins intensifs («SI»).

#### Présence dans les différents États membres

- (69) Le taux de pénétration sur le marché des principaux fabricants de moniteurs varie d'un État membre à l'autre, en particulier en ce qui concerne les moniteurs PO.
- (70) Par exemple, GE ne fait état d'aucune vente de ce type de produits dans des pays tels que [...]\*, [...]\*, et [...]\*, mais est présente dans des pays voisins (Espagne: [10-20]\* %; Danemark: [10-20]\* % et Allemagne [0-10]\* %). De même, Instrumentarium est présente sur tous les marchés, mais détient des parts de marché plus élevées en Espagne ([60-70]\* %) qu'en France ([40-50]\* %) ou au Portugal ([30-40]\* %). Il en va de même pour les autres fabricants: Siemens ne contrôle que [5-10]\* % du marché au Royaume-Uni, mais détient des parts de respectivement [20-25]\* % en Irlande et [5-10]\* % en Espagne, contre [50-55]\* % au Portugal. De même, Philips détient une part de marché de [20-25]\* % en France, mais de seulement [5-10]\* % en Espagne et au Royaume-Uni.
- (71) Des structures de marché aussi différentes, même entre pays voisins, laissent supposer que les conditions de concurrence varient sensiblement d'un État membre à l'autre. Rien n'indique, en particulier, qu'un groupe d'États membres puisse être considéré comme un marché géographique distinct. Ces différences de parts de marché entre États membres se retrouvent dans une mesure comparable sur le marché des moniteurs SI.

#### Écarts de prix entre États membres

- (72) La partie notificante indique que si ses prix catalogue varient, c'est en raison de l'existence de régimes de rabais différents dans chaque État membre: lorsque les prix catalogue sont relativement plus élevés dans un État membre, cette différence est compensée par des rabais plus élevés.

<sup>(45)</sup> Formulaire CO, p. 93.

<sup>(46)</sup> Selon Frost & Sullivan, GE a dépensé plus de 100 millions d'USD au cours des dix dernières années, contre 50 millions pour Siemens et près de 30 millions pour Fischer Imaging.

<sup>(47)</sup> Réponse de Philips au questionnaire de la Commission du 28 mai 2003 concernant la R&D dans le domaine de la mammographie, p. 3.

<sup>(48)</sup> Par exemple, Instrumentarium, Siemens et Philips.

<sup>(49)</sup> Directive 93/42/CE du 14 juin 1993 relative aux dispositifs médicaux.

(73) Toutefois, la Commission a constaté des différences au niveau des prix de transaction. Ainsi, à l'analyse des informations fournies par la partie notifiante <sup>(50)</sup>, il apparaît que même l'application de rabais différents dans chaque pays ne suffit pas à gommer ces écarts de prix. Le tableau suivant, dans lequel les prix catalogue et les rabais moyens appliqués par GE sont résumés pour certains États membres, montre qu'il existe des pays pour lesquels les prix catalogue sont similaires mais les rabais

moyens différents, ce qui donne des prix de vente finals différents. Par exemple, les prix catalogue pour le modèle DASH 2000 sont plus élevés [...] que [...]\*, alors que le rabais moyen est inférieur, ce qui donne un prix final plus élevé. Il en va de même pour d'autres produits et d'autres pays, ce qui était la conclusion selon laquelle les prix de vente finals varient d'un État membre à l'autre.

Tableau 2

Pays	Prix catalogue moyens					Rabais moyens	
	Modèles						
	Dash 2 000	Dash 3 000	Dash 4 000	Solar 8 000	Solar 9 500	Modèles Dash	Modèles Solar
Autriche	[3-8]*	[6-11]*	[8-13]*	[5-10]*	[13-18]*	[...]*	[...]*
Belgique	[3-8]*	[6-11]*	[8-13]*	[5-10]*	[14-19]*	[...]*	[...]*
France	—	[7-12]*	[9-14]*	—	—	[...]*	[...]*
Allemagne	[3-8]*	[6-11]*	[8-13]*	[5-10]*	[13-18]*	[...]*	[...]*
Italie	[3-8]*	[5-10]*	[7-12]*	[5-10]*	[13-18]*	[...]*	[...]*
Irlande	[4-9]*	[7-12]*	[1-15]*	[6-11]*	[15-20]*	[...]*	[...]*
Pays-Bas	[3-8]*	[6-11]*	[8-13]*	[5-10]*	[14-19]*	[...]*	[...]*
Portugal	[2-7]*	[5-10]*	—	[4-9]*	[10-15]*	[...]*	[...]*
Espagne	[2-7]*	[5-10]*	—	[4-9]*	[10-15]*	[...]*	[...]*
Suède	[3-8]*	[6-11]*	[9-14]*	[5-10]*	[15-20]*	[...]*	[...]*
Royaume-Uni	[4-9]*	[7-12]*	[10-15]*	[6-11]*	[15-20]*	[...]*	[...]*

Source: Partie notifiante (\*) Solar 8000.

(74) Ces différences au niveau du prix final facturé au client sont également confirmées par des études indépendantes <sup>(51)</sup> dans lesquels des prix moyens sont calculés pour des moniteurs de surveillance multiparamètres et pour toutes les marques en Europe. Les résultats indiquent des écarts de prix substantiels, allant de 16 % à 32 %, entre des pays tels que, par exemple, la France ou l'Espagne et le Royaume-Uni.

#### Distribution et service après-vente

(75) Comme il est indiqué plus haut dans la section relative au marché de produits, des aspects tels que le service après-vente, la maintenance et la formation jouent un rôle essentiel dans la décision finale d'achat. La partie

notifiante a également souligné l'importance de cet aspect, en indiquant que des activités locales de distribution, y compris la fourniture de services après-vente, étaient nécessaires pour soutenir efficacement la concurrence dans un pays donné. Cette nécessité de fournir des services a été confirmée par l'enquête menée sur le marché par la Commission, dont il ressort qu'en plus des caractéristiques techniques et de la qualité, des facteurs tels que le service après-vente, la maintenance continue, la formation et la capacité d'assurer la maintenance et l'entretien pendant toute la durée de vie du produit sont les plus appréciés par les clients au moment de prendre la décision finale d'achat <sup>(52)</sup>.

<sup>(50)</sup> Annexe 6.16 du formulaire CO.

<sup>(51)</sup> Rapport de Frost & Sullivan sur les appareils d'anesthésie et respiratoires en Europe, 2001 (3981-56), pages 5-18, 6-17, 7-17, 8-17, 9-17, 10-15, 11-17.

<sup>(52)</sup> Dans le cadre de l'enquête, des clients appartenant aux différents pays ont été invités à apprécier l'importance de 20 facteurs dans le choix d'un fournisseur de moniteurs de surveillance. En Allemagne et en Espagne, la capacité du fournisseur à assurer la maintenance et l'entretien pendant toute la durée de vie du produit a été classée en deuxième position dans les réponses. En France et au Royaume-Uni, ce facteur a été classé au troisième rang et en Suède au quatrième.

(76) En outre, la plupart des petits concurrents opérant dans le secteur des moniteurs SI ne sont pas présents dans tous les États membres, ce qui indique clairement à quel point il est difficile de constituer un réseau de service après-vente fiable, même en recourant à des tiers. Par contraste, les principaux fournisseurs sont présents au moins sur tous les grands marchés <sup>(53)</sup>. Leur structure de distribution peut cependant varier d'un pays à l'autre. Ainsi, Instrumentarium vend directement aux clients finals dans des pays tels que [...]\*, alors qu'elle vend au niveau national par l'intermédiaire de distributeurs dans des pays voisins. À cet égard, la Commission n'a trouvé aucun élément indiquant qu'un quelconque groupe d'États membres puisse constituer un marché géographique distinct.

(77) À la lumière de ces considérations, la Commission est parvenue à la conclusion que chaque État membre constituait un marché géographique en cause distinct.

## 2. Appareils d'anesthésie

(78) Dans l'affaire COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/JV, la Commission est arrivée à la conclusion que le marché géographique des appareils d'anesthésie était de dimension nationale. Les principaux arguments étayant ce point de vue étaient le fait que les parts de marché détenues par les parties variaient sensiblement et que les concurrents auxquels elles étaient confrontées différaient d'un pays à l'autre à l'intérieur de l'EEE, que la plupart des concurrents n'opéraient que dans un ou deux États membres, qu'une structure locale de distribution et de service était un facteur de succès d'une importance primordiale, que les appareils d'anesthésie étaient vendus principalement sur la base d'appels d'offres et que les préférences du client jouaient un rôle important dans la décision finale d'achat.

## 3. Systèmes d'information clinique (SIC)

(79) Comme il est expliqué plus haut, les SIC sont principalement des solutions informatiques utilisées comme accessoires des appareils médicaux pour en améliorer les capacités. En fait, un SIC est un système informatique complexe dont l'installation doit être réalisée par des spécialistes. L'installation peut durer jusqu'à 18 mois et elle est réalisée sur mesure, en fonction des besoins de l'hôpital. Une formation est également offerte au personnel hospitalier par l'installateur du SIC. À ce titre, un réseau spécialisé de distribution, d'installation, de maintenance et d'entretien opérant à l'échelon national revêt une grande importance. Dans ce contexte, les arguments qui plaident en faveur d'une définition nationale du mar-

ché pour les moniteurs PO et SI amènent également à considérer que le marché géographique en cause dans le cas des SIC est, lui aussi, de dimension nationale. Il convient de noter, en particulier, que les ventes de SIC s'effectuent par les mêmes canaux de distribution que les ventes de moniteurs de surveillance, au niveau national, et que les taux de pénétration diffèrent d'un État membre de l'EEE à l'autre.

## 4. Arceaux mobiles

### Présence dans les différents États membres

(80) Selon les informations fournies par la partie notificante, la position des parties sur le marché et celle de leurs concurrents varient sensiblement d'un État membre à l'autre <sup>(54)</sup>.

(81) Par exemple, dans le segment des arceaux bas de gamme, selon des chiffres de 2002, Instrumentarium détient une position forte en Finlande ([50-60]\* %), au Danemark ([30-40]\* %), en Allemagne ([30-40]\* %) et en Belgique ([30-40]\* %), alors que ses parts de marché sont beaucoup moins élevées dans d'autres États membres. Par exemple, sa position est beaucoup plus faible en Italie ([10-20]\* %), en Norvège ([10-20]\* %) et en France ([0-10]\* %) et, dans certains États membres, elle n'a réalisé aucune vente ([...]\*) en 2002. Cette disparité des parts de marché détenues par les principaux concurrents vaut aussi bien pour les arceaux bas de gamme que pour les arceaux vasculaires. En outre, plusieurs petits concurrents sont présents dans certains États membres, dont l'Italie, le Portugal, l'Espagne et la Grèce <sup>(55)</sup>. Le tableau suivant montre certaines de ces différences pour les parties et leurs principaux concurrents.

<sup>(54)</sup> Annexe 6.9 du formulaire CO. Les chiffres totaux sur la taille des entreprises se fondent sur les meilleures estimations des parties, elles-mêmes tirées de données librement accessibles compilées par COCIR. Parmi les sociétés qui ne fournissent pas d'informations à COCIR figurent GMM, SIMAD, Sia, Eurocolumbus, Technix, Metaltronica, Gilardoni, et Villa, principalement active en Italie, en Grèce, en Espagne et au Portugal. COCIR fournit des informations sur les ventes d'arceaux mobiles en Belgique, en France, en Italie, en Allemagne, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, en Espagne et en Suède. Les parties ne disposent pas d'informations provenant de COCIR pour la Finlande, la Norvège, l'Irlande, la Grèce, le Portugal, le Danemark et l'Autriche.

<sup>(55)</sup> Dans «US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets», Chapitre 6 «World MobileC-arm Market (2002)», 6-1, Frost & Sullivan les décrit comme suit: "petites sociétés locales [...] qui sont considérées comme des assembleurs d'arceaux de taille classique et non comme des fabricants. Elles achètent des pièces telles que des tubes radiogènes et des intensificateurs d'image à d'autres fabricants et construisent des arceaux mobiles à usage général plutôt que des appareils conçus en fonction de l'utilisateur et utilisés à des fins spécifiques, telles que la chirurgie vasculaire".

<sup>(53)</sup> Voir aussi «T for G», 2000, 3.3, à la page 131.

Tableau 3

## Arceaux bas de gamme: parts de marché en 2002

Société	Parts de marché élevées		Parts de marché faibles	
Instrumentarium	Finlande	[50-60]* %	France	[0-10]* %
	Danemark	[30-40]* %	Pays-Bas	[0-10]* %
GE	Espagne	[40-50]* %	Royaume-Uni	[0-10]* %
	France	[40-50]* %	Autriche	[0-10]* %
Philips	Pays-Bas	[50-60]* %	Italie	[10-20]* %
	Suède	[50-60]* %	Finlande	[0-10]* %
Siemens	Autriche	[40-50]* %	Italie	[0-10]* %
	Belgique	[30-40]* %	Espagne	[0-10]* %

Source: Partie notifiante.

Tableau 4

## Arceaux vasculaires: parts de marché en 2002

Société	Parts de marché élevées		Parts de marché faibles	
Instrumentarium	Autriche	[70-80]* %	France	[0-10]* %
	Finlande	[40-50]* %	Espagne	[0-10]* %
GE	Norvège	[60-70]* %	Allemagne	[0-10]* %
	France	[50-60]* %	Finlande	[0-10]* %
Philips	Finlande	[50-60]* %	Danemark	[10-20]* %
	Belgique	[50-60]* %	France	[0-10]* %
Siemens	Danemark	[50-60]* %	Autriche	[0-10]* %
	France	[30-40]* %	Belgique	[0-10]* %

Source: Partie notifiante.

## Écarts de prix entre États membres

- (82) L'enquête a révélé l'existence d'écarts de prix importants d'un État membre à l'autre, ce qui laisse entrevoir des marchés nationaux. Les prix indiqués au considérant (83) ont été communiqués par GE. Il s'agit de prix nets moyens par pays pour les ventes directes d'arceaux mobiles GE (modèle de base) en 2002.

en Norvège (écart de [15-20]\* %). Si l'on considère la configuration de base du [...] (<sup>56</sup>), par exemple en Allemagne, le prix du produit est de [...] euros et, par comparaison, de [...] euros en Italie et de [...] euros en Norvège (écart atteignant [25-30]\* %). De même, on observe des variations considérables du prix du [...]\*, qui va de [...] euros en Allemagne à [...] euros en Italie et à [...] euros en Norvège (écart atteignant [40-45]\* %) (<sup>57</sup>).

- (83) Par exemple, en ce qui concerne le produit [...] de GE, le prix varie de [...] euros en Allemagne à [...] euros

(<sup>56</sup>) [...]\*.

(<sup>57</sup>) Annexe 6.16 du formulaire CO. Prix net moyen de GE en 2002 pour les configurations de base.

**Distribution et service après-vente**

- (84) L'enquête réalisée sur le marché a confirmé qu'en ce qui concerne les arceaux vasculaires et bas de gamme, le service après-vente, la maintenance et la formation étaient des facteurs importants dans la décision finale d'achat. Les tiers ont souligné que des activités locales de distribution, notamment la fourniture de services après-vente, étaient indispensables pour assurer la crédibilité d'un fournisseur dans le pays concerné <sup>(58)</sup>.
- (85) En plus des caractéristiques techniques et de la qualité du produit, le service après-vente, la maintenance continue, la formation et la capacité d'assurer la maintenance et l'entretien pendant toute la durée de vie du produit sont considérés comme des facteurs importants dans la décision finale d'achat. En ce qui concerne la formation du personnel, l'enquête menée sur le marché a indiqué qu'elle était considérée comme un élément important et que le niveau de formation requis était variable. La partie notificante reconnaît qu'en Suède, par exemple, un niveau de formation élevé est exigé pour les techniciens internes <sup>(59)</sup>.
- (86) Les résultats de l'enquête menée sur le marché indiquent que, d'après les estimations, le service représente annuellement jusqu'à 10 % du prix final du produit, bien que cette proportion varie sensiblement d'un État membre à l'autre <sup>(60)</sup>. Il constitue donc aussi une part non négligeable des revenus du fournisseur. En Italie, où le coût pour le client de l'entretien des arceaux de GE est apparemment le plus élevé (jusqu'à [10-20]\* % par an du prix de l'équipement d'origine), GE entretient elle-même [40-60]\* % de ses arceaux. Des documents internes communiqués par Instrumentarium indiquent également que le service constitue environ [10-20]\* % de ses ventes de systèmes d'imagerie diagnostique en Europe et désignent [...] \* comme marchés prioritaires pour sa nouvelle stratégie en matière de contrats de service <sup>(61)</sup>. GE distribue directement ses produits dans tous les États membres de l'EEE, alors qu'Instrumentarium fait appel à des distributeurs [...] \*.
- (87) Aux fins de la présente décision, chaque État membre constitue par conséquent un marché géographique en cause séparé.

<sup>(58)</sup> Dans leur réponse à la question 6 de la lettre qui leur a été adressée par la Commission en application de l'article 11 du 23 au 27 mai 2003, la plupart des hôpitaux déclarent accorder le plus de poids à des facteurs tels que la maintenance continue, le soutien local à la clientèle et le service après-vente, en plus des caractéristiques techniques, de la qualité et du prix.

<sup>(59)</sup> Annexe 6.16 du formulaire CO, p. 9.

<sup>(60)</sup> Réponses à la lettre adressée par la Commission aux hôpitaux (acheteurs d'arceaux mobiles) le 11 mars 2003, en application de l'article 11. Voir aussi l'annexe 6.13 du formulaire CO.

<sup>(61)</sup> Instrumentarium Diagnostic Imaging — Strategic plan 2002.

**5. Mammographes****Présence dans les différents États membres**

- (88) L'enquête réalisée sur le marché par la Commission a montré que les marchés des mammographes étaient de dimension nationale, étant donné la présence de plusieurs facteurs généralement reconnus comme indiquant qu'un marché géographique répond à une définition de portée nationale.
- (89) Selon les chiffres soumis par la partie notificante <sup>(62)</sup> et le calcul des parts de marché effectué par la Commission, les positions relatives sur le marché de GE et d'Instrumentarium varient sensiblement d'un État membre à l'autre. La pénétration sur le marché des autres principaux concurrents multinationaux tels que Siemens, Philips, ou Planmed et Hologic/Lorad varie aussi selon l'État membre.
- (90) Par exemple, en 2002, GE détenait une part de marché supérieure à [40-50]\* % en Belgique, en Allemagne, en Grèce et au Portugal mais de seulement [10-20]\* % aux Pays-Bas. De même, Instrumentarium détenait une part de marché supérieure à [40-50]\* % en Finlande et en Norvège, de [10-20]\* % en Italie, mais de seulement [0-10]\* % en Allemagne. En outre, GE n'a enregistré aucune vente au Danemark, en Finlande, en Suède et en Norvège, tandis qu'Instrumentarium n'était pas présente ou détenait des parts de marché inférieures à [0-10]\* % en Autriche, en Allemagne, en Irlande et au Portugal.
- (91) De même, le degré de présence des parties varie sensiblement d'un État membre à l'autre. Si Siemens est généralement représentée dans l'ensemble de l'EEE, bien que son degré de présence sur le marché varie d'un État membre à l'autre, tous les autres concurrents, tels que Planmed, Hologic, Philips, Giotto et Metaltronica, n'opèrent que dans quelques États membres.

**Écarts de prix entre États membres**

- (92) L'enquête menée sur le marché par la Commission a montré que les achats des clients privés et publics s'effectuaient au niveau local et que les fabricants étaient en mesure d'appliquer des prix différents selon le pays.
- (93) GE a des listes de prix nationales, qui présentent des différences substantielles d'un État membre à

<sup>(62)</sup> Annexe 6.11 du formulaire CO.

l'autre <sup>(63)</sup>: ainsi, les prix catalogue de GE sont sensiblement plus élevés [...] que [...]\*, [...]\* et [...]\*. Ils sont même moins élevés en Espagne. Instrumentarium a utilisé des listes de prix à l'échelle de l'EEE ces dernières années, mais applique à ses distributeurs des rabais différenciés selon le pays. Ces rabais varient de [...] % à près de [...] % <sup>(64)</sup>.

### Réseaux de distribution régionaux ou nationaux

- (94) La stratégie de distribution suivie par chacune des parties varie aussi d'un pays à l'autre. GE et Instrumentarium vendent directement aux clients finals dans certains pays, mais font appel à des distributeurs dans d'autres. Par exemple, Instrumentarium vend [90-100]\* % de ses mammographes par l'intermédiaire de distributeurs <sup>(65)</sup> [...] mais [...] (pas plus de [20-30]\* % des ventes effectuées par l'intermédiaire de distributeurs), [...] et [...] ([80-90]\* % par l'intermédiaire de distributeurs), [...] et [...]\*. Ces distributeurs sont des sociétés indépendantes qui opèrent dans un État membre donné ou dans une région à l'intérieur d'un État membre. Cela renforce les caractéristiques locales des marchés des mammographes.
- (95) Dans le passé, GE ne vendait par l'intermédiaire de distributeurs qu' [...] Elle a cessé de recourir à ses distributeurs [...] en 2001 et a acquis son distributeur irlandais au début de 2003. En conséquence, GE vend actuellement ses mammographes aux clients finals par l'intermédiaire de son propre réseau de distribution.

### Distribution et service après-vente

- (96) L'enquête menée sur le marché par la Commission a montré que les relations client/fournisseur se nouaient principalement à l'échelon national. Les succès commerciaux et le degré de pénétration de chaque fabricant de mammographes sur un marché national donné sont très largement déterminés par l'activité de distribution ainsi que par la disponibilité du personnel chargé du service après-vente et par sa capacité à prêter immédiatement assistance aux hôpitaux et aux praticiens privés. Les services de formation et d'entretien sont en principe four-

nis par les fabricants et font généralement l'objet d'un accord dans le cadre de l'achat de l'appareil <sup>(66)</sup>.

- (97) Pour les décisions d'achat des hôpitaux ou d'organismes privés et les décisions relatives aux cahiers des charges, la connaissance que les décideurs ont de chaque fabricant et la réputation de celui-ci sont des facteurs de première importance. La décision d'achat est prise dans la plupart des États membres par le département commercial de l'administration de l'hôpital ou par des organismes privés en coordination avec les membres du personnel médical les mieux placés car ayant la meilleure connaissance de l'appareil, les radiologues. Les spécifications définies par les médecins et leurs besoins en termes de spécificité du produit et de priorités dans les applications jouent un rôle déterminant dans les décisions d'achat. Telle est la raison pour laquelle les fabricants présentent leurs appareils aux salons professionnels et aux congrès médicaux et entretiennent des relations client avec les praticiens.
- (98) Les résultats de l'enquête confirment que les clients ont besoin de l'assistance et des connaissances spécialisées du personnel de distribution et d'entretien des fournisseurs. En fait, les clients considèrent qu'il est très important que les fabricants soient en mesure d'assurer le service après-vente et la maintenance continue pendant toute la durée de vie de l'appareil. Les services de distribution locaux sont particulièrement nécessaires pour les acheteurs de systèmes de mammographie étant donné le grand nombre de praticiens privés et de cliniques privées opérant au niveau local qui font partie de cette clientèle.
- (99) En outre, GE et Instrumentarium ne sont, pas plus que leurs concurrents, présents dans tous les États membres. Cela indique que la mise en place d'un réseau après-vente fiable ne va pas sans difficultés, même en recourant à des tiers. Par exemple, GE n'exerce aucune activité [...]\*, [...]\*, [...]\* et [...]\*, et Instrumentarium n'est pas présente [...]\* et [...]\*.

### Conclusion

- (100) À la lumière des considérations qui précèdent, qui sont étayées par l'enquête menée sur le marché par la Commission, les marchés géographique des mammographes sont considérés comme étant de dimension nationale.

<sup>(63)</sup> Voir la réponse de GE à la question 9 de la lettre qui lui a été adressée par la Commission le 8 mai 2003, en application de l'article 11.

<sup>(64)</sup> Voir la réponse d'Instrumentarium à la 4 du questionnaire de la Commission daté du 16 mai 2003.

<sup>(65)</sup> Voir la réponse d'Instrumentarium à la question 1 de la lettre qui lui a été adressée par la Commission le 8 mai 2003, en application de l'article 11.

<sup>(66)</sup> Dans le cadre de l'enquête menée sur le marché, des clients publics et privés ont été invités à apprécier l'importance de 20 facteurs dans le choix d'un fournisseur de mammographe (questionnaires envoyés en application de l'article 11). Les facteurs considérés comme les plus importants sur chaque marché national sont les suivants: caractéristiques techniques, qualité, maintenance continue, maintenance et entretien pendant toute la durée de vie du produit, service après-vente, prix et formation.

C. COMPATIBILITÉ DE LA CONCENTRATION AVEC LE MARCHÉ COMMUN

A. *Effets horizontaux*

1. **Moniteurs de surveillance des patients**

1.1. *Moniteurs périopératoires*

Caractéristiques générales du marché

- (101) Des études extérieures <sup>(67)</sup> fournies par la partie notifiante font ressortir que le marché des moniteurs périopératoires a fortement évolué dans les différents pays européens ces dernières années. Sur ce marché, parvenu à un stade de maturité et de stabilité <sup>(68)</sup>; la stratégie des prix, l'innovation technologique et la consolidation sont devenues des facteurs clés.
- (102) Les moniteurs périopératoires sont des produits différenciés. Les appareils des différents fabricants présentent des avantages et des inconvénients divers selon les préférences des clients. C'est également le cas lorsque les hôpitaux couvrent leurs besoins de ces produits par voie d'appels d'offres. Leurs préférences s'expriment par des spécifications techniques détaillées et restreignent de ce fait la gamme des produits qui sont pris en considération. L'enquête de la Commission montre notamment que dans la plupart des pays, l'anesthésiste, qui est le principal utilisateur de ces appareils, joue un rôle important dans le choix d'un moniteur périopératoire.
- (103) Bien que les hôpitaux souhaitent généralement obtenir des prix intéressants, les spécifications techniques qu'ils imposent sont donc déterminantes dans leur décision d'achat. C'est la raison pour laquelle ils attribuent les

contrats de fourniture sur la base de la procédure de l'«offre économiquement la plus avantageuse», qui leur permet de choisir les produits principalement en fonction de leurs qualités et de leurs performances et non exclusivement sur la base du «prix le plus bas». De plus, les spécifications techniques imposées par les consommateurs aux fabricants sont de plus en plus complexes et exigeantes. Non seulement les moniteurs multiparamètres sont maintenant de règle dans l'unité périopératoire, mais les fabricants leur ont également ajouté de nouvelles caractéristiques et capacités pour répondre à la demande de mesures complexes émanant des hôpitaux et notamment des anesthésistes <sup>(69)</sup>. Les dernières innovations comprennent de nouveaux paramètres pour mesurer la profondeur de l'anesthésie et ses effets sur le cerveau, éléments qui revêtent une importance croissante pour les utilisateurs <sup>(70)</sup>. L'informatique est également devenue un élément majeur de ces produits, avec le perfectionnement et le développement de nouveaux logiciels spécifiquement adaptés à la salle d'opération, afin d'améliorer la qualité des anesthésies.

- (104) Enfin, le marché est passé par une phase de consolidation majeure. D'après Frost & Sullivan («F&S»), «un petit nombre d'acteurs contrôlent en effet le marché pour l'essentiel et les autres tendent à céder leurs activités et à concentrer leurs ressources sur un pays donné, voire à se tourner vers d'autres marchés» <sup>(71)</sup>. Plus généralement, F&S observe que le marché des appareils anesthésiques et respiratoires (dont le marché des moniteurs périopératoires) est arrivé à maturité, et un gain même modeste de parts de marché peut y être important <sup>(72)</sup>.

Parts de marché

- (105) D'après les renseignements fournis par la partie notifiante dans le formulaire CO, dans le cas des moniteurs périopératoires, la concentration donnerait les parts de marché suivantes:

<sup>(67)</sup> Frost & Sullivan (F&S), European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report, 2001, 3981-56; T for G market report: Monitors and Ventilators (décembre 2000).

<sup>(68)</sup> T for G, p. 10; F&S, 2001, p. 4-47.

<sup>(69)</sup> F&S, page 4-41; T for G, page 31.

<sup>(70)</sup> Voir également T for G, page 16.

<sup>(71)</sup> F&S, p. 4-50.

<sup>(72)</sup> F&S, page 3-4. «Le marché européen des appareils anesthésiques et respiratoires passe par une phase de consolidation majeure. Les petits acteurs quittent le marché et concentrent leurs ressources sur d'autres secteurs des soins de santé. F&S a également observé une tendance à la cession de certaines activités, en ce sens que certaines sociétés se concentrent sur un pays déterminé. Enfin, on a noté un degré élevé de collaborations et d'alliances entre entreprises. La question essentielle est de comprendre quelles sont les entreprises qui tireront profit de cette situation. Dans un marché arrivé à maturité, un gain même modeste de parts de marché peut être important et par conséquent, la consolidation du marché représente un défi majeur pour tous les acteurs de ce marché.»

Tableau 5

## Moniteurs périopératoires

(%)

2002	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW	NO
GE	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]	[0-10]*	[0-10]*
Instrumentarium	[40-50]	[50-60]	[30-40]	[20-30]	[30-40]	[80-90]	[30-40]	[20-30]	[60-70]	[30-40]	[40-50]	[30-40]	[20-30]	[50-60]	[40-50]	[0-10]*
Part de marché cumulée	[40-50]	[50-60]	[30-40]	[20-30]	[30-40]*	[80-90]	[30-40]	[20-30]	[70-80]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[20-30]	[60-70]	[50-60]	[0-10]*
Philips	[10-20]	[0-10]	[10-20]	[20-30]	[10-20]	[0-10]*	[10-20]	[20-30]	[10-20]	[20-30]	[20-30]	[10-20]	[20-30]	[10-20]	[10-20]	[20-30]
Siemens	[10-20]	[30-40]	[20-30]	[10-20]	[10-20]	[0-10]*	[10-20]	[10-20]	[0-10]*	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[40-50]	[10-20]	[20-30]	[20-30]
Datascope	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Autres	[10-20]	[0-10]*	[20-30]	[30-40]	[30-40]	[0-10]	[30-40]	[30-40]	[0-10]*	[10-20]	[10-20]	[20-30]	[10-20]	[10-20]	[0-10]*	[50-60]

Source: La partie notifiante.

(106) La partie notifiante estime donc la part de marché cumulée dans l'EEE des parties à la concentration à [40-50]\* % en 2002; elle était de [40-50]\* % en 2000 et de [40-50]\* % en 2001; les concurrents secondaires représentent une part substantielle du marché ([10-20]\* %, pouvant atteindre [30-40]\* % et au-delà sur certains marchés nationaux.

(107) La partie notifiante indique <sup>(73)</sup> que, vu le manque de sources publiées fiables, elle a fondé ses calculs de parts de marché sur ses propres estimations en faisant appel à deux sources: ses propres ventes de moniteurs de surveillance et les chiffres de vente fournis par le COCIR (Comité européen de coordination de l'industrie radiologique et électromédicale), groupement de cinq sociétés productrices d'appareils médicaux (Instrumentarium, Dräger, GE, Philips et Siemens). La partie notifiante considère toutefois que le COCIR sous-estime les ventes des rivaux de petite taille d'environ [30-40]\* % sur le marché périopératoire. Elle explique qu'elle a donc ajusté les données en conséquence en les adaptant pour certains pays afin de refléter les différences nationales.

(108) En dépit des déclarations de la partie notifiante selon lesquelles les producteurs secondaires représentent environ [20-30]\* % du marché de l'EEE (et [30-40]\* % de certains grands marchés nationaux), des études extérieures <sup>(74)</sup> donnent néanmoins des parts de marché nette-

ment moins élevées pour les petits concurrents et, par conséquent, plus importantes pour les parties.

(109) Vu l'écart entre les estimations des parties et les études extérieures, la Commission a effectué ses propres calculs de parts de marché sur la base des chiffres de vente de moniteurs périopératoires remis par les parties lors de l'enquête, ainsi que par les sociétés considérées par la partie notifiante comme des concurrents sur le marché en cause <sup>(75)</sup>. La Commission a également invité les parties et leurs concurrents à donner la ventilation de leurs ventes entre les ventes directes aux consommateurs finals et les ventes aux distributeurs, ainsi qu'une estimation des marges bénéficiaires de ces distributeurs. Ces chiffres ont servi à calculer les ventes de moniteurs périopératoires de chacune des entreprises aux utilisateurs finals <sup>(76)</sup>.

(110) La concentration a pour effet d'augmenter significativement les parts de marché dans certains pays. On peut en donner le tableau suivant pour les années 2000, 2001 et 2002:

<sup>(75)</sup> Les petits acteurs mentionnés dans le formulaire CO (p. 44) comme étant actifs sur le marché des moniteurs périopératoires sont Criticare Medical Systems, Datascope, Fukuda-Denshi, Huntleigh, Invivo, Nihon Kohden et Welch Allyn Protocol. Au cours de l'enquête, les parties ont été invitées, au sujet des parts de marché non attribuées, à donner la liste complète de leurs concurrents.

<sup>(76)</sup> Lorsque les sociétés n'ont pas fourni la ventilation requise entre ventes directes et ventes indirectes, la marge moyenne indiquée par les parties (comme étant commune à l'industrie) a été ajoutée au chiffre d'affaires des sociétés. Cette méthode a été utilisée afin de ne pas surestimer les parts de marché des parties à la concentration.

<sup>(73)</sup> Annexe 6.5 du formulaire CO.

<sup>(74)</sup> Voir par exemple Frost & Sullivan 2001, «European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report», («F&S 2001»); T for G market report: Monitors and Ventilators (décembre 2000).

Tableau 6

## Moniteurs périopérateurs: Constatations de la Commission\*

(%)

2002	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW
GE	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-20]*	[5-10]*
Instrumentarium	[55-60]*	[75-80]*	[55-60]*	[35-40]*	[40-45]*	[95-100]*	[45-50]*	[45-50]*	[70-75]*	[50-55]*	[50-55]*	[65-70]*	[35-40]*	[65-70]*	[70-75]*
Part de marché cumulée	[65-70]*	[75-80]*	[60-65]*	[50-55]*	[45-50]*	[95-100]*	[55-100]*	[45-50]*	[80-85]*	[55-60]*	[50-55]*	[65-70]*	[35-40]*	[80-85]*	[75-70]*
Philips	[10-15]*	[5-10]*	[10-15]*	[30-35]*	[15-20]*	[0-5]*	[20-25]*	[35-40]*	[5-10]*	[20-25]*	[15-20]*	[15-20]*	[5-10]*	[5-10]*	[5-10]*
Siemens	[15-20]*	[10-15]*	[20-25]*	[15-20]*	[30-35]*	[0-5]*	[10-15]*	[10-15]*	[5-10]*	[20-25]*	[20-25]*	[15-20]*	[50-55]*	[5-10]*	[10-15]*
Datascope	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Autres	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Taille du marché (en millions d'euros)	125,4	4,6	3,9	2,3	23	4,3	15,6	1,6	32,9	1,4	14	5,3	2	7,8	4,2

Source: Enquête de la Commission.

Tableau 7

(%)

2001	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW
GE	[5-10]*	[5-10]*	[5-10]*	[0-5]*	[10-15]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[15-20]*	[0-5]*	[25-30]*	[10-15]*
Instrumentarium	[55-60]*	[55-60]*	[45-50]*	[70-75]*	[40-45]*	[95-100]*	[45-50]*	[80-85]*	[70-75]*	[60-65]*	[50-55]*	[50-55]*	[55-60]*	[50-55]*	[65-70]*
Part de marché cumulée	[65-70]*	[60-65]*	[55-60]*	[70-75]*	[50-55]*	[95-100]*	[55-60]*	[80-85]*	[80-85]*	[60-65]*	[60-65]*	[70-75]*	[55-60]*	[80-85]*	[75-80]*
Philips	[10-15]*	[5-10]*	[10-15]*	[5-10]*	[10-15]*	[5-10]*	[20-25]*	[0-5]*	[10-15]*	[20-25]*	[10-15]*	[10-15]*	[10-15]*	[5-10]*	[5-10]*
Siemens	[15-20]*	[30-35]*	[25-30]*	[20-25]*	[30-35]*	[0-5]*	[10-15]*	[10-15]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[10-15]*	[30-35]*	[5-10]*	[15-20]*
Datascope	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	5,9	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Autres	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Taille du marché (en millions d'euros)	118,4	3	3,7	2,2	23,5	2,8	15,4	1,1	29,5	1,4	13,5	6,1	2,0	8,0	3,4

Source: Enquête de la Commission.

Tableau 8

(%)

2002	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW
GE	[10-15]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[10-15]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[5-10]*	[25-30]*	[0-5]*	[25-30]*	[5-10]*
Instrumentarium	[50-55]*	[65-70]*	[55-60]*	[65-70]*	[45-50]*	[85-90]*	[45-50]*	[50-55]*	[60-65]*	[35-40]*	[50-55]*	[35-40]*	[30-35]*	[50-55]*	[60-65]*
Part de marché cumulée	[65-70]*	[70-75]*	[60-65]*	[65-70]*	[55-60]*	[85-90]*	[55-60]*	[50-55]*	[75-80]*	[55-60]*	[60-65]*	[65-70]*	[30-35]*	[75-80]*	[65-70]*
Philips	[10-15]*	[0-5]*	[5-10]*	[10-15]*	[10-15]*	[10-15]*	[15-20]*	[0-5]*	[10-15]*	[25-30]*	[10-15]*	[5-10]*	[5-10]*	[5-10]*	[5-10]*
Siemens	[15-20]*	[20-25]*	[25-30]*	[15-20]*	[30-35]*	[0-5]*	[20-25]*	[35-40]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[25-30]*	[55-60]*	[5-10]*	[25-30]*
Datascope	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*
Autres	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Taille du marché (en millions d'euros)	111,3	3,7	3,5	2,9	23,5	2,0	15,1	0,7	23,0	1,6	13,6	5,2	3,2	8,3	2,9

Source: Enquête de la Commission.

(111) Les estimations de parts de marché des parties figurant dans le formulaire CO sont donc nettement inférieures à celles des études extérieures sur le marché européen dont la Commission a connaissance et à celles qui ressortent de son enquête sur le marché.

(112) Par conséquent, la concentration réunirait deux des quatre premiers fournisseurs de moniteurs périopératoires de l'EEE. À ce niveau, les parties fusionneraient pour devenir le premier fournisseur de moniteurs périopératoires, qui n'aurait plus que deux concurrents de taille appréciable, Philips et Siemens.

(113) La partie notifiante (GE) fait valoir <sup>(77)</sup> que même sur la base des chiffres de la Commission, elle n'obtient pas une position dominante sur le marché puisque le chevauchement est minime, GE n'en détenant qu'environ [5-10]\* % au niveau de l'EEE en 2002, derrière Philips et Siemens. De surcroît, au cours de l'enquête auprès des acteurs du marché, Instrumentarium a contesté l'estimation provisoire de la taille globale du marché des moniteurs périopératoires faite par la Commission en affirmant qu'elle ne concordait pas avec les estimations des études extérieures publiées. Or, les estimations de la Commission sont conformes aux prévisions de F&S <sup>(78)</sup>.

(114) Il ressort de l'enquête de la Commission que la position détenue par les parties sur le marché au niveau national entraînera effectivement un chevauchement minime

dans un certain nombre de pays dans lesquels GE n'avait pas d'activité ou n'avait que des ventes négligeables en 2002 [...]\* <sup>(79)</sup>.

(115) Les parts de marché cumulées des parties seraient toutefois d'environ 50 %, voire davantage, avec un chevauchement dépassant au moins 5 % dans un certain nombre de pays. Au niveau national, la concentration donnerait des parts de marché cumulées importantes <sup>(80)</sup>, notamment en France ([...]\*), en Allemagne ([...]\*), en Espagne ([...]\*), en Suède ([...]\* et au Royaume-Uni ([...]\* <sup>(81)</sup>.

(116) Au moins dans les pays où elles dépassaient 50 % (France, Espagne, Suède et Royaume-Uni), les parts de marché cumulées peuvent déjà être révélatrices de l'existence d'une position dominante, si l'on songe notamment que l'entité issue de la concentration aura une taille double de celle de ses deux principaux concurrents, Philips et Siemens. En Allemagne, la part de marché cumulée de l'entité fusionnée serait l'indice d'une position dominante, car elle serait supérieure à 40 % et dépasserait nettement celles de ses deux principaux concurrents, Siemens et Philips.

<sup>(79)</sup> En [...]\*, la part de marché de GE en 2002 correspondait à des ventes de [...]\* euros et, en 2000 et 2001, de [...]\*. Par conséquent, les parts de marché pour 2002 ne constituent pas en soi des données suffisamment fiables.

<sup>(80)</sup> Parts de marché de 2002.

<sup>(81)</sup> La Commission observe que si les parts de marché étaient calculées sur la base de la moyenne pondérée des trois dernières années, celles de la nouvelle entité s'établiraient comme suit: France: [55-60]\*\* %, Allemagne: [50-60]\*\* %, Espagne: [80-85]\*\* %, Royaume-Uni: [80-85]\*\* % et Suède: [75-80]\*\* %.

<sup>(77)</sup> Réponse à la décision prise en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 3.

<sup>(78)</sup> Voir le rapport de F&S (2001), p. 4-44.

(117) La partie notifiante considère qu'en dépit du cumul des parts de marché, l'élimination d'Instrumentarium comme entité indépendante ne donnerait pas lieu à la création d'une position dominante sur ces marchés, et ce pour les raisons suivantes <sup>(82)</sup>:

- a) le marché fonctionne par appel d'offres; il se caractérise par une rivalité intense, et GE n'y est pas un acteur de premier plan dans le domaine périopératoire et n'est pas un proche concurrent d'Instrumentarium;
- b) des rivaux puissants ainsi que des acteurs plus modestes réprimeraient toute tentative hypothétique de l'entité issue de la concentration de relever les prix;
- c) les hôpitaux, qui doivent être considérés comme des acheteurs puissants, continueraient à exercer une forte pression concurrentielle.

#### Procédures d'achat

(118) En France, en Allemagne, en Espagne, en Suède et au Royaume-Uni, les achats de moniteurs périopératoires se font généralement par voie d'appels d'offres. Dans ces pays, une forte proportion des hôpitaux appartiennent en effet au secteur public <sup>(83)</sup>, et sont soumis, à ce titre, à des règles en matière de marchés publics. Comme le montrent les données sur les appels d'offres fournies par la partie notifiante et ses concurrents, les cliniques privées ont également pour habitude d'organiser des appels d'offres. La partie notifiante estime à environ 60 % à 100 %, selon les États membres, la proportion des ventes faites par cette procédure <sup>(84)</sup>.

(119) Les clients décrivent généralement comme suit la procédure de décision de lancer un appel d'offres pour les moniteurs. Les décisions d'achat sont normalement prises notamment par les médecins hospitaliers du département où les moniteurs doivent être utilisés. Y participent également à des degrés variables les techniciens biomédicaux de l'hôpital chargés de l'entretien des installations, ainsi que le personnel administratif responsable de la gestion financière de l'hôpital. Le besoin de nouvelles installations déclenche le processus d'achat; en ce qui concerne les moniteurs périopératoires, l'enquête auprès des clients confirme que c'est dans une large mesure à

l'initiative des anesthésistes, les principaux utilisateurs de ces appareils, notamment en salle d'opération. Ce sont par conséquent eux qui doivent au premier chef définir les spécifications techniques auxquelles les moniteurs doivent répondre. Selon les pays, la décision d'achat est alors prise par le directeur général <sup>(85)</sup> ou par un comité économique <sup>(86)</sup> ou encore par une commission de médecins spécialistes <sup>(87)</sup>, mais de toute façon après discussion avec les médecins et le personnel médical qui a besoin des appareils.

(120) Comme ils attachent surtout du prix à la qualité et aux spécifications des produits, les hôpitaux n'attribuent généralement pas le marché au fournisseur qui propose le prix le plus bas, mais à celui qui répond le mieux à leurs besoins selon des critères à la fois techniques et économiques. Ainsi qu'il est indiqué au considérant (103), les marchés sont passés selon le critère de «l'offre la plus économiquement avantageuse» et non selon celui du «prix le plus bas».

(121) Les exigences qualitatives sont surtout exprimées par les anesthésistes, qui fixent des spécifications techniques détaillées, ce qui a pour effet de rétrécir la gamme des produits selon leurs préférences. Les fournisseurs répondent à l'appel d'offres en soumettant des offres et les hôpitaux choisissent celle qui correspond le mieux à leurs besoins sur la base de différents critères cumulatifs. Selon l'enquête menée auprès des acteurs du marché, ce sont surtout les critères suivants qui déterminent le choix d'un moniteur, avec de légères variations d'un pays à l'autre <sup>(88)</sup>: la qualité et les spécifications du produit, le prix, le service technique (formation et service après-vente pendant toute la durée de vie du produit) et la capacité du fournisseur d'innover et de développer de nouveaux produits. La capacité du fabricant d'offrir aussi des appareils d'anesthésie ne joue quant à elle qu'un rôle très modeste dans la décision finale <sup>(89)</sup>.

<sup>(82)</sup> Formulaire CO, p. 54.

<sup>(83)</sup> Formulaire CO, annexe 6.1: le taux va de 40 % en France à 80 % au Royaume-Uni et en Suède en passant par 45 % en Espagne et 50 % en Allemagne.

<sup>(84)</sup> Formulaire CO, annexe 6.1. 60 % en Espagne et en Allemagne, 70 % en France, 80 % au Royaume-Uni et en Suède.

<sup>(85)</sup> C'est le cas au Royaume-Uni, en Allemagne et en Espagne (voir l'enquête auprès des consommateurs et également T for G, section 3.2, pp. 4-7).

<sup>(86)</sup> C'est le cas en France (voir l'enquête auprès des consommateurs et également T for G, section 3.2, p. 6).

<sup>(87)</sup> C'est généralement le cas en Suède selon l'enquête auprès des consommateurs.

<sup>(88)</sup> D'après l'enquête menée auprès des consommateurs, en France, la qualité, les spécifications et le service après-vente sont les facteurs les plus importants avant le prix. En Allemagne, les perspectives à long terme du fournisseur et sa capacité d'innovation sont également invoqués comme facteurs importants avant le prix. En Espagne, les utilisateurs mettent l'accent sur la qualité et les spécifications, ainsi que sur le service après-vente, la formation et la compatibilité avec les moniteurs existants. Au Royaume-Uni, la capacité du fournisseur d'assurer une formation a été mentionnée en premier lieu, juste avant la qualité, le service après-vente et les spécifications. En Suède, ce sont le service après-vente, la qualité et la formation qui ont été mentionnés en premier lieu.

<sup>(89)</sup> Dans tous les pays, c'est l'un des facteurs les moins cruciaux, avec la nécessité d'avoir une usine locale.

## Concurrence réelle

- (122) En l'espèce, le fait que les achats passent généralement par une procédure d'appel d'offres dans les différents États membres n'affecte pas fondamentalement la valeur indicative des parts de marché en tant que critère majeur de la puissance sur le marché de l'entité fusionnée. L'enquête menée sur le marché montre qu'en moyenne, dans chacun des États membres en cause, la valeur de chaque contrat passé par cette procédure est relativement faible et que le nombre annuel d'appels d'offres portant sur des moniteurs périopératoires est assez élevé <sup>(90)</sup>. De surcroît, la particularisation sur ce marché est assez restreinte puisque les spécifications de l'appel d'offres déterminent dès le départ si un fournisseur donné va ou non y participer. Enfin, on n'observe pas de variation notable de la taille du marché des moniteurs périopératoires, notamment en France, en Allemagne, en Espagne, au Royaume-Uni et en Suède, ni des parts de marché <sup>(91)</sup> des principaux concurrents, entre 2000 et 2002.
- (123) Au reste, le marché des moniteurs périopératoires ne diffère pas nettement d'un marché de produit différencié standard. Bien que les hôpitaux se procurent ces appareils par voie d'appels d'offres, les préférences des utilisateurs se reflètent dans les spécifications techniques, qui déterminent à leur tour le nombre de candidats possibles. Les consommateurs ont des préférences individuelles pour des appareils bien précis et n'envisageraient de choisir un autre modèle qu'en raison d'une hausse de prix plus ou moins forte (par rapport aux concurrents). La substituabilité relativement élevée entre les différents produits, même à l'intérieur d'un seul et même marché de produit en cause, forme par conséquent un paramètre non négligeable de concurrence sur ces marchés et a une influence notable sur le pouvoir de marché des fournisseurs. De ce fait, les parts de marché constituent un élément d'information à retenir puisqu'elles reflètent les décisions d'achat réelles des consommateurs pour une année bien précise.
- (124) Par conséquent, la Commission ne partage pas l'avis de la partie notifiante selon lequel les parts de marché sont dénuées de signification sur ce marché.
- (125) Afin d'évaluer si les parts de marché des parties à la concentration surestiment ou sous-estiment leur pouvoir

<sup>(90)</sup> Des données sur les appels d'offres soumises par Instrumentarium révèlent par exemple que sur [...] offres dans l'EEE, [80-90]\* % étaient inférieures à 100 000 euros. En France, par exemple, cette proportion a atteint [90-100]\* % entre 1998 et 2002. En Espagne, Instrumentarium évoque [...] appels d'offres auxquels elle a pris part entre 1998 et 2002. Sur les [...] marchés qu'elle a remportés, [...] étaient inférieurs à 100 000 euros. Des proportions du même ordre peuvent être observées en Allemagne ([...] marchés remportés, dont [...] étaient inférieurs à 100 000 euros) et au Royaume-Uni, [...] marchés remportés dont [...] étaient inférieurs à 100 000 euros).

<sup>(91)</sup> [...]\*.

de marché, la Commission a procédé à une analyse approfondie de la nature de la concurrence sur ce marché des appels d'offres. Tout d'abord, comme la concurrence est déterminée dans ce cas par le nombre et l'identité des concurrents présents, elle a examiné la fréquence des rencontres des différents acteurs du marché. En deuxième lieu, comme la concurrence est d'autant plus vive sur un marché de produits différenciés que les concurrents sont des substituts proches, le degré d'interchangeabilité est analysé plus en profondeur en fonction de critères à la fois qualitatifs et quantitatifs. Enfin, la Commission a tenté de déterminer, à partir des données disponibles, l'effet possible de l'opération proposée sur les prix.

## Position de GE sur le marché des appareils périopératoires

- (126) La partie notifiante, GE, affirme qu'elle n'est pas un acteur de premier plan dans le domaine périopératoire et n'affecte donc pas sensiblement la position actuelle d'Instrumentarium <sup>(92)</sup>. Par conséquent, d'après elle, GE et Instrumentarium ne sont pas des concurrents proches sur le marché des moniteurs périopératoires <sup>(93)</sup> et les parts de marché surestiment donc les effets de l'opération sur la concurrence.
- (127) La partie notifiante fonde son affirmation notamment sur la gamme de produits qu'elle offre et sur sa position sur le marché, axée principalement sur les soins intensifs. Elle reconnaît toutefois qu'elle propose plusieurs types de moniteurs périopératoires [le Solar 9500, le Solar 8000M et la série DASH <sup>(94)</sup>] et que chacun d'entre eux présente certains points forts par rapport aux produits des concurrents. Par conséquent, l'offre de GE comprend toute une série de moniteurs, du bas de gamme au haut de gamme, avec des paramètres et des fonctionnalités spécifiquement adaptés à ce marché. Plusieurs acteurs du marché déclarent même que GE a un rôle de premier plan dans la recherche et le développement dans le domaine des moniteurs périopératoires <sup>(95)</sup>. Par conséquent, le fait que GE est un acteur important dans le domaine des soins intensifs ne l'empêche pas d'être l'un des quatre gros fournisseurs de moniteurs périopératoires.

- (128) La bonne réputation des moniteurs de GE dans le domaine périopératoire est confirmée également par les études extérieures. C'est ainsi que T for G souligne, en ce qui concerne la perception des produits des parties,

<sup>(92)</sup> Formulaire CO, p. 54.

<sup>(93)</sup> Formulaire CO, p. 51.

<sup>(94)</sup> Formulaire CO, p. 52.

<sup>(95)</sup> Voir les réponses à la lettre du 28.5.2003 adressée par la Commission aux concurrents, conformément à l'article 11, concernant la recherche et le développement.

que «GE-Marquette a une assez bonne image dans le domaine de l'anesthésie»<sup>(96)</sup>. Frost & Sullivan inclut également GE au deuxième rang des concurrents, avec Philips et Siemens, alors qu'Instrumentarium se classe première<sup>(97)</sup>.

- (129) Les hôpitaux consultés par la Commission lors de son enquête sur le marché pensent d'une manière générale que les sociétés GE, Instrumentarium, Siemens et Philips fournissent toutes des moniteurs périopératoires de qualité comparable. Dans chaque pays, les moniteurs de GE sont considérés comme des appareils de haute qualité pour la salle d'opération, en obtenant la note moyenne la plus élevée dans certains États membres en ce qui concerne les spécifications<sup>(98)</sup>. En moyenne, les quatre plus gros fournisseurs sont classés au même niveau élevé dans les divers pays considérés.
- (130) Ces constatations contredisent l'affirmation de la partie notifiante selon laquelle, sur le plan qualitatif, GE ne doit être considérée ni comme un acteur important ni comme un concurrent proche d'Instrumentarium.

#### Statistiques réalisées par la Commission

- (131) Afin d'évaluer l'intensité de la concurrence entre les parties à la concentration, la Commission a réalisé plusieurs analyses statistiques fondées sur les données relatives aux appels d'offres fournies par Instrumentarium, GE, Draeger, Philips et Siemens. Les données de Siemens n'étaient pas utilisables pour ce type d'analyse. Les entreprises participant à chaque offre ont été identifiées dans 3 355 cas dans l'ensemble de l'EEE ces cinq dernières années. Dans l'analyse suivante, la Commission considère que l'échantillon de marchés remportés par GE (soit directement, soit par l'intermédiaire de Draeger), Instrumentarium ou Philips est représentatif.
- (132) La Commission a d'abord vérifié combien de fois les parties à la concentration s'étaient rencontrées dans ces 3 355 appels d'offres. Comme les entreprises sélectionnent ceux auxquels elles participent, en ce sens qu'elles s'abstiennent si elles pensent n'avoir aucune chance de remporter le marché, il est d'autant plus probable que les produits de deux sociétés pourront être considérés

comme des substituts proches, au moins dans l'optique des vendeurs, qu'elles se retrouvent plus souvent que d'autres offrants potentiels dans un pays donné. En outre, la présence d'un fournisseur dans un appel d'offres est restreinte par les spécifications techniques imposées par l'hôpital, ce qui réduit l'éventail de concurrents capables de remporter le marché.

- (133) Au niveau de l'EEE, il apparaît que les parties à la concentration se sont rencontrées dans [50-60]\* % des cas. De plus, elles n'ont eu affaire à aucun concurrent dans [20-30]\* % des cas et à un seul concurrent dans [20-30]\* % des cas. Si l'on examine l'identité des concurrents des parties, on constate que dans [30-40]\* % des cas, quel que soit le nombre de concurrents présents, les parties à la concentration n'ont eu affaire ni à Siemens ni à Philips, mais uniquement à différents acteurs de taille modeste. Cela semble indiquer que la concentration peut avoir pour effet de ramener le nombre d'acteurs importants de deux à un dans un appel d'offres sur trois.

- (134) La concurrence que se livrent les parties à la concentration ressort également des données sur les appels d'offres<sup>(99)</sup> fournies par Philips: cette dernière a remporté [70-80]\* % des appels d'offres où ni GE ni Instrumentarium n'étaient présentes, [60-70]\* % de ceux où seule Instrumentarium était présente, [50-60]\* % de ceux où seule GE était présente et seulement [30-40]\* % de ceux auxquels GE et Instrumentarium ont toutes deux participé. Instrumentarium semble donc faire une offre plus modeste lorsque GE est présente. De plus, lorsque Instrumentarium et GE sont toutes deux présentes, Philips tend à faire une offre plus modeste. Par conséquent, les parties à la concentration exercent ensemble une contrainte concurrentielle plus forte sur Philips.

- (135) On observe des contrastes notables au niveau national, selon le pays considéré.

- (136) Sur le marché allemand, l'analyse semble indiquer que c'est GE qui a exercé de loin la plus forte concurrence sur Instrumentarium. Ces deux sociétés se sont rencontrées dans [70-80]\* % des 432 appels d'offres considérés.

<sup>(96)</sup> T for G, p. 26.

<sup>(97)</sup> F & S 3981-56, p. 4-49.

<sup>(98)</sup> C'est le cas par exemple en France. En Suède, GE et Instrumentarium viennent au premier rang avant Philips et Siemens. Au Royaume-Uni, Instrumentarium précède Philips, GE et Siemens. En Espagne, les utilisateurs ont rangé Instrumentarium à la première place avant GE, Siemens et Philips. En Allemagne, Instrumentarium est au premier rang, avant GE, Philips et Siemens au même niveau.

<sup>(99)</sup> 551 des données sur les offres de Philips ont pu être utilisées pour cette analyse.

Il est possible que ce chiffre surestime <sup>(100)</sup> la proportion des appels d'offres où les deux parties se sont effectivement rencontrées en Allemagne puisque les données fournies par Siemens n'ont pas pu être utilisées aux fins de cette analyse. De fait, l'Allemagne est le marché national où le chiffre d'affaires de Siemens est le plus élevé. Néanmoins, le chiffre cité ci-dessus contraste fortement avec ceux qui se rapportent à Philips ou Siemens: Philips n'a participé à des appels d'offres contre Instrumentarium que dans [10-20]\*% des cas et Siemens, dans [20-30]\*% des cas.

(137) De surcroît, l'analyse statistique des données sur les appels d'offres a révélé que les parties à la concentration n'avaient affaire à aucun autre concurrent dans [40-50]\*% des appels d'offres dans lesquels elles se sont retrouvées <sup>(101)</sup>, et à un seul concurrent dans [30-40]\*% autres cas. Par conséquent, les parties à la concentration ne rencontrent qu'un seul ou aucun concurrent dans [70-80]\*% des appels d'offres dans lesquels elles se retrouvent. De surcroît, on s'aperçoit que dans [80-90]\*% des cas, ce concurrent supplémentaire n'est ni Siemens ni Philips, mais un acteur secondaire. Ces chiffres semblent indiquer qu'eu égard à l'effet des spécifications techniques sur la présence de concurrents dans les appels d'offres, la concentration va probablement ramener le nombre d'acteurs importants de deux à un seul dans la plupart des appels d'offres pour lesquels les parties à la concentration se faisaient concurrence sur un plan d'égalité.

(138) En Espagne, les chiffres indiquent également que c'est de nouveau GE qui est la première source de concurrence réelle pour Instrumentarium. Ces deux sociétés sont face à face dans [60-70]\*% des appels d'offres (sur un total de 542). Siemens reste toutefois un concurrent proche

<sup>(100)</sup> En posant certaines hypothèses, il est possible d'évaluer dans quelle mesure l'analyse surestime la fréquence des rencontres des deux parties en Allemagne. De fait, on peut raisonnablement considérer que GE et Instrumentarium se sont rencontrés dans les appels d'offres remportés par Siemens en gros aussi souvent que dans les appels d'offres remportés par Philips, c'est-à-dire [20-30]\*% des cas, selon une étude présentée par Philips le 8 mai 2003. Comme la part de marché de Siemens (c'est-à-dire les marchés remportés en valeur) en Allemagne est de l'ordre de [30-40]\*%, on peut en déduire que GE et Instrumentarium se sont rencontrés dans [70-80]\*% des cas dans [70-80]\*% des appels d'offres (ceux qui ont été remportés par Instrumentarium, GE ou Philips) et dans [20-30]\*% des cas dans [30-40]\*% des appels d'offres restants (marchés remportés par Siemens). Tout cela donne par extrapolation une fréquence de rencontre de [50-60]\*%. Ce chiffre montre qu'Instrumentarium retrouve toujours GE nettement plus souvent que Siemens ([20-30]\*%) ou Philips ([10-20]\*%).

<sup>(101)</sup> Parmi les 432 appels d'offres en Allemagne où les renseignements étaient disponibles, les parties ont été présentes simultanément dans [300-350]\* cas. Parmi ceux-ci, les parties étaient seules à faire offre dans [100-150]\* cas et n'ont rencontré qu'un seul autre concurrent dans [100-150]\* appels d'offres, dont [50-100]\* étaient des acteurs secondaires (c'est-à-dire toute autre société que Siemens, Philips ou les parties).

([60-70]\*%), mais moins que GE, et ces trois sociétés ne se retrouvent que dans [40-50]\*% des cas. Par contre, Philips n'a que rarement affaire à Instrumentarium ([30-40]\*%). Du reste, les parties à la concentration ne rencontrent qu'un concurrent tout au plus dans [60-70]\*% des appels d'offres où elles participent toutes les deux. Parmi ceux-ci, elles n'ont affaire ni à Siemens ni à Philips dans [20-30]\*% des cas.

(139) En France, c'est également GE qui paraît exercer la concurrence de loin la plus forte sur Instrumentarium: elle lui était opposée dans [70-80]\*% des 1 122 appels d'offres analysés. En revanche, Siemens n'a eu affaire à Instrumentarium que dans un appel d'offres sur deux ([50-60]\*%) et Philips, dans moins d'un appel d'offres sur [...] ([10-20]\*%). Les autres concurrents ne se sont retrouvés que très rarement ([0-10]\*%).

(140) Dans les autres pays, les chiffres indiquent que GE et Instrumentarium se sont rencontrées moins souvent. Ainsi, au Royaume-Uni, GE a eu affaire à Instrumentarium dans [20-30]\*% d'un total de [...] appels d'offres, tandis que Philips s'est trouvée en concurrence avec Instrumentarium dans presque la moitié des appels d'offres ([40-50]\*%). Néanmoins, dans les offres où GE et Instrumentarium se sont retrouvées, elles n'ont eu affaire à aucun autre concurrent dans [60-70]\*% des cas et à un seul autre concurrent dans [20-30]\*% des appels d'offres. Cela indique que les parties à la concentration n'ont affaire qu'à un seul concurrent tout au plus dans [80-90]\*% des appels d'offres auxquels elles ont toutes deux participé.

(141) On observe une situation similaire en Belgique (les deux parties ont été en concurrence dans [10-20]\*% des [...] appels d'offres) et en Finlande (elles se sont retrouvées dans [0-10]\*% des [...] appels d'offres). Dans d'autres pays de l'EEE, le nombre d'offres utilisables était trop limité pour en tirer une conclusion fiable. Par exemple, en Suède, les résultats tendent à montrer que GE a été en concurrence avec Instrumentarium un peu plus souvent ([40-50]\*%) que Philips ([30-40]\*%) ou Siemens ([30-40]\*%). La Commission n'a toutefois disposé de l'ensemble des informations nécessaires pour effectuer cette analyse que pour 19 appels d'offres en Suède ces cinq dernières années. Par conséquent, les résultats statistiquement significatifs qui peuvent être tirés de ces données sont limités.

Analyse des appels d'offres remportés/perdus fournie par la partie notifiante

(142) Economics Ridyard, Bishop & Baker («RBB») a remis à la Commission, au nom de la partie notifiante, une analyse

des appels d'offres remportés/perdus à l'appui de son affirmation selon laquelle les parts de marché de GE et d'Instrumentarium ne reflètent pas exactement, et sur-estiment même les effets de l'opération notifiée sur la concurrence. La partie notifiante considère que «dans la mesure où GE exerce une pression concurrentielle plus forte sur le comportement d'Instrumentarium que d'autres fournisseurs sur le marché en cause, on s'attendrait à ce que GE se trouve au deuxième rang des candidats dans un grand nombre des appels d'offres remportés par Instrumentarium et vice versa»<sup>(102)</sup>.

(143) Cette analyse de RBB est fondée sur [2 000-2 500]\* appels d'offres portant sur des moniteurs périopératoires qu'Instrumentarium a remportés dans l'ensemble de l'EEE<sup>(103)</sup> entre 1998 et 2003<sup>(104)</sup>. Elle indique l'offrant classé deuxième pour chaque appel d'offres remporté par Instrumentarium au sujet duquel les parties notifiantes disposaient des renseignements nécessaires. Ce deuxième est considéré comme le concurrent le plus proche d'Instrumentarium.

(144) Si la partie notifiante (GE) se fonde sur cette étude principalement pour faire valoir qu'elle n'était pas le rival le plus proche d'Instrumentarium, ces données montrent qu'entre 1998 et 2003, c'est GE qui venait le plus fréquemment après cette société pour les moniteurs périopératoires en Europe. D'après les données soumises par les parties, au niveau de l'EEE, les offres portant sur des moniteurs périopératoires de GE sont classées deuxièmes dans [30-40]\*% de tous les appels d'offres remportés par Instrumentarium, qu'ils aient été vendus par l'intermédiaire de Draeger, alors distributeur exclusif de GE ([700-800]\*), ou que GE ait participé directement à l'appel d'offres ([100-200]\*). Les offres de Philips sont classées deuxièmes dans [30-40]\*% des appels d'offres, le taux étant de [10-20]\*% pour Siemens. Les autres concurrents représentent [10-20]\*% des offres venant en deuxième place, et notamment Datascope, avec [0-10]\*%.

(145) GE est de loin le rival le plus fréquent d'Instrumentarium dans trois pays: [...]\*, [...]\* et [...]\*<sup>(105)</sup>. Les moniteurs de GE sont classés deuxièmes moins souvent que ceux de Siemens ou de Philips dans tous les autres

<sup>(102)</sup> Étude RBB, p. 3.

<sup>(103)</sup> Les données englobent moins de 10 valeurs pour l'Autriche et la Norvège.

<sup>(104)</sup> Cet ensemble de données contient plus de 10 observations pour les pays suivants: Belgique ([200-300]\*), Finlande ([200-300]\*), France ([300-400]\*), Allemagne ([300-400]\*), Grèce ([0-100]\*), Italie ([100-200]\*), Pays-Bas ([0-100]\*), Espagne ([400-500]\* et Royaume-Uni ([300-400]\*).

<sup>(105)</sup> GE/Draeger est également classée deuxième en Norvège dans [50-60]\*% des cas, mais c'est sur la base de 9 données.

pays: Siemens est deuxième [...]\*<sup>(106)</sup>, [...]\*, [...]\*<sup>(107)</sup>, tandis que Philips est deuxième [...]\*, [...]\*, et [...]\*.

(146) Sur les [300-400]\* appels d'offres lancés en France pour lesquels les parties avaient des renseignements, les moniteurs de GE se classaient deuxièmes après ceux d'Instrumentarium dans [50-60]\*% des cas, soit lorsqu'ils étaient vendus par Draeger ([100-200]\* appels d'offres), soit lorsque GE a pris part directement à l'appel d'offres ([0-100]\*). Philips était deuxième dans [...]\* appels d'offres, soit [10-20]\*% des cas, tandis que Siemens et Datascope venaient au deuxième rang dans [...]\* et [...]\* appels d'offres respectivement. Dans les [300-400]\* appels d'offres pour l'Allemagne, les moniteurs de GE venaient juste après ceux d'Instrumentarium dans [70-80]\*% des cas, soit lorsqu'ils étaient vendus par Draeger ([...]\*), soit lorsque GE a pris part directement à l'appel d'offres ([...]\*), avant Siemens ([...]\* — [10-20]\*% des cas) et Philips ([...]\* — [10-20]\*%). En Espagne ([400-500]\* données), GE vient au deuxième rang dans [60-70]\*% des cas, soit par l'intermédiaire de Draeger ([200-300]\*), soit directement ([0-100]\*), donc nettement plus souvent que Philips ([20-30]\*%) et Siemens ([10-20]\*%).

(147) Toutes ces données semblent donc indiquer qu'au moins en France, en Allemagne et en Espagne, GE est le concurrent le plus proche d'Instrumentarium. Elles tendent à renforcer l'hypothèse qu'outre une part de marché élevée sur ces marchés, l'entité fusionnée aurait la capacité de relever sensiblement les prix pour une part importante de sa clientèle sans réaction de ses concurrents. Dans une telle situation, le rachat du rival le plus proche se traduirait par une détérioration considérable de la concurrence puisque lors de tout nouvel appel d'offres, l'entité fusionnée pourrait augmenter son prix en sachant que le client mécontent se tournerait vers son autre gamme de produits.

(148) La partie notifiante considère toutefois que, selon d'autres indications, GE n'était en fait pas le concurrent le plus proche d'Instrumentarium.

(149) Tout d'abord<sup>(108)</sup>, d'après elle, l'absence de corrélation systématique entre les phénomènes de substitution observés dans les différents pays révèle que les caractéristiques des produits communiquées par les parties n'ont rien de particulier. La Commission observe toutefois que si les préférences pour des marques données varient selon le pays, ce phénomène ne fait que refléter les conditions de concurrence qui diffèrent toujours à

<sup>(106)</sup> On ne trouve cependant que [0-10]\* observations portant sur le Portugal.

<sup>(107)</sup> Siemens est effectivement classée deuxième par les vendeurs dans [...]\* sur [100-200]\* appels d'offres.

<sup>(108)</sup> Étude RBB, p. 10.

l'intérieur de chaque État membre. De surcroît, si Draeger n'était pas le rival immédiat dans certains pays, c'est aussi que cette société n'avait qu'une présence limitée dans l'État membre considéré. Dans les pays où, selon les données fournies par les parties, Draeger n'était pas deuxième (Belgique, Finlande), on constate en effet qu'elle n'apparaît guère dans les appels d'offres.

- (150) En deuxième lieu <sup>(109)</sup>, la partie notifiante affirme que la pression concurrentielle exercée par Draeger/GE est surestimée, car, pendant cette période, Draeger commercialisait également activement les moniteurs d'autres fabricants (tels que Philips) en dépit de son alliance avec GE. Or, la Commission observe qu'il n'y en a aucune preuve pour la période en cause, pendant laquelle Draeger avait un contrat de distribution exclusive avec GE. En réponse à la question posée par la Commission à ce sujet, la partie notifiante n'a pu donner que deux exemples d'offres pour lesquelles elle pensait que Draeger avait activement commercialisé les moniteurs d'autres fabricants <sup>(110)</sup>. Les données sur les appels d'offres fournies par Draeger révèlent que ces ventes de moniteurs de concurrents ont en fait été extrêmement limitées. Enfin, même en admettant que Draeger ait occasionnellement fait offre pour des produits tiers, la tendance significative qui ressort des données fournies par les parties n'en serait pas modifiée puisque Philips et Siemens n'ont été considérées chacune comme concurrent immédiat que dans des proportions limitées.

#### L'alliance GE-Draeger

- (151) La partie notifiante estime également <sup>(111)</sup> que le succès relatif obtenu par GE/Draeger pendant l'alliance était dû aux produits d'anesthésie bien connus de Draeger, à sa forte relation avec les anesthésistes et à son infrastructure de distribution, mais non aux qualités propres de l'offre de moniteurs périopératoires de GE.
- (152) GE a conclu une alliance avec Draeger en mars 1999, aux termes de laquelle Draeger devait assurer la distribution exclusive des moniteurs périopératoires de GE dans tous les pays de l'EEE. L'alliance s'est ensuite transformée en un accord de distribution non exclusive de février à mai 2002, date à laquelle Draeger a annoncé l'accord instituant une entreprise commune avec Siemens.
- (153) Au cours de l'enquête, la partie notifiante a remis à la Commission des documents internes portant spécifiquement sur sa relation commerciale avec Draeger pendant la période 1999-2002. Le message général qui en ressort

est que cet accord devait lui donner accès au réseau de distribution de Draeger et à ses bonnes relations avec les anesthésistes. GE avait en effet fait son entrée sur le marché en 1999 en rachetant Marquette et elle devait accéder au marché périopératoire par l'intermédiaire d'un réseau de distribution établi. C'est ainsi que des documents internes de GE justifient cette alliance par deux raisons: «l'une était la distribution; l'autre était la volonté de nouer des relations plus étroites avec les anesthésistes» <sup>(112)</sup>.

- (154) La Commission reconnaît que la présence de Draeger sur le marché en amont des appareils d'administration d'anesthésiques peut avoir eu un effet favorable sur les ventes de moniteurs périopératoires de GE.
- (155) Cependant, loin d'indiquer que GE n'avait pas d'offre de produits intéressants sur le marché périopératoire, les documents internes révèlent que Draeger pouvait de toute évidence tirer profit de cette alliance grâce aux produits de GE. C'est ainsi qu'un document interne de 1999 <sup>(113)</sup> précise entre autres que Draeger aurait [...] et que [...]\*. Tout cela indique que Draeger tirait également un avantage des offres de moniteurs de GE sur le marché des appareils d'anesthésie lorsqu'elle était en concurrence avec Datex-Ohmeda.
- (156) En menant son enquête, la Commission s'est efforcée de déterminer, dans les pays où GE/Draeger paraissaient venir en deuxième place après Instrumentarium, les raisons pour lesquelles les clients de Draeger avaient acheté des moniteurs périopératoires. Les répondants ne formaient qu'un échantillon très réduit et les résultats paraissent contradictoires selon les pays. En Allemagne, une large majorité d'entre eux ont déclaré qu'ils avaient acheté des moniteurs GE en raison de leurs caractéristiques propres plutôt que parce qu'ils étaient vendus par leurs fournisseurs d'anesthésiques. En revanche, en Espagne, les répondants ont davantage mis l'accent sur le fait que les moniteurs étaient fournis par Draeger, tandis qu'en France, les résultats étaient partagés.
- (157) D'une manière plus générale, l'enquête menée auprès des consommateurs paraît toutefois contredire l'affirmation de GE selon laquelle sa sélection, le plus souvent au deuxième rang, dans les appels d'offres dans le domaine périopératoire n'était due qu'à la position de Draeger sur le marché des appareils d'anesthésie. De fait, une large majorité de clients choisissent une marque bien déterminée de moniteurs parce que ceux-ci remplissent les spécifications techniques requises. Ils prennent aussi très souvent un fournisseur qui dispose d'un bon réseau de

<sup>(109)</sup> Étude RBB, p. 10.

<sup>(110)</sup> Réponse à la demande faite en vertu de l'article 11, du 10 juin 2003, p. 2.

<sup>(111)</sup> Étude RBB, p. 10.

<sup>(112)</sup> Voir courriel du 25 septembre 2001 (de P. van Ryzin à K. King).

<sup>(113)</sup> Document interne de GE, [...]\*.

distribution assurant des services d'après-vente et d'entretien continus. Les clients rangent de plus les moniteurs de GE parmi les produits de qualité supérieure, avec ceux d'Instrumentarium, de Philips et de Siemens. Par contre, la capacité du fournisseur d'offrir également des appareils d'anesthésie ne paraît pas constituer un facteur important. L'enquête de la Commission montre aussi que lorsqu'il achètent de nouveaux moniteurs périopératoires, les consommateurs se fient essentiellement à la réputation du fournisseur et à la technologie qu'il propose, et ce, qu'ils changent ou non de fournisseur.

(158) À la lumière des considérations qui précèdent, il y a des raisons de penser que la position détenue par GE dans le domaine périopératoire par rapport à d'autres concurrents, lorsque cette société fait offre contre Instrumentarium, doit également être attribuée à la qualité de ses moniteurs et à l'efficacité de son réseau de distribution par l'intermédiaire de Draeger plutôt qu'au seul fait que cette dernière propose également une gamme de produits d'anesthésie et de ventilation. On en trouve aussi confirmation dans les premières déclarations faites par GE dans sa notification <sup>(114)</sup>, au sujet de sa relation avec Draeger, selon lesquelles le succès du produit d'un concurrent sur le marché dépend de l'efficacité de ses équipes de vente, ainsi que de sa taille.

(159) La partie notificante affirme qu'elle n'était deuxième que dans les pays où Draeger détenait une forte position sur le marché des appareils d'anesthésie et le plus souvent dans les appels d'offres où les moniteurs étaient proposés avec l'appareil d'anesthésie. Elle fournit néanmoins des chiffres qui, pour certains pays, ne montrent aucune corrélation entre les parts de marché de Draeger sur le marché de l'anesthésie et le nombre d'appels d'offres pour lesquels GE venait juste après Instrumentarium. Par conséquent, la partie notificante fait valoir qu'elle n'a jamais occupé la deuxième place après Instrumentarium [...]\*, en dépit de la part de marché de [20-30]\* % de Draeger sur le marché des appareils d'anesthésie. De la même façon, elle admet qu'elle n'a jamais été deuxième après Instrumentarium [...]\*, et seulement dans [0-10]\* % des appels d'offres [...]\*, bien que les parts de marché de Draeger s'élèvent à [20-30]\* % et à [30-40]\* % respectivement dans ces pays.

(160) Quant à l'argument selon lequel GE était la plupart du temps deuxième après Instrumentarium lorsque Draeger ne faisait pas offre pour les seuls moniteurs, l'étude se fonde sur [100-200]\* appels d'offres remportés par Instrumentarium en France et [100-200]\* en Espagne <sup>(115)</sup>. En France, la partie notificante affirme que sur les [0-100]\* projets pour lesquels Draeger a été sélectionnée en deuxième place, [70-80]\* % portaient sur des offres combinées et [20-30]\* % pour des moniteurs seuls. La Commission observe que l'étude se fonde sur des don-

nées qui ne représentent qu'une part modeste de toutes les offres en France pour lesquelles Instrumentarium a été donnée comme vainqueur ([300-400]\*) et GE/Draeger classée deuxième ([200-300]\*). De surcroît, la partie notificante elle-même admet que même compte tenu de cet échantillon limité d'offres, GE/Draeger reste deuxième après Instrumentarium, mais avant tout les autres concurrents (GE/Draeger [...]\*; Siemens, [...]\*; Philips [...]\*) <sup>(116)</sup>. Pour l'Espagne, la partie notificante indique que Draeger n'était classée deuxième que dans les offres combinées, mais elle se fonde sur [100-200]\* offres recensées sur [400-500]\* offres recensées précédemment.

(161) Les parties ont également été invitées à fournir des chiffres pour les offres simples et les offres combinées en Allemagne. Dans ce cas, les parties ont fourni [0-100]\* exemples d'appels d'offres remportés par Instrumentarium <sup>(117)</sup>. Draeger venait juste après Instrumentarium non seulement pour les offres combinées ([...]\* sur [...]\*, soit [80-90]\* %), mais également dans [60-70]\* % des autres appels d'offres remportés par Instrumentarium ([...]\* sur [...]\*).

(162) Enfin, la partie notificante fait valoir qu'après la fin de l'alliance avec Draeger en février 2002, la position de GE sur le marché s'est nettement détériorée, tandis que celle de Draeger sur le segment périopératoire ne s'est pas affaiblie <sup>(118)</sup>. Elle fonde son affirmation sur le fait que ses ventes de moniteurs périopératoires de GE avaient diminué en 2002 et qu'elle a rarement été retenue comme deuxième après Instrumentarium entre octobre 2002 et mars 2003.

(163) La Commission observe cependant que la baisse relative des parts de marché de GE en 2002 s'explique par la détérioration de la relation entre un fournisseur et son distributeur plutôt que par les activités proprement dites de Draeger. La partie notificante admet que tout fournisseur de moniteurs périopératoires requiert un personnel commercial spécialisé <sup>(119)</sup> et que la relation entre GE et Draeger s'était détériorée à partir de février 2002. Selon un document interne, GE elle-même pensait que cette baisse des parts de marché était «transitoire» <sup>(120)</sup>.

(164) Eu égard à sa taille et à ses moyens financiers, GE a effectivement la capacité d'établir un réseau de distribution et des équipes de vente spécialisées sur le marché

<sup>(114)</sup> Formulaire CO, p. 47.

<sup>(115)</sup> Étude RBB, p. 14.

<sup>(116)</sup> Voir pp. 14 et 15 de l'étude RBB.

<sup>(117)</sup> Réponse à la demande faite en vertu de l'article 11, du 10 juin 2003.

<sup>(118)</sup> Étude RBB, p. 16.

<sup>(119)</sup> Formulaire CO, p. 47.

<sup>(120)</sup> [...]\*

périopératoire. De surcroît, vu sa position sur le marché des moniteurs de soins intensifs et sa présence sur les marchés voisins des appareils médicaux tels que les systèmes d'information clinique, GE a tout intérêt à maintenir et à développer ses activités sur le marché des moniteurs périopératoires afin d'offrir à ses clients une gamme complète de produits. Enfin, même pendant cette période transitoire où elle a dû rétablir un réseau de distribution, GE est parvenue à maintenir une part de marché appréciable en 2002, notamment [...] où elle reste au [...] rang, [...]\*, [...]\*, [...]\*, et [...]\*, et à rester présente dans les appels d'offres, exerçant de ce fait une forte pression concurrentielle sur d'autres grosses sociétés telles qu'Instrumentarium. GE est même parvenue à se tailler des parts de marché [...]\*, bien que ses produits n'y aient pas été distribués les années précédentes.

- (165) La Commission estime par conséquent que la réduction temporaire des ventes de GE ne reflète pas les pressions concurrentielles qu'elle a exercées sur Instrumentarium avant la concentration et qu'elle aurait été susceptible d'exercer sans cette opération. Il s'ensuit notamment que les parts de marché de 2002 ne reflètent que partiellement la présence réelle de GE sur le marché. Par conséquent, des parts de marché moyennes pour les années 2000, 2001 et 2002 reflètent mieux la position probable des parties à la concentration dans les cinq pays examinés (France, Allemagne, Royaume-Uni, Espagne, Suède).

#### Effets de la concentration sur les prix

- (166) Afin de mieux évaluer les effets de l'opération, la Commission a réalisé plusieurs analyses économétriques et a examiné celles qui lui ont été communiquées par un tiers et les parties.
- (167) La Commission a effectué sa propre analyse des effets probables de la concentration sur les prix à partir de l'ensemble des données sur les appels d'offres collectées auprès des parties et des principaux concurrents. L'objectif était de déterminer les effets de la présence d'Instrumentarium sur le prix appliqué par GE/Draeger à ses clients et vice versa. La Commission a également analysé des données de Philips et de Siemens afin de mesurer les effets sur les prix de la présence commune de GE et d'Instrumentarium sur le marché.
- (168) Les données utilisées pour cette analyse consistent en dossiers électroniques communiqués par chaque partie à

la concentration et par les concurrents (Philips et Siemens), ainsi qu'en une série de factures et de documents relatifs aux offres émanant des parties. Se fondant sur les données disponibles, la Commission a tenté de mesurer les effets probables de la concentration entre GE et Instrumentarium sur les prix en recourant à divers modèles économétriques, principalement des régressions linéaires multivariées.

- (169) L'effet sur les prix est mesuré par l'effet sur les réductions proposées par les différents concurrents pour rendre compte du fait que les divers projets varient dans une large mesure quant aux spécifications, aux offres combinées d'appareils et aux accessoires, de sorte que les prix de transaction réels ne sont pas directement comparables entre plusieurs appels d'offres.
- (170) La Commission a rencontré un certain nombre de problèmes lorsqu'elle a voulu faire correspondre les données figurant sur les factures sous forme papier avec les données relatives aux offres soumises sous forme électronique. Elle n'a donc pas pu calculer la réduction en pourcentage appliquée aux prix catalogue pour un grand nombre d'observations. Par conséquent, elle n'a pas pu utiliser les données pour Instrumentarium.

#### Effet probable sur les prix en France

- (171) La Commission a réuni des données à partir d'offres soumises par GE seule et par Draeger. La plupart des observations utilisables proviennent d'appels d'offres organisés en France.
- (172) L'analyse des données sur les appels d'offres <sup>(121)</sup> fournies par Draeger fait ressortir que la présence d'Instrumentarium a effectivement un effet sur les prix de Draeger: la réduction moyenne offerte par cette dernière lorsqu'Instrumentarium prenait part à l'appel d'offres est de [35-45]\* % contre [25-35]\* % lorsqu'elle n'y participait pas. Cette différence est statistiquement significative avec un degré de confiance de 99 %.

<sup>(121)</sup> [50-100]\* appels d'offres remportés par Draeger, entre 2000 et 2002, en France.

- (173) Lorsqu'elle s'est fondée sur des régressions en tenant compte de divers paramètres <sup>(122)</sup>, l'analyse économétrique effectuée par la Commission a permis de conclure que la réduction de Draeger était plus élevée de [5-10]\* % à [5-10]\* % lorsqu'Instrumentarium y participait que lorsque ce n'était pas le cas. Ces chiffres donnent un effet moyen de [5-10]\* % sur la réduction de Draeger. Ces résultats sont statistiquement significatifs avec un degré de confiance de 99 %. Ils fournissent une preuve empirique de l'effet d'Instrumentarium sur le comportement de Draeger en matière de prix en France <sup>(123)</sup>.
- (175) Il ressort de l'analyse des données relatives à la France que les réductions de Draeger (qui commercialise les moniteurs de GE) et celles de GE sont plus élevées lorsqu'Instrumentarium participe à l'appel d'offres que lorsqu'elle en est absente. En outre, l'analyse économétrique de la Commission apporte des preuves supplémentaires de la pression qu'Instrumentarium exerce sur les ventes de moniteurs de GE. Elle vient donc aussi à l'appui de la présomption associée à la part de marché cumulée élevée des parties à la concentration.

Effet probable sur les prix au niveau de l'EEE

Données sur les appels d'offres de Philips

- (174) En ce qui concerne les données sur les appels d'offres fournies par GE, une analyse des réductions proposées par cette société montre qu'elles se situent en moyenne dans une fourchette de [20-30]\* % lorsque GE n'a affaire qu'à Siemens, de [30-40]\* % lorsqu'elle n'a affaire qu'à Philips et de [40-50]\* % lorsqu'elle n'a affaire qu'à Instrumentarium. Dans le cas de Draeger, la Commission a également effectué des régressions afin de déterminer l'influence éventuelle d'Instrumentarium sur les réductions de GE. Vu les caractéristiques des données de GE, le modèle économétrique utilisé par la Commission diffère légèrement de celui qui a été appliqué aux données sur les réductions de Draeger. D'après les résultats de l'estimation, les réductions de GE sont en moyenne de [10-20]\* % plus élevées lorsqu'Instrumentarium est seule présente qu'en son absence. Ce résultat est statistiquement significatif avec un degré de confiance de 99 %. La Commission observe toutefois que ces résultats économétriques ont été obtenus à partir d'un petit nombre d'observations <sup>(124)</sup>.
- (176) Philips a fourni une analyse économétrique de ses données sur les appels d'offres visant à démontrer que les parties à la concentration sont de proches concurrents et que l'opération entraînerait des hausses de prix.
- (177) Le 10 juin 2003, NERA Economic Consulting («NERA») a remis, au nom de Philips, une étude économétrique devant évaluer l'effet possible de la concentration sur les prix des moniteurs périopératoires et de soins intensifs. L'étude utilise les données de Philips fondées sur des renseignements recueillis au sujet des appels d'offres auxquels elle a participé en 1999, 2000 et 2001 dans plusieurs pays de l'EEE, à savoir la Belgique, la Finlande, la France, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas, l'Espagne, le Royaume-Uni, le Portugal et la Suède. Ces données contiennent des observations pour la plupart des pays où les parties à la concentration sont en position de force, sauf pour le Danemark, l'Irlande et la Grèce, où les données n'étaient pas disponibles. D'après Philips, la base de données précise, pour chaque appel d'offres, les fournisseurs présents, celui qui a remporté l'appel d'offres, la valeur de l'offre soumise par Philips et la réduction qu'elle a offerte sur ses prix catalogue.
- (178) L'étude examine le niveau de réduction offert par Philips en tant qu'indicateur du niveau des prix. NERA pense qu'une comparaison directe entre les prix ne serait pas possible parce que les caractéristiques des produits qui font l'objet des appels d'offres sont différentes.
- (179) En tenant compte d'autres facteurs, l'étude s'efforce de démontrer dans quelle mesure la réduction offerte par Philips est affectée par la présence de certains concurrents, et plus précisément si la présence de GE et d'Instrumentarium ensemble influence la réduction finale offerte par Philips pour remporter le marché. Les variables explicatives comprennent notamment un ensemble

<sup>(122)</sup> Comme les données sont limitées, plusieurs variables ont été incluses dans le modèle pour expliquer les variations des réductions de Draeger; la valeur de l'offre finale est l'une de ces variables. Des réductions importantes peuvent être associées à une valeur élevée de l'appel d'offres. De même, lorsque certains clients peuvent obtenir des réductions plus fortes soit parce qu'ils organisent un grand nombre d'appels d'offres, soit parce que la valeur globale de ces derniers est élevée. La présence d'autres concurrents puissants peut également affecter le montant de la réduction offerte par Draeger. Dans les [50-100]\* appels d'offres recensés remportés par Draeger, ce sont Instrumentarium et Siemens et non Philips qui y ont pris part. Il est intéressant de relever que lorsque Siemens est présente, Instrumentarium y est toujours aussi. Par contre, lorsqu'Instrumentarium prend part à un appel d'offres, Siemens ne se pose pas toujours en rival. Par conséquent, l'effet d'Instrumentarium varie en fonction de la présence de Siemens. [5-10]\* % et [5-10]\* % se rapportent à la variation des réductions de Draeger dues à la présence, d'une part, d'Instrumentarium avec Siemens et, d'autre part, d'Instrumentarium seule.

<sup>(123)</sup> La réduction moyenne de Draeger lorsqu'Instrumentarium est présente est d'environ [30-40]\* %. À partir de ces données, une baisse de [5-10]\* % (ou de [5-10]\* %) de la réduction de Draeger après l'élimination d'Instrumentarium entraînerait une hausse des prix de [5-10]\* % (ou de [15-20]\* %) pour les appels d'offres auxquels Instrumentarium a participé.

<sup>(124)</sup> [50-100]\* appels d'offres remportés par GE entre 1998, 1999, 2001 et 2002 en France.

de pays fictifs pour corriger la différence possible de réduction d'un pays à l'autre, la valeur totale de l'appel d'offres (en logarithme) et une série de concurrents fictifs.

- (180) Les résultats de l'estimation économétrique montrent que les réductions de Philips sont inférieures de [5-10]\* points de pourcentage lorsque GE est présente, mais non Instrumentarium, et de [5-10]\* points de pourcentage lorsqu'Instrumentarium est présente, mais non GE, par rapport à ce qu'elles sont dans les situations où les deux parties à la concentration prennent part à l'appel d'offres <sup>(125)</sup>. Ces diminutions des réductions correspondent à des hausses de prix de [15-20]\* % et de [5-10]\* % respectivement, si l'on prend la réduction moyenne de Philips <sup>(126)</sup>. Ces résultats se fondent sur les appels d'offres auxquels Philips a participé, qu'elle ait ou non remporté le marché. Par conséquent, ces résultats mesurent l'effet probable de la concentration sur le comportement de Philips en matière de prix.
- (181) Afin d'évaluer l'effet sur les prix du marché réels, la Commission a invité NERA à reproduire la même analyse, mais sur les seules offres remportées par Philips <sup>(127)</sup>. Dans ce cas, on constate toujours une différence dans la réduction offerte par Philips lorsque GE est présente, mais non Instrumentarium, par rapport à la situation où les deux parties à la concentration participent à l'appel d'offres. Il n'y a toutefois plus de différence statistiquement significative dans la réduction lorsqu'Instrumentarium est présente, mais non GE, par rapport à une situation où les deux parties participent.
- (182) Il ressort donc de l'analyse fournie par Philips qu'Instrumentarium exerce sur elle une pression concurrentielle qui la contraint à proposer une réduction beaucoup plus forte. Si l'on examine de plus près les données sur les marchés remportés/perdus, on constate que Philips offre une réduction plus élevée lorsque les deux parties à la concentration participent à l'appel d'offres que lorsque seule l'une d'entre elles y est présente. Cela semble indiquer qu'à l'issue de la concentration, Philips offrirait probablement des réductions moins importantes et subirait donc moins de pression concurrentielle lorsqu'elle participerait à des appels d'offres.
- (183) L'analyse économétrique effectuée par la Commission à partir des données sur les appels d'offres de Philips a donné des résultats analogues à ceux que cette dernière a présentés, ce qui en apporte la confirmation. Bien que ces résultats se rapportent à l'effet moyen de la concentration sur les prix au niveau de l'EEE, il est probable que cet effet sera plus marqué dans les pays où les par-

ties détiennent une part de marché cumulée élevée, comme la France, l'Espagne, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la Suède.

#### Données sur les offres de Siemens

- (184) La Commission a effectué une analyse économétrique distincte fondée sur les données sur les appels d'offres fournies par Siemens. Comme pour les données d'Instrumentarium, il n'y avait pas d'informations sur les prix catalogue ou les réductions. De plus, il n'était pas possible de faire la distinction entre les offres ayant remporté le marché et les autres. À partir de l'écart des prix par rapport à la moyenne décrite ci-dessus, l'analyse vise à mesurer l'effet de la présente cumulée de GE et d'Instrumentarium sur le prix offert par Siemens dans les cas où elle a soit remporté, soit perdu le marché. Les résultats indiquent qu'en moyenne, la présence cumulée des parties à la concentration a un effet non négligeable sur le comportement de Siemens en matière de prix. La Commission estime toutefois qu'il faut prendre ces résultats avec prudence vu la qualité médiocre des données originales.

#### Étude économétrique de GE

- (185) RBB a soumis au nom de la partie notifiante une étude économétrique <sup>(128)</sup> fondée sur les données sur les appels d'offres d'Instrumentarium. Là aussi, pour la même raison que celle qui est invoquée au sujet de l'étude NERA, le modèle économétrique présenté par RBB utilise le pourcentage de réduction sur le prix catalogue comme la variable à prendre en considération, et non le prix de transaction final. L'étude conclut que la présence de GE/Draeger dans les appels d'offres remportés par Instrumentarium n'affecte pas la réduction finale offerte par cette dernière. En outre, les résultats économétriques indiquent que c'est Philips qui exerce le plus de pression concurrentielle sur Instrumentarium. Plusieurs questions restent néanmoins sans réponse au sujet de la méthode empirique utilisée par RBB, ce qui soulève des doutes majeurs sur la validité des résultats qu'elle a présentés.
- (186) L'étude économétrique utilise des données de quatre pays, l'Italie, l'Allemagne, l'Espagne et le Royaume-Uni. Une analyse précédente des marchés remportés/perdus, soumise par RBB, contenait toutefois une grande quantité de valeurs pour la France. On ne sait pas à ce stade pourquoi ces valeurs ont été écartées de l'étude économétrique. Enfin, les données relatives à la réduction pra-
- (125) Ces résultats sont statistiquement significatifs.
- (126) La réduction moyenne offerte par Philips pour les moniteurs périopératoires est d'environ [30-40]\* %, d'après l'étude qu'elle a remise le 8 mai 2003.
- (127) Voir le document 3 de l'étude de Philips du 10 juin 2003, colonne (a).
- (128) Étude RBB, «A preliminary critique of NERA's econometric analysis of the perioperative monitoring market», du 24 juin 2003.

tiquée par Instrumentarium, utilisées par RBB, paraissent se fonder sur les souvenirs des responsables nationaux de l'entreprise. Comme la Commission n'a pas de manière objective de vérifier la validité de ces réductions, elle ne peut se fier aux résultats de l'étude économique soumise par RBB.

#### Acteurs secondaires et concurrence potentielle

- (187) La partie notificante fait valoir que de petits concurrents sur le marché des moniteurs périopérateurs seraient en mesure d'empêcher les parties à la concentration de relever unilatéralement les prix après l'opération.

#### Présence effective sur le marché

- (188) Dans son formulaire CO <sup>(129)</sup>, GE mentionne plusieurs entreprises actives sur le marché périopérateur: Criticare, Datascope, Fukuda-Denshi, Invivo, Nihon Kohden et Welch Allyn Protocol. Au cours de l'enquête, la partie notificante a également mentionné Tyco-Nellcor, Kontron, Huntleigh et Schiller. D'après ses estimations, ces sociétés représentent ensemble [10-20]\* % des ventes totales dans l'EEE et plus de [30-40]\* % en France et en Allemagne.
- (189) Ces chiffres dépassent largement les diverses estimations fournies par les études extérieures ainsi que par la reconstitution faite par la Commission à partir des ventes des concurrents depuis 2000. Selon l'enquête de la Commission, la part de marché combinée des petits producteurs était de ce fait proche de [0-10]\* % dans l'EEE et représentait moins de [0-10]\* % des ventes totales dans tous les pays, sauf l'Italie [(0-10)\* %], en 2002.
- (190) D'après la partie notificante, Datascope est un rival crédible. Elle estime que la part de marché de Datascope est en gros comparable à celle de GE <sup>(130)</sup>. Toutefois, si Datascope est le plus puissant des petits concurrents, sa position n'est pas comparable à celle de GE. D'abord, Datascope se positionne toujours sur la partie bas de gamme des appareils périopérateurs <sup>(131)</sup>. Contrairement à GE et aux trois autres gros fournisseurs, Datascope ne présente donc pas une offre de moniteurs allant

du bas de gamme au haut de gamme. En second lieu, les données sur les appels d'offres fournies par la partie notificante indiquent que cette société ne représente pas véritablement la concurrence alléguée par la partie notificante. Dans son analyse des marchés remportés/perdus soumise à la Commission, la partie notificante n'a classé Datascope deuxième que dans [0-10]\* % des marchés d'appareils périopérateurs remportés par Instrumentarium dans l'EEE <sup>(132)</sup>.

- (191) Sur la base des données sur les appels d'offres fournies pendant l'enquête, la Commission a aussi mesuré la présence de Datascope telle qu'elle a été rapportée par Instrumentarium. Sur les [1 500-2 000]\* appels d'offres portant sur des moniteurs périopérateurs déclarés par Instrumentarium auxquels elle aurait participé en France entre 1998 et 2002, Datascope n'est mentionnée que [50-100]\* fois parmi les fournisseurs présents à l'appel d'offres et que [0-50]\* fois en deuxième position. Sur les [500-1 000]\* appels d'offres en Allemagne entre 1998 et 2002, Datascope n'est mentionnée que [0-50]\* fois parmi les fournisseurs participants (et également en deuxième position). Sur les [1 000-1 500]\* appels d'offres déclarés par Instrumentarium auxquels elle a participé au Royaume-Uni entre 1998 et 2002, Datascope est mentionnée [100-150]\* fois parmi les fournisseurs présents. Enfin, sur les [200-250]\* appels d'offres déclarés par Instrumentarium auxquelles elle a pris part en Espagne entre 1998 et 2002, Datascope n'est jamais mentionnée.
- (192) En ce qui concerne les appels d'offres déclarés par GE, il n'existe de données fiables sur d'autres offrants que pour la France. Sur les [1 000-1 500]\* appels d'offres déclarés par GE pour le marché français entre 1998 et 2002, Datascope n'est mentionnée que [0-50]\* fois parmi les fournisseurs participants et que [...]\* en deuxième position. D'autres entreprises, qualifiées de rivaux crédibles dans le formulaire CO, sont mentionnées une seule fois ou pas du tout (Welch Allyn; Nihon Kohden).
- (193) L'absence de petits fabricants dans les appels d'offres portant sur les moniteurs périopérateurs est également confirmée par l'enquête menée auprès des consommateurs. La Commission a notamment invité les hôpitaux à indiquer les points forts et les faiblesses des différents fournisseurs, et notamment des petits concurrents mentionnés par la partie notificante. Elle leur a également demandé de faire connaître les diverses sociétés qui avaient participé aux derniers appels d'offres portant sur les moniteurs périopérateurs ou de soins intensifs. Les acteurs secondaires cités comme rivaux crédibles par GE n'ont été présents, retenus dans une première sélection et finalement sélectionnés dans des offres portant sur des moniteurs périopérateurs que dans un très petit nombre de cas rapportés par les clients.

<sup>(129)</sup> Formulaire CO, p. 44.

<sup>(130)</sup> Formulaire CO, p. 50.

<sup>(131)</sup> Voir T for G, Positioning and tactics, 3.3.2, p. 130.

<sup>(132)</sup> Étude RBB, p. 9.

(194) L'absence d'acteurs secondaires dans la plupart des listes de sélection des appels d'offres portant sur des moniteurs périopératoires s'explique par le fait qu'outre le prix offert, les clients considèrent les spécifications et la qualité, ainsi que la capacité du fournisseur d'assurer le service après-vente, ainsi que l'entretien continu pendant toute la durée de vie du produit, comme les principaux facteurs de choix de ce genre d'appareils. Par conséquent, ils favorisent les fournisseurs de produits haut de gamme puisque ceux-ci remplissent leurs exigences en matière de spécifications et de qualité, ainsi que ceux qui ont un réseau de distribution bien établi. De surcroît, lorsqu'ils achètent de nouveaux moniteurs soit à leur fournisseur attitré, soit à de nouveaux fournisseurs, les clients se fondent de toute évidence en priorité sur la réputation du fournisseur et sa technologie <sup>(133)</sup>.

#### Obstacles à l'entrée et à l'expansion

(195) La partie notifiante affirme en outre qu'il n'existe pas d'obstacles importants à l'entrée ou à l'expansion sur le marché des moniteurs, qu'il s'agisse de contraintes de capacité, de recherche et de développement ou encore au niveau de la distribution <sup>(134)</sup>, qui empêchent d'autres entreprises, notamment de taille plus modeste, de représenter une concurrence réelle.

(196) Le marché des moniteurs périopératoires est un marché de produits différenciés. L'enquête sur le marché a démontré en particulier que les offres des quatre principaux producteurs différaient fortement de celles des concurrents de plus petite taille. La capacité ne joue qu'un rôle mineur dans les décisions des fabricants en matière de prix.

(197) En revanche, comme le montre l'enquête sur le marché et les études extérieures <sup>(135)</sup>, l'innovation dans le domaine des moniteurs est un paramètre de concurrence majeur. Du point de vue des utilisateurs, l'enquête de la Commission a également prouvé que la capacité d'un fournisseur de développer de nouveaux produits constitue un facteur important dans l'achat de ce type de produits. Les acteurs du marché classent en règle générale le développement de nouveaux paramètres (notamment pour mesurer la profondeur de l'anesthésie), le développement de logiciels spécifiquement adaptés à la salle d'opération, ainsi que la gamme de produits, comme les derniers développements à retenir en matière d'innovation. D'autres nouveautés majeures sont attendues dans les prochaines années, notamment dans le domaine de

la surveillance de la profondeur de l'anesthésie et en matière d'informatique.

(198) La partie notifiante affirme toutefois qu'un nombre de pièces de moniteurs sont achetées auprès d'équipementiers sans exclusivité et qu'aucun d'entre eux ne jouit du reste d'un accès exclusif aux fournisseurs tiers. Plusieurs participants au marché se sont néanmoins déclarés préoccupés à ce sujet en soulignant que l'accès aux technologies développées par les équipementiers innovateurs est presque interdit aux petits fournisseurs en raison de leurs alliances avec les gros fabricants.

(199) En outre, l'enquête sur le marché révèle que le développement d'un nouveau moniteur périopératoire prend de deux à cinq ans et exige un grand nombre d'étapes internes et réglementaires, ainsi que des capacités financières. Parmi les différents acteurs du marché dans le domaine périopératoire, GE et Instrumentarium sont classés parmi les fournisseurs les plus innovants, avec Siemens et Philips, alors que les petits concurrents ne sont pas mentionnés. Dans ces conditions, l'entrée ou l'expansion de petits concurrents sur le marché des moniteurs périopératoires ne paraissent ni probables ni d'une ampleur suffisante pour représenter une concurrence très forte pour l'entité issue de la concentration.

(200) En ce qui concerne plus précisément Siemens et Philips, le temps nécessaire au développement de nouveaux produits rendrait difficile et onéreux tout repositionnement de leur ligne de produits à moyen terme pour réagir à une hausse de prix par l'entité fusionnée.

(201) En ce qui concerne l'importance du service à la clientèle, il ressort de l'enquête sur le marché que lorsqu'ils achètent des moniteurs périopératoires, les utilisateurs mettent l'accent sur la capacité du fournisseur d'assurer l'entretien et le service après-vente pour l'appareil pendant toute sa durée de vie, c'est-à-dire de sept à dix ans. Il s'ensuit que les fournisseurs doivent non seulement avoir bonne réputation et pouvoir justifier de leurs résultats passés, mais également s'appuyer sur un réseau de distribution solide. À cet égard, la partie notifiante reconnaît que «les principaux acteurs dans le domaine des moniteurs ont des réseaux de vente et de distribution bien établis dans toute l'Europe» <sup>(136)</sup>. Par contre, il n'a pas été démontré ni d'ailleurs affirmé que c'était également le cas des petits concurrents.

<sup>(133)</sup> La préférence pour la marque est également citée comme deuxième facteur important, mais, en toute logique, uniquement par ceux qui n'ont pas changé de fournisseur.

<sup>(134)</sup> Formulaire CO, p. 47.

<sup>(135)</sup> Voir par exemple F&S 2001, pp. 4-49 et 4-50, qui énumère, parmi les facteurs de concurrence, «l'acquisition d'un avantage dans la concurrence par l'innovation technologique» et qui déclare que «la stratégie de prix et le degré d'innovation technologique resteront toujours des éléments cruciaux qui joueront un rôle clé sur ce marché».

<sup>(136)</sup> Formulaire CO, p. 47.

société affirme en particulier que «tous les fabricants importants de moniteurs, de ventilateurs et d'appareils d'anesthésie se retrouvent sur les grands marchés. Les grosses sociétés sont directement présentes sur tous les marchés: Agilent, Draeger, GE-Marquette et Siemens. Une société comme Datex agit par l'intermédiaire de distributeurs très puissants dans certains pays. Sur le plan de la performance, ces distributeurs peuvent être considérés comme directement présents. Les petites sociétés ne sont pas actives dans tous les pays» <sup>(137)</sup>.

- (203) Eu égard aux considérations qui précèdent, la Commission estime que contrairement à ce qu'affirme la partie notificante, l'entité fusionnée n'aurait pas à soutenir une forte concurrence d'autres entreprises sur le marché des moniteurs périopératoires dans les différents États membres où elle détient déjà une position solide.

#### Absence de puissance d'achat compensatrice

- (204) La partie notificante considère que l'entité fusionnée aura toujours affaire à des acheteurs puissants qui chercheront les offres les plus concurrentielles et fonde son argumentation sur les facteurs suivants: i) si les spécifications techniques sont importantes, elles peuvent presque toujours être satisfaites par différents fournisseurs; toutefois, comme les budgets des hôpitaux sont de plus en plus serrés et généralement fixés longtemps à l'avance, les fournisseurs doivent offrir des prix concurrentiels; ii) les hôpitaux peuvent reporter leurs achats s'ils n'obtiennent pas une technologie meilleure et/ou des prix plus intéressants, grâce à la disponibilité des versions améliorées; iii) les acheteurs peuvent se tourner vers des produits de fournisseurs concurrents sans coûts disproportionnés <sup>(138)</sup>.

- (205) L'enquête de la Commission n'a pas confirmé les allégations de la partie notificante.

- (206) D'abord, comme l'admet d'ailleurs la partie notificante, les spécifications techniques restent importantes dans la décision d'achat prise par un hôpital. Dans un pays, une large majorité des intéressés a confirmé que la proposition d'acheter des moniteurs périopératoires, et notamment la définition des spécifications qui doivent être satisfaites par ces appareils, est décidée par les anesthésistes,

parfois en coordination avec les techniciens biomédicaux. L'influence décisive des anesthésistes dans le choix d'acheter un type bien précis de moniteur est renforcée en outre par le fait que selon l'étude menée auprès des consommateurs, la qualité, la performance (c'est-à-dire la capacité du produit de répondre aux spécifications requises) et le service sont les facteurs les plus importants dans la décision finale d'un hôpital. Les études extérieures telles que T for G confirment ce classement des priorités dans le processus de décision d'achat: «la performance et la qualité sont les critères les plus importants, suivis par le service et la durabilité du produit. Le prix est manifestement moins important» <sup>(139)</sup>.

- (207) Il ressort aussi de documents internes remis par la partie notificante que les fournisseurs savent bien qu'influencer les anesthésistes lorsqu'ils définissent les spécifications pour l'appel d'offres peut être déterminant pour remporter le marché. Par exemple, dans l'un des documents internes de GE, il est précisé que [...] <sup>(140)</sup>. Ces divers éléments constituent une forte indication de ce que la capacité d'un fournisseur de satisfaire les spécifications techniques reste toujours le facteur déterminant pour les hôpitaux lorsqu'ils choisissent une marque déterminée de moniteur, alors que les prix offerts par les fournisseurs ne constituent en pratique qu'un élément secondaire.

- (208) Deuxièmement, comme on l'a vu plus haut, l'enquête de la Commission révèle que contrairement à ce qu'affirme la partie notificante, seuls les fournisseurs importants sont généralement en mesure de répondre aux exigences techniques des hôpitaux. Ce facteur réduit considérablement le nombre d'offrants effectivement sélectionnés par ces établissements dans leurs procédures d'achat. En pratique, les acheteurs de moniteurs périopératoires n'ont donc qu'un choix limité puisque dans la grande majorité des cas, leur première sélection ne retient qu'un seul ou quelques-uns des quatre gros fournisseurs. De plus, une fois que les offres sont organisées pour répondre aux besoins des hôpitaux, l'achat proprement dit ne peut être reporté très longtemps si l'on veut être réaliste et la compétition commence à partir de l'ouverture de la procédure d'appel d'offres.

- (209) Troisièmement, la clientèle est très fragmentée. Chaque offre ne représente qu'une faible part du chiffre d'affaires d'un fournisseur. Ainsi, il ressort des données fournies par Instrumentarium que sur [7 000-8 000]\* appels d'offres dans l'EEE, [80-90]\* % représentaient moins de 100 000 euros. En France, par exemple, cette proportion

<sup>(137)</sup> T for G, p. 131. T for G indique également qu'en ce qui concerne les grosses sociétés, «il y a un centre national de formation et de réponse dans tous les pays».

<sup>(138)</sup> Formulaire CO, p. 45.

<sup>(139)</sup> T for G, p. 25.

<sup>(140)</sup> Alliance GE/Draeger, compte rendu d'une réunion du 12 mai 2000.

était de [90-100]\* % entre 1998 et 2002. Les mêmes proportions s'observent dans les autres pays considérés <sup>(141)</sup>. Le peu d'importance de chaque hôpital dans le montant total des ventes d'un fournisseur ressort en outre du fait que les appels d'offres ne doivent être organisés qu'occasionnellement, vu la durée de vie des moniteurs. Ainsi, les données d'Instrumentarium révèlent que [70-80]\* % des hôpitaux français n'ont organisé qu'un seul appel d'offres entre 1998 et 2002 auquel elle a participé.

- (210) C'est la raison pour laquelle la Commission considère que les clients de l'entité fusionnée sur le marché en cause n'auront pas la possibilité d'exercer une forte puissance d'achat compensatrice.

### Conclusion

- (211) Eu égard aux considérations qui précèdent, la Commission conclut que l'opération proposée créerait une position dominante entravant significativement une concurrence effective dans cinq pays: Espagne, Royaume-Uni, Suède, France et Allemagne.
- (212) En Espagne, la concentration regrouperait l'entreprise qui est de loin la première du secteur (Instrumentarium, [50-60]\* %) avec la deuxième (GE, [20-30]\* %) et donnerait à l'entité fusionnée [80-90]\* % de parts de marché en moyenne pour les trois dernières années. Le deuxième acteur important qui subsiste, Siemens, détient une part de marché de [0-10]\* %. Du reste, GE est finalement la principale contrainte concurrentielle qui s'exerce sur Instrumentarium: elle lui a fait concurrence dans [60-70]\* % de tous les appels d'offres et a été considérée comme sa rivale directe dans [60-70]\* % des appels d'offres remportés par cette dernière. Enfin, les parties à la concentration n'ont eu affaire qu'à un seul concurrent tout au plus dans [60-70]\* % des appels d'offres où elles se sont rencontrées.
- (213) En ce qui concerne le Royaume-Uni, la part de marché cumulée de la nouvelle entité s'établirait à [80-90]\* % en moyenne pour les trois dernières années, tandis que Phi-

lips détiendrait [0-10]\* % et Siemens moins de [0-10]\* % du marché. La concentration serait d'autant plus préjudiciable que les parties à la concentration n'ont pas de concurrent dans [60-70]\* % des appels d'offres où GE et Instrumentarium sont opposées et un seul ou aucun concurrent dans [80-90]\* % de ces appels d'offres.

- (214) Sur le marché suédois, les parts de marché cumulées des parties à la concentration atteignaient [70-80]\* % en moyenne ces trois dernières années. Eu égard aux parts de marché élevées d'Instrumentarium ([60-70]\* %), l'ajout de celles de GE ([0-10]\* %) est susceptible d'avoir un effet notable sur le marché. Les données sur les appels d'offres ne contredisent pas les fortes indications ressortant des parts de marché cumulées quant au pouvoir de marché considérable de la nouvelle entité.

- (215) En Allemagne, la concentration permettrait à la nouvelle entité de devenir de loin la première entreprise du marché puisqu'elle détiendrait des parts de marché cumulées de [50-60]\* % pour les trois dernières années. La deuxième, Siemens, détient des parts de marché importantes ([0-10]\* %). Néanmoins, l'analyse des appels d'offres passés montre que si elle n'est qu'un acteur modeste, GE exerce une concurrence beaucoup plus forte sur Instrumentarium que Siemens ou, a fortiori, Philips. En effet, si l'on considère la présence de ces entreprises dans les appels d'offres, GE a fait offre contre Instrumentarium dans [50-60]\* % à [70-80]\* % des cas, tandis que Siemens n'a fait concurrence à Instrumentarium que dans [20-30]\* % des cas et Philips, dans [10-20]\* %. De surcroît, dans la plupart des appels d'offres où GE et Instrumentarium se sont fait concurrence, elles n'ont eu affaire à aucun autre concurrent ([40-50]\* %), sinon un seul acteur secondaire ([30-40]\* %). Si l'on considère les entreprises arrivant au deuxième rang, l'étude soumise par la partie notifiante conclut que GE est classée deuxième après Instrumentarium dans [30-40]\* % des appels d'offres remportés par Instrumentarium, contre [30-40]\* % pour Philips et [10-20]\* % pour Siemens.

- (216) Enfin, dans le cas de la France, l'entité fusionnée détenait des parts de marché élevées ces trois dernières années ([50-60]\* %) avec un chevauchement majeur ([0-10]\* %). L'acteur suivant, Philips, détenait des parts de marché deux fois moins importantes ([20-30]\* %) que les parties et ne les a rencontrées que très occasionnellement ([10-20]\* %), tandis que GE livre concurrence à Instrumentarium dans [70-80]\* % de tous les appels d'offres. Par conséquent, c'est l'une sur l'autre que GE et Instrumentarium semblent exercer la concurrence la plus forte, comme le confirme l'analyse économétrique des réductions pratiquées par GE et Draeger. Cette analyse montre que la présence d'Instrumentarium dans un appel d'offres a amené GE ou son distributeur, Draeger,

<sup>(141)</sup> En Espagne, Instrumentarium mentionne [1 500-2 000]\* offres auxquelles elle a participé entre 1998 et 2002. Sur les [500-1 000]\* marchés remportés, [500-1 000]\* valaient moins de 100 000 euros. On observe les mêmes proportions en Allemagne ([1 000-1 500]\* appels d'offres remportés dont [500-1 000]\* de moins de 100 000 euros) et au Royaume-Uni ([1 500-2 000]\* appels d'offres remportés dont [1 000-1 500]\* de moins de 100 000 euros).

à offrir des prix inférieurs de [5-10]\* % à [15-20]\* % en moyenne.

- (217) Par conséquent, la Commission conclut que dans les États membres susmentionnés, la concentration va non seulement entraîner la création d'une nouvelle entité détenant des parts de marché élevées, mais aussi éliminer la concurrence intense que les deux sociétés qui fusionnent se livraient avant l'opération. La concentration permettra donc à l'entité fusionnée, dans ces cinq pays, d'agir dans une large mesure indépendamment de ses concurrents et finalement des consommateurs, et donc de relever significativement les prix appliqués aux consommateurs.

- (218) Pour toutes les raisons qui précèdent, la Commission estime que la concentration notifiée est incompatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE puisqu'elle créerait une position dominante sur le marché des moniteurs périopératoires en France, en Allemagne, en Espagne, en Suède et au Royaume-Uni, ce qui aurait pour effet d'entraver significativement une concurrence effective au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations.

#### 1.2. Moniteurs de soins intensifs

- (219) D'après les renseignements fournis par la partie notifiante dans le formulaire CO, la concentration donnerait les parts de marché suivantes pour les moniteurs de soins intensifs:

Tableau 9

#### Moniteurs de soins intensifs

2002	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW	NO
GE	[10-20]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[20-30]*	[10-20]*
Instrumentarium	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*
Part de marché cumulée	[20-30]*	[20-30]*	[30-40]*	[20-30]*	[20-30]*	[30-40]*	[10-20]*	[20-30]*	[30-40]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[30-40]*	[30-40]*
Philips	[30-40]*	[30-40]*	[40-50]*	[20-30]*	[30-40]*	[20-30]*	[30-40]*	[10-20]*	[30-40]*	[30-40]*	[20-30]*	[30-40]*	[40-50]*	[30-40]*	[40-50]*	[30-40]*
Siemens	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[0-10]*	[10-20]*
Datascope	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Autres	[20-30]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[30-40]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*

Source: La partie notifiante.

(220) D'après l'enquête de la Commission <sup>(142)</sup>, les parts de marché s'établiraient comme suit:

Tableau 10

2002 %	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW	NO
GE	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[30-40]*	[10-20]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*
Instrumentarium	[10-20]*	[20-30]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[40-50]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*
Part de marché cumulée	[20-30]*	[30-40]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[40-50]*	[20-30]*	[40-50]*	[30-40]*	[30-40]*	[20-30]*	[30-40]*	[0-10]*	[30-40]*	[30-40]*	[40-50]*
Philips <sup>(143)</sup>	[30-35]*	[20-25]*	[45-50]*	[30-35]*	[25-30]*	[35-40]*	[45-50]*	[25-30]*	[25-30]*	[30-35]*	[25-30]*	[35-40]*	[20-25]*	[35-40]*	[40-45]*	[40-45]*
Siemens	[20-25]*	[25-30]*	[25-30]*	[40-45]*	[35-40]*	[0-5]*	[15-20]*	[10-15]*	[10-15]*	[20-25]*	[30-35]*	[20-25]*	[55-60]*	[10-15]*	[20-25]*	[0-5]*
Autres	[15-20]*	[15-20]*	[0-5]*	[15-20]*	[15-20]*	[5-10]*	[10-15]*	[20-25]*	[25-30]*	[20-25]*	[15-20]*	[5-10]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*

Source: Enquête sur le marché de la Commission.

(221) La part de marché détenue par les parties dans l'EEE atteindrait [25-30]\* %, après celle de Philips ([30-35]\* %), et serait du même ordre que celle de Siemens ([20-25]\* %). GE/Instrumentarium deviendra l'un des trois premiers acteurs du marché avec Siemens et Philips. Au niveau national, la concentration produirait des chevauchements importants dans certains pays (Autriche, Finlande, Grèce, Royaume-Uni, Irlande, Italie, Pays-Bas).

(222) Contrairement à ce qui est le cas sur le marché périopératoire, d'autres fabricants ont des parts de marché plus importantes sur le marché des moniteurs de soins intensifs. Comme le montre l'enquête sur le marché, les paramètres hautement techniques sont en effet moins indispensables dans un grand nombre d'applications en soins intensifs que dans le domaine périopératoire. La part de marché globale des petites et moyennes entreprises, notamment Datascope, est donc plus élevée. Toutefois, un grand nombre de ces acteurs secondaires ne sont pas très connus des consommateurs et sont considérés comme de bas de gamme. La plupart des utilisateurs ne voient pas en eux des concurrents crédibles des sociétés GE, Instrumentarium, Siemens ou Philips.

(223) De plus, comme l'achat des moniteurs de soins intensifs se fait généralement par voie d'appels d'offres et que les spécifications techniques sont le plus souvent établies par les médecins du département intéressé, la Commis-

sion a également examiné les pressions concurrentielles réelles exercées par chacune des parties à la concentration sur le marché, ainsi que l'effet probable de la concentration sur les prix.

#### Substituts proches

(224) L'analyse des conditions de la concurrence sur ce marché des appels d'offres a également confirmé qu'Instrumentarium et GE ne pouvaient être considérés comme des substituts proches.

(225) La Commission a effectué le même type d'analyse statistique que dans la partie relative aux moniteurs périopératoires. Cette analyse avait montré que sur les 2 727 appels d'offres recensés dans l'EEE pour lesquels tous les renseignements nécessaires étaient disponibles, Instrumentarium s'est trouvée face à GE dans [20-30]\* % des cas, tandis qu'elle a rencontré Philips dans [30-40]\* % des cas et Siemens dans [20-30]\* % des cas. Par conséquent, Instrumentarium doit livrer concurrence plus souvent à Philips qu'à GE. De plus, dans les appels d'offres qui réunissaient les deux parties à la concentration, celles-ci avaient affaire à au moins deux autres concurrents dans [70-80]\* % des cas et soit à Philips, soit à Siemens ou les deux dans [80-90]\* % des cas. Par conséquent, dans la plupart des appels d'offres où les parties se sont retrouvées, elles ont eu affaire à un nombre non négligeable de concurrents.

<sup>(142)</sup> La méthode décrite au sujet des moniteurs périopératoires a également été suivie pour les moniteurs de soins intensifs.

<sup>(143)</sup> Philips n'a pas communiqué ses ventes pour GR, DK et NO. Les parts de marché figurant dans ce tableau se basent sur les chiffres fournis par la partie notifiante dans le formulaire CO.

(226) La partie notificante a effectué une étude statistique <sup>(144)</sup> afin d'évaluer dans combien de cas GE et Instrumentarium ont remporté le marché ou se sont classées deuxième. Dans les appels d'offres remportés par GE ces cinq dernières années, Instrumentarium n'est deuxième que dans [10-20]\* % des cas <sup>(145)</sup> (sur [200-300]\* appels d'offres) pour l'EEE, loin derrière Philips ([60-70]\* %). Si l'on examine les différents pays, la proportion est similaire sauf aux Pays-Bas, où Instrumentarium est considérée comme rivale directe de GE dans [70-80]\* % des cas. L'étude n'est toutefois basée que sur quatre appels d'offres et n'est donc pas significative sur le plan statistique.

#### Effet sur les prix

(227) Cependant, même si Instrumentarium et GE ne paraissent pas être des substituts proches, elles peuvent faire pression l'une sur l'autre par leur politique de prix. Afin d'évaluer cet effet éventuel, la Commission a réalisé une analyse des prix selon la même méthode que dans la partie relative aux moniteurs périopératoires en se fondant sur les données sur les appels d'offres fournies par la partie notificante et ses principaux concurrents <sup>(146)</sup>.

(228) Contrairement à l'analyse relative aux moniteurs périopératoires, la Commission n'a pas décelé d'effet statistiquement significatif sur les prix en analysant les données fournies par Philips ainsi que par Instrumentarium et GE.

#### Conclusion

(229) La concentration renforcera la position des parties sur le marché des soins intensifs, où GE/Instrumentarium deviendra l'un des trois grands acteurs, parallèlement à Siemens et Philips. Toutefois, eu égard aux parts de marché susmentionnées et à l'analyse statistique des données sur des appels d'offres, la Commission conclut que le cumul des positions des parties sur le marché n'aurait pas pour effet de créer une position dominante ayant pour résultat d'entraver significativement une concurrence effective.

#### 2. Arceaux mobiles

##### Parts de marché

(230) Les activités des parties se chevauchent horizontalement pour i) les arceaux vasculaires et ii) les arceaux bas de gamme dans un certain nombre d'États membres. Il n'y a pas de chevauchement pour les arceaux cardiaques puisque seule GE est active sur ce marché, dont Instrumentarium est absente.

(231) D'après la partie notificante, l'opération donnerait les parts de marché suivantes, en valeur, pour les arceaux vasculaires et bas de gamme <sup>(147)</sup>. La dernière ligne indique la part de marché totale dans chaque pays en millions d'euros.

Tableau 11

#### Arceaux vasculaires — Parts de marché nationales en valeur

2002 %	AT	BE	DK	D	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW	NO
GE	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[50-60]*	[0-10]*	[20-30]*	[30-40]*	[30-40]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*	[60-70]*
Instrumentarium	[70-80]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*	[40-50]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Part de marché cumulée	[80-90]*	[50-60]*	[30-40]*	[40-50]*	[40-50]*	[50-60]*	[0-10]*	[30-40]*	[30-40]*	[40-50]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*	[60-70]*
Philips	[0-10]*	[50-60]*	[10-20]*	[30-40]*	[50-60]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[30-40]*	[10-20]*	[40-50]*	[0-10]*	[30-40]*	[30-40]*	[10-20]*
Siemens	[0-10]*	[0-10]*	[50-60]*	[20-30]*	[0-10]*	[30-40]*	[0-10]*	[30-40]*	[30-40]*	[20-30]*	[20-30]*	[0-10]*	[30-40]*	[40-50]*	[10-20]*
Autres	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Part de marché en millions d'euros (EEE: 35,1)	2,0	0,6	0,6	15	0,2	5,0	0	4,0	0,2	2,0	2,0	0	2,0	0,8	0,8

Source: La partie notificante.

<sup>(144)</sup> Étude RBB. À partir de la p. 20.

<sup>(145)</sup> Étude RBB. Tableau 8, p. 20.

<sup>(146)</sup> Siemens et Philips. Finalement, les données de Siemens n'ont pu être utilisées pour cette analyse en raison de leur piètre qualité.

<sup>(147)</sup> Les parts de marché en volume ne sont pas très différentes.

Tableau 12

## Arceaux bas de gamme — Parts de marché nationales en valeur

(%)

2002	AT	BE	DK	D	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW	NO
GE	[0-10]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[40-50]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[40-50]*	[0-10]*	[20-30]*
Instrumentarium	[20-30]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*	[50-60]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*
Part de marché cumulée	[20-30]*	[50-60]*	[40-50]*	[60-70]*	[70-80]*	[40-50]*	[10-20]*	[20-30]*	[0-10]*	[40-50]*	[10-20]*	[20-30]*	[50-60]*	[20-30]*	[30-40]*
Philips	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[30-40]*	[0-10]*	[10-20]*	[50-60]*	[0-10]*	[20-30]*	[50-60]*	[20-30]*
Siemens	[40-50]*	[30-40]*	[20-30]*	[10-20]*	[30-40]*	[20-30]*	[0-10]*	[30-40]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[40-50]*
Autres	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[80-90]*	[0-10]*	[0-10]*	[30-40]*	[0-10]*	[70-80]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*
Part de marché en millions d'euros (EEE: 26,5)	0,4	1,3	0,4	8	0,2	5	0,3	4,0	0	3,0	0,4	0,2	2,0	0,7	0,6

Source: La partie notificante.

(232) L'enquête sur le marché réalisée par la Commission confirme en gros les parts de marché communiquées par la partie notificante, notamment en ce qui concerne les ventes relatives des quatre plus grosses entreprises, GE, Instrumentarium, Siemens et Philips.

(233) Dans le cas des arceaux vasculaires, on observe des parts de marché élevées notamment en Autriche ([...]\* %), en Belgique ([...]\* %), en Allemagne ([...]\* %), en France ([...]\* %) et en Italie ([...]\* %).

(234) Sur le marché des arceaux bas de gamme, l'entité fusionnée aurait des parts de marché élevées et les activités se chevaucheraient, notamment en Belgique ([...]\* %), au Danemark ([...]\* %), en Allemagne ([...]\* %), en Finlande ([...]\* %), en France ([...]\* %) et en Espagne ([...]\* %).

(235) La part de marché moyenne des parties dans l'ensemble de l'EEE, d'après leurs propres chiffres, est de [40-50]\* % pour les arceaux vasculaires et de [40-50]\* % pour les arceaux bas de gamme.

(236) Si les parts de marché ont été assez stables sur les marchés de grande taille entre 2000 et 2002, on observe des fluctuations notables dans les petits États membres, dans lesquels on n'enregistre qu'un petit nombre de ventes de tels appareils chaque année et où une seule commande peut provoquer une forte variation des parts de marché. Ainsi, GE/Instrumentarium avait une part de marché cumulée de [80-90]\* % en Autriche en 2002, mais de [30-40]\* % seulement en 2000. En Belgique, les parties détenaient une part de marché de [50-60]\* % en 2002 contre [10-20]\* % l'année précédente. Des fluctuations similaires s'observent aussi pour les arceaux bas de gamme.

(237) La majorité des répondants à l'enquête sur le marché ont déclaré que les prix des arceaux avaient été stables ou avaient baissé ces cinq dernières années.

(238) Les contraintes de capacité ne jouent apparemment qu'un rôle relativement mineur dans les décisions des fabricants en matière de prix et de quantité.

(239) Les tableaux de parts de marché montrent en outre que quatre acteurs, GE, Instrumentarium (Zieus), Siemens et Philips, réalisent des parts de marché substantielles dans plusieurs pays de l'EEE. De plus, GE, Siemens et Philips fabriquent toutes une gamme très étendue d'appareils médicaux et ont des capacités de distribution bien établies dans l'ensemble de l'EEE (et même dans le monde entier). Instrumentarium occupe également une position très forte sur plusieurs marchés d'appareils médicaux, encore que son portefeuille de produits soit un peu plus étroit.

(240) L'enquête sur le marché de la Commission lui a en outre permis d'établir que les clients considèrent les arceaux comme relativement moins différenciés que d'autres appareils médicaux, en particulier les systèmes d'anesthésie et les moniteurs de surveillance des patients. Bien qu'une défaillance d'un arceau puisse avoir des conséquences graves, elle n'a pas normalement pour effet de mettre la vie du patient en danger (comme par exemple pour l'administration d'anesthésiants ou la ventilation dans le cas des soins intensifs). De plus, les principaux paramètres de qualité et de performance d'un arceau (tels que la qualité de l'image ou le maniement) peuvent être observés par un client potentiel au préalable, alors que pour d'autres types d'appareils, ils font la réputation et s'inscrivent dans les performances du fournisseur. (Là encore, les systèmes d'administration d'anesthésiants constituent l'exemple le plus frappant de cette dernière catégorie de produits.) De la sorte, il est relativement plus facile de passer d'un gros fournisseur d'arceaux à l'autre.

(241) Un certain nombre de petites sociétés spécialisées, et notamment Sivas, Eurocolumbus, Apelem, Metaltronica, réalisent des parts de marché modestes, surtout en Italie. Ils ne sont généralement pas connus des consommateurs en dehors de leur pays d'origine et se rangent dans la catégorie bas de gamme du marché. La plupart des clients ne les considèrent pas comme des concurrents crédibles des sociétés GE, Instrumentarium, Siemens ou Philips.

(242) En revanche, les hôpitaux consultés par la Commission considèrent généralement que GE, Instrumentarium, Siemens et Philips fournissent toutes des arceaux vasculaires et bas de gamme de qualité comparable et offriraient une solution de rechange viable dans le cas d'une hausse, même modeste, des prix. Par conséquent, après la concentration, il subsistera trois concurrents offrant une large gamme d'appareils médicaux et disposant de capacités de distribution étendues sur chacun des marchés nationaux où les activités des parties se chevauchent, soit pour les arceaux vasculaires, soit pour les arceaux bas de gamme.

#### *Substituts proches*

(243) La partie notificante a fourni une analyse des appels d'offres remportés ou perdus à l'appui de son affirmation que les parts de marché de GE/Instrumentarium ne reflètent pas exactement et surestiment en fait l'effet sur la concurrence de l'opération notifiée. Comme l'étude n'englobe qu'un nombre limité de données, l'analyse de la partie notificante porte sur tous les types d'arceaux pour la période 1998-2003. Elle examine le nombre de fois où Instrumentarium, et non d'autres concurrents, a été sélectionnée en deuxième place dans les appels d'offres remportés par GE <sup>(148)</sup>. Dans le cas de l'Allemagne uniquement, la même analyse est également effectuée pour les appels d'offres remportés par Instrumentarium <sup>(149)</sup>.

(244) Sur la base des appels d'offres remportés par GE, au niveau de l'EEE, Siemens est classée deuxième dans [40-50]\* % de l'ensemble des cas, suivie par Philips ([30-40]\* %) et Instrumentarium ([0-10]\* %). D'autres concurrents, dont SIAS, Eurocolumbus et Gilardoni,

<sup>(148)</sup> Les données relatives aux appels d'offres remportés par GE présentées par les parties contiennent [400-500]\* valeurs de marchés remportés par GE dans l'ensemble de l'EEE de 1998 à 2003. La distribution de ces données dans les différents pays semble se fonder simplement sur la disponibilité. Plus de 15 valeurs sont incluses chaque fois pour les pays suivants: Belgique ([50-100]\*), France ([50-100]\*), Allemagne ([50-100]\*), Italie ([50-100]\*), Espagne ([0-50]\*) et Royaume-Uni ([50-100]\*).

<sup>(149)</sup> Les données des appels d'offres remportés par Instrumentarium présentées par les parties contiennent [0-100]\* valeurs de 1998 à 2002, toutes pour l'Allemagne. Les parties affirment que du fait qu'Instrumentarium commercialise ses produits essentiellement en recourant à des distributeurs indépendants, il a été impossible de réunir des données exactes pour un plus grand nombre de pays de l'Union européenne à inclure dans leur analyse.

représentent [0-10]\* %. Ces derniers n'ont de présence significative qu'en Italie, outre la Finlande ([...]\* de 1998 à 2003) et l'Espagne ([...]\*). D'après ces données, Instrumentarium est citée nettement moins souvent en deuxième place que Siemens et Philips dans tous les pays, sauf [...]\*, où elle est [...]\* avec Philips <sup>(150)</sup>. Elle se retrouve moins souvent deuxième qu'on ne l'attendrait si tous les fournisseurs étaient des substituts également proches <sup>(151)</sup>.

(245) Sur la base des appels d'offres remportés par Instrumentarium (en Allemagne uniquement), Philips était deuxième dans [50-60]\* % des cas, suivie par Siemens ([20-30]\* %) et GE ([10-20]\* %). Aucune autre entreprise ne se situe au deuxième rang dans ce pays. Là encore, GE est classée deuxième moins fréquemment qu'on ne l'attendrait si tous les fournisseurs étaient des substituts également proches.

(246) Par conséquent, les données sur les appels d'offres présentées par la partie notificante tendent à indiquer que les parts de marché surestiment dans ce cas l'effet de la puissance de marché cumulée de GE et d'Instrumentarium à l'issue de la concentration.

#### *Effet sur les prix*

(247) Dans le cas des moniteurs, la Commission a mené sa propre analyse sur un ensemble plus complet de données collectées auprès des parties et des principaux concurrents <sup>(152)</sup>. L'objectif était de déterminer l'effet que la présence commune de GE et d'Instrumentarium avait eu sur les prix dans les derniers appels d'offres et, en outre, l'effet éventuel sur les prix de l'élimination d'Instrumentarium en tant que concurrent indépendant.

(248) Cette évaluation empirique approfondie a permis de déterminer que la présence d'Instrumentarium en tant que concurrent indépendant et le nombre d'offrants ne paraissent pas avoir d'influence systématique sur l'importance de la réduction offerte par GE dans ses offres. Dans aucun des modèles que la Commission a estimés, le coefficient de la variable fictive reflétant la présence d'Instrumentarium à l'appel d'offres n'était sta-

<sup>(150)</sup> Il n'existe toutefois que [0-10]\* observations portant sur le Portugal.

<sup>(151)</sup> La conclusion tirée par les parties de cette analyse paraît aller plus loin puisqu'elle implique que GE et Instrumentarium devraient être le substitut le plus proche pour qu'une concentration ait des effets préjudiciables sur la concurrence: [...]\*. La Commission ne suit pas cette analyse.

<sup>(152)</sup> C'est-à-dire Siemens et Philips. Finalement, les données de Philips n'ont pas pu être utilisées pour l'analyse en raison de leur piètre qualité.

tistiquement significatif. Ces constatations restent valables quel que soit le mode de calcul de la réduction ou de sa valeur de remplacement, et ce que les marchés européens clés soient considérés collectivement ou individuellement (si les données le permettent) ou que l'accent soit mis sur les seuls marchés remportés ou sur l'ensemble des appels d'offres (remportés et perdus).

#### Conclusion

- (249) L'opération notifiée produira des parts de marché relativement élevées sur le marché des arceaux vasculaires et des arceaux bas de gamme dans plusieurs États membres. Il subsistera toutefois trois concurrents crédibles sur ces deux marchés qui offrent une gamme étendue de produits médicaux occupant des positions de premier plan sur au moins certains de ces marchés et disposant de capacités de distribution étendues dans l'ensemble des pays de l'EEE. La valeur des parts de marché en tant qu'indicateur d'un pouvoir de marché est limitée en l'espèce par leur extrême variabilité, notamment dans les petits États membres, par le fait que les produits des parties sont des substituts relativement distants, comme l'indique l'analyse des appels d'offres remportés et perdus, et par le faible niveau de différenciation entre les gammes de produits des fabricants les plus importants. Enfin, l'analyse économétrique faite par la Commission à partir des données sur les appels d'offres n'a pas permis de déceler d'effet sur les prix de la présence commune de GE et d'Instrumentarium dans les appels d'offres portant sur les arceaux.
- (250) L'analyse aboutit à la même conclusion si elle retient un marché de produits plus vaste, comprenant l'ensemble des arceaux mobiles.
- (251) Eu égard aux considérations qui précèdent, la Commission conclut que le cumul des positions des parties sur le marché n'aurait pas pour effet de créer une position dominante susceptible d'entraver une concurrence effective d'une manière significative en ce qui concerne les arceaux mobiles.

### 3. Mammographes

#### A. Mammographie analogique

- (252) Aussi bien GE qu'Instrumentarium ont des activités dans le secteur de la mammographie analogique et l'opération proposée entraînera par conséquent des chevauchements horizontaux. L'opération fera de GE/Instrumentarium la première entreprise du marché des mammographes analogiques dans l'EEE et dans la quasi-totalité des États membres.

#### Caractéristiques générales du marché

- (253) Il ressort de l'enquête menée au sujet du marché de la mammographie analogique qu'il est parvenu à maturité.
- (254) Du côté de l'offre, l'enquête effectuée auprès des acteurs du marché <sup>(153)</sup>, ainsi que des études extérieures fournies par la partie notifiante <sup>(154)</sup>, soulignent que la technologie analogique est parvenue à maturité («la technologie a atteint ses limites») et que les innovations se limitent pour l'essentiel à des caractéristiques telles que la qualité de l'image.
- (255) Les producteurs de mammographes analogiques font essentiellement de l'assemblage: ils se procurent une large part des éléments de base (environ [70-80]\* %) auprès de fabricants tiers. La concurrence sur ce marché se fait essentiellement par l'investissement dans la réputation, la qualité et les services offerts avec ces produits, ainsi que par les prix.
- (256) Du côté de la demande, les ventes de mammographes analogiques baissent partout, aussi bien en nombre qu'en valeur, et l'essentiel de la demande correspond au remplacement des appareils anciens.
- (257) Cette tendance à la baisse de la demande de mammographes analogiques devrait s'accroître à l'avenir sous l'effet du passage aux appareils numériques. L'enquête menée auprès du marché a montré qu'un nombre non négligeable d'utilisateurs envisageaient de numériser leurs appareils ou de passer au tout numérique pour ces installations dans les trois années à venir. Tous les producteurs ont confirmé cette conversion vers la technique numérique <sup>(155)</sup>. Selon les prévisions, en 2004, 40 % des recettes de la mammographie proviendront d'appareils numériques, pour atteindre 60 % en 2006 <sup>(156)</sup>.

#### Parts de marché

- (258) En ce qui concerne les moniteurs et les arceaux, la partie notifiante indique dans sa notification que faute de sources fiables, elle a fondé ses calculs de parts de mar-

<sup>(153)</sup> Réponse des concurrents au questionnaire de la Commission sur la recherche et le développement en mammographie, du 28 mai 2003.

<sup>(154)</sup> Frost & Sullivan, World X-Ray Mammography Market, 2001, chapitre 3.

<sup>(155)</sup> Réponse des concurrents au questionnaire de la Commission sur la recherche et le développement en mammographie, du 28 mai 2003.

<sup>(156)</sup> Frost & Sullivan, World X-Ray Mammography Market, 2001, chapitre 4.

ché sur ses meilleures estimations en prenant pour point de départ ses propres ventes et les chiffres de vente fournis par le COCIR (Comité européen de coordination de l'industrie radiologique et électromédicale), groupement de cinq sociétés productrices d'appareils médicaux (Instrumentarium, Dräger, GE, Philips, et Siemens) <sup>(157)</sup>. La partie notifiante pense que ce calcul surestime sa position, vu la difficulté d'établir les ventes des petits concurrents par l'intermédiaire de distributeurs indépendants.

(259) C'est la raison pour laquelle la Commission a effectué ses propres calculs de parts de marché sur la base des demandes de renseignements sur les chiffres de vente des mammographes qu'elle a adressées aux parties à la concentration et à leurs concurrents sur le marché en cause.

(260) Se fondant sur les réponses obtenues, la Commission estime que la concentration donne une part de marché cumulée dans l'EEE de [35-40]\* % pour les mammographes analogiques. Le principal concurrent, Siemens, prend pour sa part [20-25]\* % du marché. Parmi les autres sociétés, Planmed en représente environ [10-15]\* %, tandis que Hologic/Lorad, Giotto et Metaltronica en représentent moins de [10-15]\* %.

(261) D'après les données collectées, l'opération donnerait les parts de marché suivantes, sur le plan national, pour les mammographes analogiques (en valeur) <sup>(158)</sup>. La dernière ligne donne la part de marché totale pour chaque pays en millions d'euros.

Tableau 13

## Mammographes analogiques — Parts de marché nationales 2002

2002 en valeur	EEE	AT	BE	DK	DE	ES	FIN	FR	GR	IRL	IT	NL	PT	SW	UK	NO
GE	[25-30]	[25-30]	[40-45]	[0-5]	[40-45]	[30-35]	[0-5]	[30-35]	[40-45]	[35-40]	[25-30]	[10-15]	[65-70]	[0-5]	[30-35]	[0-5]
Instrumentarium	[5-10]	[0-10]	[5-10]	[5-10]	[0-5]	[5-10]	[60-65]	[5-10]	[5-10]	[0-5]	[15-20]	[15-20]	[0-5]	[5-10]	[5-10]	[45-50]
Part de marché cumulée	[35-40]	[25-30]	[45-50]	[5-10]	[40-45]	[40-45]	[60-65]	[40-45]	[50-55]	[35-40]	[45-50]	[25-30]	[70-75]	[5-10]	[35-40]	[45-50]
Siemens	[20-25]*	[45-50]*	[20-25]*	[5-10]*	[30-35]*	[30-35]*	[20-25]*	[15-20]*	[10-15]*	[60-65]*	[5-10]*	[20-25]*	[5-10]*	[90-95]*	[40-45]*	[55-60]*
Philips	[0-5]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Hologic	[5-10]*	[0-5]*	[15-20]*	[10-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[0-5]*
Planmed	[10-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[70-75]*	[5-10]*	[0-5]*	[15-20]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[45-50]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Giotto	[5-10]*	[5-10]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[10-15]*	[0-5]*	[15-20]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Metaltronica	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Part de marché	47,85	1,82	1,33	0,80	5,10	3,40	0,61	12,1	1,01	0,39	9,33	1,31	1,72	0,85	5,91	0,44

Source: Enquête de la Commission.

<sup>(157)</sup> Annexe 6.11 du formulaire CO.

<sup>(158)</sup> Les parts de marché en volume ne sont pas très différentes.

Tableau 14

## Mammographes analogiques — Parts de marché nationales 2001

2001 en valeur	EEE	AT	BE	DK	DE	ES	FIN	FR	GR	IRL	IT	NL	PT	SW	UK	NO
GE	[35-40]*	[10-15]*	[45-50]*	[0-5]*	[40-45]*	[65-70]*	[0-5]*	[40-45]*	[55-60]*	[40-45]*	[35-40]*	[25-30]*	[65-70]*	[0-10]*	[30-35]*	[0-5]*
Instrumentarium	[10-15]*	[0-5]*	[5-10]*	[30-35]*	[5-10]*	[0-5]*	[85-90]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[55-60]*	[15-20]*	[35-40]*	[0-5]*	[60-65]*
Part de marché cumulée	[50-55]*	[10-15]*	[50-55]*	[30-35]*	[45-50]*	[70-75]*	[0-5]*	[50-55]*	[60-65]*	[40-45]*	[50-55]*	[85-90]*	[80-85]*	[35-40]*	[30-35]*	[60-65]*
Siemens	[25-30]*	[75-80]*	[25-30]*	[15-20]*	[30-35]*	[10-15]*	[0-5]*	[15-20]*	[20-25]*	[35-40]*	[10-15]*	[5-10]*	[0-5]*	[60-65]*	[55-60]*	[35-40]*
Philips	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Hologic	[5-10]*	[0-5]*	[10-15]*	[35-40]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[10-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*
Planmed	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[10-15]*	[5-10]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[0-5]*	[15-20]*	[10-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Giotto	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Metaltronica	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[20-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Part de marché	48,00	0,75	2,20	0,41	4,33	3,33	0,91	14,2	0,75	0,61	8,03	1,46	1,73	0,59	8,2	0,55

Source: Enquête de la Commission.

Tableau 15

## Mammographes analogiques — Parts de marché nationales 2000

2000 % en valeur	EEE	AT	BE	DK	DE	ES	FIN	FR	GR	IRL	IT	NL	PT	SW	UK	NO
GE	[40-45]*	[35-40]*	[45-50]*	[0-5]*	[25-30]*	[60-65]*	[0-5]*	[45-48]*	[35-40]*	[45-50]*	[40-45]*	[25-30]*	[60-62]*	[0-5]*	[25-30]*	[0-5]*
Instrumentarium	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-10]*	[5-10]*	[10-15]*	[50-55]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[10-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Part de marché cumulée	[45-50]*	[40-45]*	[55-60]*	[0-5]*	[30-35]*	[70-75]*	[50-55]*	[50-55]*	[35-40]*	[45-50]*	[55-60]*	[45-50]*	[70-75]*	[0-5]*	[25-30]*	[0-5]*
Siemens	[25-30]*	[35-40]*	[20-25]*	[25-30]*	[35-40]*	[5-10]*	[30-35]*	[15-20]*	[35-40]*	[55-60]*	[10-15]*	[15-20]*	[10-15]*	[95-100]*	[50-55]*	[95-100]*
Philips	[0-5]*	[10-15]*	[5-10]*	[0-5]*	[15-20]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[30-35]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Hologic	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[45-50]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[10-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*
Planmed	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[20-25]*	[10-15]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*
Giotto	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Metaltronica	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Part de marché	52,29	1,06	2,42	0,26	4,05	3,50	0,84	14,6	0,72	0,80	10,2	1,33	1,46	0,76	10,7	0,25

Source: Enquête de la Commission.

(262) La Commission considère que les parts de marché sont un premier élément de mesure de la position relative des différents concurrents sur le marché du point de vue des consommateurs. Elles sont révélatrices, car elles reflètent les décisions d'achat réelles prises par les consommateurs pendant une année donnée.

(263) La concentration produirait des chevauchements importants sur plusieurs marchés nationaux, les parts de marché cumulées dépassant 40 % en 2002 en Belgique, en France, en Allemagne, en Grèce, en Italie, au Portugal et en Espagne. Rien qu'en Grèce, les parties obtiendraient des parts de marché de plus de 50 % et le chevauchement sera important (puisque dépasserait au moins 5 %) (parts de marché cumulées: [...] %), tandis qu'au Portugal les parties auront une part de marché de [70-75]\* %, mais avec un chevauchement minime (GE: [65-70]\* %; Instrumentarium: [0-5]\* %).

(264) Si l'on examine l'évolution des parts de marché cumulées de GE/Instrumentarium, on observe une baisse tant au niveau de l'EEE ([35-40]\* % en 2002, de [50-55]\* % en 2001 et de [45-50]\* % en 2000) que dans tous les

pays où l'opération produit des chevauchements importants. Ainsi, en France, les parts de marché cumulées sont tombées de [50-55]\* % en 2000 à [50-55]\* % en 2001 et à [40-45]\* % en 2002, tandis qu'en Italie la part de marché est tombée de [55-60]\* % en 2000 à [50-55]\* % en 2001 et à [45-50]\* % en 2002.

(265) En Grèce et au Portugal, où les parties détiennent plus de 50 % du marché, la part de marché cumulée a diminué en 2002. Au Portugal, elle est tombée de [80-85]\* % en 2001 à [70-75]\* % en 2002 et en Grèce, de [60-65]\* % en 2001 à [50-55]\* % en 2002.

(266) De plus, dans tous les pays où existent des chevauchements importants, un certain nombre de concurrents crédibles subsistent. Outre Siemens, qui sera numéro 2 sur presque tous les marchés, Planmed, Hologic/Lorad, Philips, Giotto et Metaltronica resteront des concurrents crédibles dans un grand nombre de ces pays. Ainsi, Hologic/Lorad détient une part de marché notable en Belgique et est présente en France, en Grèce et en Espagne, tandis que Planmed a une part de marché importante en France et est présente en Italie et au Portugal. Enfin, Giotto et Metaltronica sont solidement implantées en Italie.

Consommateurs privés/publics et  
procédure d'achat

- (267) L'enquête menée sur le marché a montré que contrairement à ce qui est le cas pour les moniteurs et les arceaux, la demande de mammographes provient dans une large mesure d'établissements privés. D'après les chiffres de vente de GE, près de [50-70]\* % <sup>(159)</sup> de ses clients des cinq dernières années étaient des établissements privés. On trouve la même proportion dans les ventes d'Instrumentarium <sup>(160)</sup>.
- (268) De surcroît, le pourcentage de la demande publique et privée varie selon l'État membre notamment en fonction de l'existence de programmes nationaux de dépistage et de réglementations nationales permettant la participation de praticiens privés. Si en France, par exemple, les achats du secteur privé représentent près de [80-90]\* % du marché, en Italie, [70-80]\* % des mammographes sont achetés par des hôpitaux publics <sup>(161)</sup>.
- (269) Contrairement aux établissements publics, qui se procurent leurs appareils généralement par voie d'appel d'offres, cette procédure n'est pas nécessaire dans le secteur privé. Si certains des praticiens privés recourent à cette procédure, la plupart font leur choix sur la base d'offres soumises par l'agent ou le distributeur local des fournisseurs.
- (270) Pour les établissements publics qui sont tenus de lancer des appels d'offres pour les appareils onéreux tels que les mammographes, une présence locale du fournisseur ou de son distributeur est également nécessaire. Il ressort de la consultation des acteurs du marché que le choix du fournisseur se fonde sur «l'offre la plus économiquement avantageuse» plutôt que sur «l'offre au prix le plus bas», le prix étant un facteur important outre les spécifications, la qualité, le service après-vente et l'entretien du mammographe. Par conséquent, une fois que les fournisseurs potentiels ont répondu à l'appel d'offres, ils peuvent être amenés à faire au radiologue, qui prend la décision d'achat <sup>(162)</sup>, la démonstration des différentes caractéristiques des appareils qui font l'objet de la procédure.

<sup>(159)</sup> Sur les offres de GE pour lesquelles la distinction entre privé et public est faite, environ [1 500-2 000]\* étaient destinées au secteur privé et environ [500-1 000]\*, au secteur public (sur un total d'offres disponibles de [2 500-3 000]\*).

<sup>(160)</sup> Sur les offres d'Instrumentarium pour lesquelles la distinction entre privé et public est spécifiée, [100-150]\* était du secteur privé et [0-50]\* du secteur public (total des offres dont la Commission dispose: [300-400]\*).

<sup>(161)</sup> [...]\*

<sup>(162)</sup> Dans les questionnaires qui leur ont été adressés, les clients étaient invités à indiquer qui fait la proposition d'achat et il en ressort que dans tous les pays, cette décision est généralement prise par les radiologues (90 % en France, 95 % en Espagne, 72 % en Italie).

- (271) La partie notifiante rappelle aussi que comme le marché des mammographes fonctionne par appels d'offres, les parts de marché ne peuvent être considérées comme un indice de pouvoir de marché. Elle a en outre fourni une analyse des données sur les appels d'offres remportés ou perdus à l'appui de son affirmation que les parts de GE/Instrumentarium ne reflètent pas exactement et surestiment en fait les effets de l'opération notifiée sur la concurrence.
- (272) Le marché des mammographes ne s'écarte pas d'une manière significative d'un marché de produits différenciés standard. Lorsque les achats se font par voie d'appel d'offres, les préférences des consommateurs se reflètent dans les spécifications techniques, qui déterminent à leur tour le nombre de fournisseurs qui peuvent être retenus. Les consommateurs ont des préférences individuelles pour certains appareils et n'envisageraient de passer à un autre modèle qu'en raison d'une hausse de prix plus ou moins forte (par rapport aux concurrents). La substituableté relativement étroite des différents produits, même à l'intérieur d'un seul et même marché de produits en cause, constitue donc un paramètre important de concurrence et a une influence notable sur le pouvoir de marché des fournisseurs. Par conséquent, les parts de marché sont révélatrices puisqu'elles reflètent les décisions d'achat réelles des utilisateurs pour une année donnée.

Substituts proches

- (273) Comme pour les moniteurs et les arceaux, la partie notifiante a réalisé une analyse statistique afin de déterminer si les parties à la concentration étaient des substituts proches, en utilisant comme critère le nombre de fois où Instrumentarium, par rapport à d'autres concurrents, avait été classée deuxième dans les appels d'offres remportés par GE <sup>(163)</sup>.
- (274) On peut constater que c'est Siemens qui a été le plus souvent classée deuxième après GE aussi bien au niveau de l'EEE que dans chaque pays. Dans l'EEE, Siemens est deuxième dans [50-60]\* % des offres, tandis que Philips l'est dans [0-10]\* % et Instrumentarium, Planmed et Hologic/Lorad, dans [0-10]\* % des cas. Il convient toutefois de considérer ces résultats avec prudence, car la distribution des appels d'offres dans les différents pays ne reflète pas la taille relative des marchés nationaux.

<sup>(163)</sup> Les parties ont pu réunir les renseignements nécessaires pour réaliser ce type d'analyse pour [600-700]\* appels d'offres de 1998 à 2003. On recense plus de 15 observations pour tous les pays (par exemple, France: [300-400]\*; Italie: [100-200]\*; Allemagne: [0-100]\*; Royaume-Uni: [0-100]\*; Espagne: [0-100]\*, sauf l'Irlande ([0-15]\*).

(275) Au niveau national, c'est Siemens qui se retrouve le plus souvent à la deuxième place avec des pourcentages allant de [40-50]\*% (France) à [80-90]\*% (Belgique). Instrumentarium, quant à elle, est donnée deuxième dans des proportions allant de [0-10]\*% (Italie) à [30-40]\*% (Espagne) des cas. Il est intéressant de noter que dans certains pays, Instrumentarium n'est pas, et de loin, le concurrent qui exerce les pressions les plus fortes sur GE; c'est le cas notamment en France (Siemens: [40-50]\*%; Planmed: [10-20]\*%; Philips: [0-10]\*%; Instrumentarium: [0-10]\*%), en Allemagne (Siemens: [70-80]\*%; Philips [10-20]\*%; Instrumentarium: [0-10]\*%) ou au Royaume-Uni (Siemens: [80-90]\*%; Hologic/Lorad: [0-10]\*% Instrumentarium: [0-10]\*%).

(276) Par conséquent, l'analyse soumise par la partie notifiante tend à montrer que Siemens exerce une pression concurrentielle plus forte sur GE qu'Instrumentarium. C'est également le cas d'autres concurrents au niveau national.

#### Effet sur les prix

(277) En outre, la Commission a réalisé sa propre analyse de l'effet probable de la concentration sur les prix, à partir de toute une série de données sur les appels d'offres collectées auprès des parties et des principaux concurrents<sup>(164)</sup>. L'objectif était de déterminer l'effet que la présence commune de GE et d'Instrumentarium avait eu sur les prix des derniers appels d'offres et, en outre, l'effet éventuel sur les prix de l'élimination d'Instrumentarium en tant que concurrent indépendant.

(278) Cette évaluation empirique approfondie a permis de déterminer que la présence d'Instrumentarium en tant que concurrent indépendant et le nombre d'offrants ne paraissent pas avoir d'influence systématique sur la réduction offerte par GE dans ses offres. Dans aucun des modèles que la Commission a étudiés, le coefficient de la variable fictive reflétant la présence d'Instrumentarium à l'appel d'offres n'était statistiquement significatif. Ces constatations restent valables quel que soit le mode de calcul de la réduction ou de sa valeur de remplacement, et que les marchés européens clés soient considérés collectivement ou individuellement (si les données le permettent) ou que l'accent soit mis sur les appels d'offres remportés ou sur l'ensemble des appels d'offres (remportés et perdus).

#### Conclusion

(279) Eu égard à l'ensemble des considérations qui précèdent, aux caractéristiques générales du marché, aux parts de

marché et à l'analyse économique, la Commission considère que l'acquisition n'aura pas pour effet de créer ou de renforcer une position dominante sur le marché des mammographes analogues susceptible d'entraver d'une manière significative une concurrence effective sur le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci.

#### B. Mammographes numériques

#### Marché émergent — Concurrence potentielle

(280) La demande d'appareils numériques devrait s'accroître substantiellement, car on considère généralement que la mammographie numérique offre une meilleure résolution des contrastes et d'autres caractéristiques d'image qui permettront de détecter plus précocement le cancer et de réduire le nombre d'erreurs (ce qu'on appelle les faux positifs). On s'attend à ce qu'en 2004, ce marché représente 40 % des recettes totales pour les mammographes, pour atteindre 60 % en 2006. Cette croissance devrait aussi être favorisée par d'autres avantages de la technologie numérique, tels que la dose de radiations plus faible et d'autres fonctions généralement liées à la technologie numérique, telles que la qualité du logiciel d'utilisateur, ainsi que la transmission et le stockage numérique des images. En outre, on s'attend à ce que la technologie numérique favorise de nouvelles applications, telles que le tridimensionnel (tomosynthèse) et une combinaison avec des ultrasons. Tous ces facteurs introduiront de nouveaux éléments de concurrence.

(281) GE est la première société du marché des mammographes numériques puisque c'est elle qui a lancé ce type d'appareil il y a trois ans. La partie notifiante admet qu'elle a [...] bien que [...] (165). Comme il n'existe pas de chevauchement entre les parties, les effets de la concentration sur ce marché tiendraient à la réduction de la concurrence potentielle parce qu'Instrumentarium a le projet d'y pénétrer.

(282) D'après les acteurs du marché, tous les fournisseurs actuels de mammographes analogiques font leur entrée sur le marché numérique (166). En particulier, Siemens, Hologic/Lorad et Fischer vendent d'ores et déjà des appareils numériques, tandis que Planmed, Giotto, Metaltronica ont activement commencé à les commercialiser. Toutes ces sociétés ont déjà réalisé des investissements importants dans la recherche et le développement dans le domaine numérique, afin de fabriquer un

<sup>(164)</sup> C'est-à-dire Siemens et Philips. Finalement, les données de Philips n'ont pas pu être utilisées pour l'analyse en raison de leur piètre qualité.

<sup>(165)</sup> [...]\*

<sup>(166)</sup> Réponse des concurrents au questionnaire de la Commission sur la recherche et le développement en mammographie du 28 mai 2003.

appareil de qualité comparable ou supérieure à celui de GE. On s'attend également à ce que de nouveaux concurrents fassent leur apparition sur le marché, tels que Sectra et Kodak.

- (283) Plus généralement, l'entrée sur ce marché a surtout été le fait de sociétés qui offraient des appareils numériques comparables à ceux qui sont utilisés par GE, et notamment les plaques de détection. En fait, un grand nombre de fabricants achètent les détecteurs numériques auprès d'entreprises tierces, telles qu'Anrad, ou de concurrents tels que Hologic/Lorad. Dans ce contexte, il convient également de considérer que d'autres branches de la radiographie ont une capacité pleinement numérique et que de nombreux domaines de recherche et de développement sont communs au secteur radiologique.
- (284) Enfin, l'enquête sur le marché a montré qu'en ce qui concerne les investissements et les résultats de la recherche et du développement dans le domaine numérique, Instrumentarium n'est généralement pas considérée comme le concurrent le plus important et efficace de GE <sup>(167)</sup>. Le plan stratégique d'Instrumentarium pour 2002 précise que [...] <sup>(168)</sup>.

## Conclusion

- (285) Eu égard aux considérations qui précèdent, la Commission conclut qu'il existe un nombre suffisant de concurrents actuels et potentiels capables de concurrencer GE dans le domaine numérique, même après le rachat d'Instrumentarium. Comme un grand nombre d'entreprises pénètrent actuellement sur le marché de la mammographie numérique, il est moins probable que la concentration entre GE et Instrumentarium réduise d'une manière significative la concurrence actuelle ou potentielle sur ce marché ou limite l'innovation dans le domaine numérique.
- (286) Dans ces conditions, la Commission estime que le rachat d'Instrumentarium n'aura pas pour effet de créer ou de renforcer une position dominante sur le marché de la mammographie numérique susceptible d'entraver d'une manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci.

## B. Effets verticaux — Doutes sérieux dus au verrouillage des marchés des moniteurs de surveillance des patients et des SIC

### 1. Introduction

- (287) Outre les effets horizontaux sur le marché des moniteurs périopératoires décrits ci-dessus, la Commission a

constaté qu'il existait aussi des doutes sérieux quant à la compatibilité de l'opération de concentration, telle qu'elle a été notifiée à l'origine, en ce qu'elle était susceptible d'avoir des effets verticaux importants sur les marchés des appareils d'anesthésie, des moniteurs périopératoires et de soins intensifs et des systèmes d'information clinique (SIC). Les effets verticaux de l'opération seraient principalement dus au pouvoir de marché considérable exercé par Instrumentarium sur le marché «en amont» des appareils d'anesthésie et à l'interface technique (nécessité d'intégrer mécaniquement les différents dispositifs et/ou d'échanger des données électroniquement) entre appareils d'anesthésie, moniteurs périopératoires et de soins intensifs et SIC (domaines dans lesquels l'entité issue de l'opération de concentration exercerait ses activités). De tels problèmes verticaux ont aussi été constatés récemment par la Commission dans la décision qu'elle a prise en application de l'article 8, paragraphe 2, dans l'affaire Siemens/Dräger <sup>(169)</sup>, qui présente des similarités avec la présente affaire.

- (288) La crainte a été exprimée que l'entité issue de l'opération ne soit en mesure de limiter l'accès des fabricants concurrents de moniteurs de surveillance, d'appareils d'anesthésie et de SIC à ses propres appareils et que l'opération de concentration n'entraîne ainsi des effets de verrouillage, qui se traduiraient par une augmentation des prix et une restriction du choix offert aux hôpitaux.
- (289) Il convient de noter d'emblée qu'après que la Commission a fait part de ses doutes sérieux dans la décision d'engager la procédure prise en application de l'article 6, paragraphe 1, point c), les parties ont proposé de prendre un engagement pour lever les doutes sérieux émis par la Commission concernant les problèmes verticaux susmentionnés. L'engagement a été officiellement soumis le 11 juin 2002, alors que l'enquête approfondie était en cours. Comme cet engagement éliminait apparemment les doutes sérieux liés aux problèmes verticaux, il a fait l'objet d'une consultation des acteurs du marché destinée à en apprécier la viabilité et l'efficacité, après quoi il a été amélioré par la partie notifiante et soumis à nouveau, sous une forme révisée, le 4 juillet, puis le 24 juillet 2003, dans le cadre d'une série révisée d'engagements. À la lumière des résultats positifs de la consultation des acteurs du marché sur l'efficacité de l'engagement et de son évaluation, la Commission est arrivée à la conclusion que l'engagement était suffisant pour éliminer les doutes sérieux concernant les problèmes verticaux dans la présente affaire. Aucune objection n'a par conséquent été soulevée en ce qui concerne ces aspects verticaux.

<sup>(167)</sup> Réponse des concurrents au questionnaire de la Commission sur la recherche et le développement en mammographie du 28 mai 2003.

<sup>(168)</sup> Instrumentarium Diagnostic Imaging — Plan stratégique pour 2002.

<sup>(169)</sup> Voir l'affaire COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/JV (non encore publiée), au considérant 149.

## 2. Mise en perspective

(290) La capacité de l'entité issue de l'opération à verrouiller le marché serait due principalement i) à son pouvoir de marché considérable dans le domaine des appareils d'anesthésie et ii) à l'interface technique entre appareils d'anesthésie, moniteurs et SIC, qui nécessite une coopération entre le fabricant d'appareils d'anesthésie, le fabricant de moniteurs de surveillance ou le fournisseur de SIC.

### i) Le pouvoir de marché d'Instrumentarium sur le marché en amont des appareils d'anesthésie

(291) Les appareils d'anesthésie, de même que d'autres appareils de soins intensifs, sont des produits fortement différenciés, les préférences des anesthésistes jouant un rôle essentiel dans le choix des appareils d'anesthésie d'un hôpital. Comme la Commission l'a constaté dans la décision Siemens/Dräger <sup>(170)</sup>, les clients ont généralement une préférence pour un appareil donné et ils n'envisageraient de passer à un produit concurrent que dans l'hypothèse d'une augmentation du prix relativement forte par rapport aux produits concurrents. Étant donné le caractère différencié du produit en question et le fait que, d'autre part, les restrictions de capacité ne revêtent qu'une importance mineure pour les décisions des fournisseurs concernant les prix et les volumes, les parts de marché constituent un point de départ pour déterminer les positions relatives sur le marché des différents concurrents du point de vue du client <sup>(171)</sup>.

(292) Pour apprécier le pouvoir de marché d'Instrumentarium et de ses rivaux sur le marché des appareils d'anesthésie, la Commission s'est d'abord intéressée aux parts de mar-

ché des différents fournisseurs et ensuite à d'autres facteurs, tels que les barrières à l'entrée, les coûts de réorientation de la production, la différenciation des produits en question et les préférences des clients. La Commission a fondé ses conclusions sur des données fournies par les parties, des études indépendantes et les résultats de l'enquête qu'elle a menée sur le marché. La Commission a également tenu compte des conclusions auxquelles elle était parvenue dans la décision Siemens/Dräger, dans laquelle une analyse similaire avait été réalisée.

(293) Il est largement reconnu que le marché des appareils d'anesthésie est fortement concentré aussi bien au niveau de l'EEE qu'à l'échelon national. Instrumentarium (Datex Ohmeda), Dräger et, dans une mesure beaucoup plus limitée, Siemens sont les seuls fournisseurs exerçant des activités importantes à l'échelle de l'EEE. Une étude indépendante de Frost & Sullivan <sup>(172)</sup> («Le rapport anesthésie F&S 2001») met Instrumentarium et Dräger sur un pied d'égalité, estimant leurs parts de marché respectives à 38 % et 39 % à l'échelle de l'EEE. Outre les deux principaux fournisseurs, on trouve aussi un certain nombre d'opérateurs tels que Blease, Dameca, Penlon, Samed, Siare, Taema et Temel («Autres»), qui ne détiennent de parts de marché que dans un petit nombre d'États membres. Au niveau européen, les plus importants de ces fournisseurs au champ d'action limité détiennent des parts de marché de 3 % au maximum, selon les estimations de Frost & Sullivan.

(294) Les parts du marché des appareils d'anesthésie dans l'ensemble de l'EEE et dans les différents États membres, telles qu'elles ont été fournies par les parties dans leur notification, figurent dans le tableau suivant.

Tableau 16

### Appareils d'anesthésie — Parts de marché nationales

2002 en valeur	EEE	EEE <sup>(173)</sup>	A	BE	DK	DE	ES	FIN	FR	GR	IRL	IT	L	NL	PT	SW	UK	N
Instrumentarium	[30-40]*	[40-50]*	[50-60]*	[50-60]*	[0-10]*	[0-10]*	[40-50]*	[40-50]*	[20-30]*	[60-70]*	[60-70]*	[40-50]*	[40-50]*	[40-50]*	[50-60]*	[50-60]*	[40-50]*	[30-40]*
Dräger	[30-40]*	[20-30]*	[30-40]*	[30-40]*	[0-10]*	[70-80]*	[40-50]*	[30-40]*	[40-50]*	[10-20]*	[0-10]*	[20-30]*	[40-50]*	[40-50]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*	[30-40]*
Siemens	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[0-10]*	[30-40]*
Autres	[10-20]*	[20-30]*	[0-10]*	[0-10]*	[80-90]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[30-40]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[30-40]*	[0-10]*

Source: Les parties. <sup>(174)</sup>

<sup>(170)</sup> Considérant 125 de la décision dans l'affaire COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/JV.

<sup>(171)</sup> Considérants 72 à 74 de la décision dans l'affaire COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/JV.

<sup>(172)</sup> Frost & Sullivan, «European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report», 2001 (ci-après: «Rapport anesthésie F&S 2001»).

<sup>(173)</sup> À l'exclusion de l'Allemagne.

<sup>(174)</sup> Données fournies dans la notification.

(295) Outre les chiffres fournis par les parties et reproduits ci-dessus, qui, il convient de le noter, ne semblent pas contredire les données de Frost & Sullivan, du moins au niveau de l'EEE, la Commission a reconstitué les parts de marché sur la base des informations qu'elle a recueillies dans le cadre de l'enquête menée sur le marché <sup>(175)</sup>. Le tableau suivant se fonde sur des chiffres fournis par les parties ainsi que par Siemens et Dräger concernant leur propre chiffre d'affaires. Les parts de marché des autres concurrents se fondent sur les données communiquées par les parties dans leur notification <sup>(176)</sup>.

Tableau 17

(%)

2002 en valeur	EEE	EEE <sup>(177)</sup>	A	BE	DK	DE	ES	FIN	FR	GR	IRL	IT	L	NL	PT	SW	UK	N
Instrumentarium <sup>(178)</sup>	[25-30]*	[35-40]*	[25-30]*	[50-55]*	[0-5]*	[5-10]*	[45-50]*	[25-30]*	[20-25]*	[25-30]*	[50-55]*	[35-40]*	-	[45-50]*	[30-35]*	[60-65]*	[40-45]*	[45-50]*
Dräger <sup>(179)</sup>	[45-50]*	[30-35]*	[50-55]*	[35-40]* <sup>(180)</sup>	[50-55]*	[85-90]*	[40-45]*	[45-50]*	[45-50]*	[35-40]*	[5-10]*	[30-35]*	-	[30-35]*	[15-20]*	[5-10]*	[20-25]*	[45-50]*
Siemens <sup>(181)</sup>	[5-10]*	[5-10]*	[15-20]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[10-15]*	[25-30]*	[15-20]*	[15-20]*	-	[0-5]*	[40-45]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]* <sup>(182)</sup>
Autres	[15-20]*	[20-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[40-45]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-20]*	[15-20]*	[5-10]*	[25-30]*	[10-15]*	-	[15-20]*	[0-5]*	[15-20]*	[35-40]*	[5-10]*

Source: Résultats obtenus par la Commission et informations fournies par les parties.

(296) Les tableaux ci-dessus montrent qu'Instrumentarium est l'un des deux leaders sur le marché des appareils d'anesthésie, avec une part de marché à l'échelle de l'EEE d'au moins [...] % selon les chiffres fournis par les parties (30-40 % selon le calcul effectué par la Commission) (ventes chiffrées à [...] \* euros), la part détenue par Dräger à l'échelle de l'EEE étant de [...] % (30-40 % selon le calcul effectué par la Commission) (ventes chiffrées à [...] \*). Dräger réalise près de [...] % de ses ventes en Allemagne, son pays d'origine. Si l'on exclut les ventes en

Allemagne, Instrumentarium détient une part de marché à l'échelle de l'EEE de [...] % selon les chiffres fournis par les parties (30-40 % selon le calcul effectué par la Commission) et Dräger de seulement [...] % (30-40 % selon le calcul effectué par la Commission), avec des ventes respectives de EUR [...] \* euros et [...] \*. Selon les tableaux ci-dessus, au niveau national, la part du marché des appareils d'anesthésie détenue par Instrumentarium atteint des niveaux qui indiquent une position dominante dans plusieurs États membres, notamment la Belgique, l'Irlande, la Suède (plus de 50 %), l'Espagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni (plus de 40 %).

<sup>(175)</sup> Un exercice similaire a été réalisé dans la procédure Siemens/Dräger (voir la décision Siemens/Dräger au considérant 116). Faute d'avoir pu obtenir des données de tous les concurrents présents sur le marché, la reconstitution des parts de marché était restée incomplète dans la décision Siemens/Dräger (voir le considérant 116 in fine de ladite décision). Une nouvelle reconstitution des parts de marché a par conséquent été réalisée dans le cadre de la présente affaire. Il convient néanmoins de noter que, selon les chiffres contenus dans la décision Siemens/Dräger, Instrumentarium serait numéro un au moins en Irlande, en Suède et au Royaume-Uni. Dräger était présumée occuper une position dominante dans les pays de l'EEE suivants (voir le considérant 153): Danemark, Allemagne, Finlande, France, Pays-Bas et Norvège.

<sup>(176)</sup> De nombreux petits concurrents n'ont pas pu fournir de données précises sur leur chiffre d'affaires au niveau national.

<sup>(177)</sup> À l'exclusion de l'Allemagne.

<sup>(178)</sup> Formulaire CO.

<sup>(179)</sup> Informations confidentielles (secrets d'affaires). Réponse à la question 15, envoyée le 28 avril 2003, renvoyant à la réponse n° 2 à la demande en application de l'article 11 du 27 janvier 2003, envoyée le 4 février 2003 (M.2861 Siemens/Dräger).

<sup>(180)</sup> Y compris le Luxembourg.

<sup>(181)</sup> Informations confidentielles (secrets d'affaires). Réponse à la question 15 de la demande en application de l'article 11 du 11 avril 2003, envoyée le 28 avril 2003.

<sup>(182)</sup> Il n'a pas été fourni de données pour la Norvège.

(297) Il convient d'envisager les parts de marché susmentionnées à la lumière d'autres facteurs entrant en ligne de compte, tels que l'existence de barrières à l'entrée élevées [l'entrée sur le marché implique des coûts irrécupérables considérables, notamment pour la constitution d'un réseau de distribution et de service performant et l'établissement de relations commerciales étroites avec les hôpitaux, ainsi que des investissements en R&D <sup>(183)</sup>], la forte préférence des clients pour les fabricants disposant

<sup>(183)</sup> Par exemple, Instrumentarium a dépensé 66,6 millions d'euros en recherche et développement en 2001, ce qui représente 7 % des ventes nettes du département anesthésie et soins intensifs (voir le rapport annuel 2001 d'Instrumentarium, p. 19). Le Rapport anesthésie F&S 2001 indique que «le marché est relativement concentré» et qu'il est difficile pour de nouveaux acteurs d'entrer sur le marché», p. 4 à 13.

d'une expérience attestée et de produits bien établis, le caractère différencié du produit et son importance cruciale pour la vie des patients, qui accroît la réticence des médecins à changer de fournisseur d'appareils, ainsi que le degré élevé de reconnaissance de la marque et de qualité des appareils d'anesthésie d'Instrumentarium <sup>(184)</sup>.

- (298) À la lumière des informations qui précèdent, il apparaît qu'Instrumentarium jouit d'un pouvoir de marché considérable sur sa clientèle dans l'ensemble de l'EEE. Les parts de marché élevées et la nature du marché (degré de concentration élevé, barrières à l'entrée élevées, caractère différencié des produits et fortes préférences de la clientèle) confirment l'existence de doutes sérieux liés à la capacité d'Instrumentarium d'exercer un pouvoir de marché considérable au moins sur les marchés nationaux suivants: Belgique, Irlande, Suède (plus de 50 %, face à des rivaux sensiblement plus petits), et Royaume-Uni (environ [40-50]\* %, face à des rivaux sensiblement plus petits).

ii) *Interopérabilité entre les appareils d'anesthésie, les moniteurs et les SIC*

- (299) Les appareils d'anesthésie et les moniteurs périopératoires sont utilisés dans le même département de l'hôpital, le département périopératoire. Comme les parties l'indiquent dans la notification, «lorsqu'un patient est sous anesthésie, il est nécessaire de surveiller ses signes vitaux pour garantir sa sécurité. Cette surveillance est assurée par un moniteur de surveillance périopératoire» <sup>(185)</sup>. Étant donné ces conditions d'utilisation, les appareils d'anesthésie et les moniteurs périopératoires sont des produits complémentaires, les deux produits étant nécessaires pour réaliser une intervention chirurgicale sur un patient. Il en va de même pour les SIC qui, sans être nécessaires, sont aussi utilisés conjointement avec les appareils d'anesthésie et les moniteurs périopératoires et

<sup>(184)</sup> Les acteurs ayant répondu à l'enquête de la Commission (questionnaire anesthésie) ont, dans leur immense majorité, déclaré que Datex-Ohmeda présentait respectivement des caractéristiques techniques et un niveau de qualité «élevés». La prééminence d'Instrumentarium par rapport à ses concurrents plus petits dans le domaine des appareils d'anesthésie ressort également de documents provenant de l'entreprise elle-même. Dans le rapport annuel 2001 d'Instrumentarium, on peut lire: «avec des ventes de 714 millions d'euros, il est clairement apparu, au cours de l'année, que nous sommes à présent le plus grand fournisseur au monde d'appareils et de solutions d'anesthésie et de soins intensifs. Cette position est très avantageuse pour nous en ce qu'elle nous permet de bénéficier d'économies d'échelle dans de nombreux domaines et donc de prendre des risques soigneusement calculés dans le développement de nouvelles activités». La prééminence d'Instrumentarium est telle que «c'est la seule société au monde qui soit capable d'offrir un large éventail d'appareils d'anesthésie pour diverses applications». Voir le rapport annuel d'Instrumentarium (2001), p. 4 et 8.

<sup>(185)</sup> Formulaire CO, p. 121.

de soins intensifs dans un certain nombre d'hôpitaux de l'EEE. L'utilisation simultanée de ces produits dans le même département hospitalier est à l'origine de liens commerciaux dans leur mise sur le marché hospitalier. L'enquête menée sur le marché a montré que, par l'influence qu'ils exercent, voire leur pouvoir de décision, les anesthésistes jouaient un rôle important dans l'achat des appareils d'anesthésie et des moniteurs périopératoires et, dans une moindre mesure, des moniteurs de soins intensifs.

- (300) Outre leur complémentarité, il existe aussi, entre les appareils d'anesthésie et les moniteurs, une relation verticale, ou interface, technique. Si ces produits sont tous deux nécessaires dans le cadre d'une intervention chirurgicale, ils peuvent néanmoins être utilisés tout à fait séparément, en ce sens que l'appareil d'anesthésie administre des gaz au patient et affiche les données correspondantes sur un moniteur d'anesthésie et que le moniteur de surveillance est connecté au patient par l'intermédiaire de capteurs et affiche à l'écran les signes vitaux du patient. Toutefois, comme l'a montré l'enquête menée sur le marché, dans la pratique, il existe normalement une connexion entre les deux appareils, qu'il s'agisse d'une connexion mécanique (dans l'immense majorité des cas) ou d'une connexion électronique, ou des deux. L'enquête menée sur le marché a également montré que la coopération du fournisseur de l'un des dispositifs, tel que l'appareil d'anesthésie, était nécessaire pour que les fournisseurs indépendants des autres dispositifs, tels que les moniteurs de surveillance ou les SIC, puissent intégrer leurs dispositifs mécaniquement ou électriquement à l'appareil d'anesthésie.

*Intégration mécanique*

- (301) L'intégration mécanique, qui est couramment utilisée dans les hôpitaux de l'EEE, consiste à intégrer mécaniquement le moniteur à l'appareil d'anesthésie en le plaçant au-dessus de celui-ci (ce qui nécessite l'utilisation de fixations et de bandes Velcro ou de systèmes de montage) ou en le montant sur l'appareil d'anesthésie au moyen d'un bras latéral mobile; cette dernière configuration est de plus en plus couramment utilisée en raison de la popularité des écrans plats qui sont intégrés de cette façon <sup>(186)</sup>. De nombreuses configurations mécaniques différentes sont possibles selon les besoins de l'anesthésiste. Les moniteurs de surveillance des parties et ceux des tiers sont intégrés mécaniquement aux appareils d'anesthésie d'Instrumentarium ou d'autres fournisseurs.
- (302) Les raisons pour lesquelles l'intégration mécanique est souhaitable sont clairement expliquées dans les observations d'un tiers: «Comme l'espace est limité dans la salle

<sup>(186)</sup> Réponse d'Instrumentarium à la question 14 de la demande en application de l'article 11 datée du 9 avril 2003: «les nouveaux moniteurs comportent un écran plat incorporé et des affichages à cristaux liquides qui permettent de monter les éléments de surveillance sur un bras latéral».

d'opération et que les anesthésistes doivent avoir constamment accès au moniteur de surveillance et à l'appareil d'anesthésie, un moniteur doit être solidement fixé à l'appareil d'anesthésie d'une façon et à un endroit — "configuration" — qui soient pleinement compatibles avec les besoins du poste de travail de l'anesthésiste»<sup>(187)</sup>. Le «Rapport anesthésie F&S 2001» conclut également que «le marché évolue vers un niveau plus élevé d'intégration et d'informatisation, ce qui implique une intégration accrue entre les différents appareils»<sup>(188)</sup>. La documentation fournie par des tiers montre qu'il existe une demande évidente de systèmes d'intégration mécanique de la part des hôpitaux. C'est également ce que prouve l'existence de fournisseurs de systèmes de montage spécialisés comme le grand fournisseur américain GCX.

pération en déclarant que «l'intégration mécanique est facilitée par l'utilisation de socles standard de moniteur de surveillance physiquement attachés à l'appareil d'anesthésie. La configuration est le fruit d'une coopération entre GE, la société qui fournit l'appareil d'anesthésie et un fabricant de systèmes de montage de moniteurs de surveillance»<sup>(191)</sup>. Un tiers a déclaré: «Le processus de développement nécessite que l'on ait accès aux spécifications détaillées du produit et à d'autres informations que seuls peuvent fournir les fabricants du moniteur et des appareils qui doivent être interconnectés»<sup>(192)</sup>. Instrumentarium a également fourni des informations indiquant que la coopération entre les fournisseurs des dispositifs était nécessaire pour permettre une intégration mécanique validée et efficace; Instrumentarium soutient avoir fourni une telle coopération dans le passé<sup>(193)</sup>.

(303) Bien que les parties soutiennent que l'intégration mécanique est très simple, des documents provenant de tiers et les propres documents internes des parties montrent que l'interfaçage mécanique est plus compliqué et nécessite une coopération entre le fournisseur d'appareils d'anesthésie, le fournisseur de moniteurs et le fournisseur de systèmes de montage<sup>(189)</sup>. Différentes configurations d'intégration du moniteur et de l'appareil d'anesthésie sont testées et validées selon des normes internationales. Dans leurs réponses aux demandes de renseignements de la Commission, les deux parties énumèrent les normes applicables en la matière<sup>(190)</sup>, dont l'IEC 601-1. Ces normes ne sont pas obligatoires, mais elles sont considérées comme les «meilleures pratiques» et les fournisseurs s'y conforment, car les clients sont de mieux en mieux informés et de plus en plus exigeants. Les informations fournies par les parties, par d'autres fournisseurs de moniteurs et par des fournisseurs de systèmes de montage confirment que des tests sont généralement effectués et que les fournisseurs certifient la validité d'une configuration donnée avant que celle-ci soit commercialisée. GE reconnaît la nécessité de cette coo-

### Intégration électronique

- (304) En plus de l'intégration mécanique, un certain nombre d'hôpitaux utilisent l'intégration électronique entre l'appareil d'anesthésie et le moniteur. L'intégration électronique consiste dans l'échange de données entre l'appareil d'anesthésie et le moniteur ou l'introduction des données provenant de ces dispositifs dans un SIC<sup>(194)</sup>, ou encore l'intégration complète de l'appareil d'anesthésie, du moniteur de surveillance et éventuellement du SIC en un dispositif unique (tel que l'ADU d'Instrumentarium).
- (305) L'intégration électronique des appareils d'anesthésie et des moniteurs, ou de ces dispositifs aux SIC, comporte apparemment plusieurs avantages cliniques et administratifs importants pour les hôpitaux. Les données génés-

<sup>(187)</sup> Observations de tiers datées du 24 mars 2003, p. 2.

<sup>(188)</sup> Rapport anesthésie F&S 2001, p. 4-31.

<sup>(189)</sup> Plusieurs concurrents ont indiqué que la réalisation d'une configuration testée dans les règles était un processus de longue haleine, qui prenait environ six mois et, dans certains cas, bien davantage. (Réponses de tiers datées des 24 avril 2003, 14 mai 2003 et 30 avril 2003 et, en particulier, réponse d'un tiers à la lettre en application de l'article 11 datée du 11 avril 2003, question 4.) Un tiers a résumé comme suit les informations minimales et le soutien nécessaires pour réaliser l'intégration mécanique: «Spécification du poids maximum que les roues peuvent supporter; spécification, le cas échéant, des modules et du poids qu'ils peuvent supporter; emplacement des points de fixation pour le montage et spécification de l'usage auquel ils sont destinés; informations sur les endroits possibles pour l'adaptation de systèmes de montage pour les moniteurs de surveillance; informations sur tous les agencements possibles, ainsi que toutes les pièces nécessaires pour réaliser des tests selon les normes IEC et UL; personne à contacter pour toute question technique.»

<sup>(190)</sup> Y compris, par exemple, les normes suivantes: EN 740: 1998 et EN 12218: 1998 + A1: 2002 (normes harmonisées relatives aux dispositifs médicaux au sens de la directive 93/42/CEE du Conseil); EN 740: 1998 (norme européenne relative aux systèmes d'anesthésie).

<sup>(191)</sup> Réponse de GE à la demande de renseignements de la Commission en application de l'article 11 datée du 9 avril 2003, p. 4.

<sup>(192)</sup> Voir observations d'un tiers du 24 mars 2003, p. 2.

<sup>(193)</sup> Dans sa réponse du 18 juin 2003, Instrumentarium a fait état de sa coopération avec les fournisseurs de moniteurs et les fournisseurs de systèmes de montage: «Il est important de noter que pour le tout nouvel appareil de Datex-Ohmeda, le S/5 Avance, qui doit sortir fin juin 2003, des systèmes de montage ont déjà été développés et testés par GCX pour les moniteurs Philips, Siemens, GE, Spacelabs et Datex-Ohmeda. Ce résultat a été obtenu grâce à la collaboration proactive d'Instrumentarium avec GCX pour la mise au point des supports. [...]». Instrumentarium a travaillé avec le fournisseur de systèmes de montage avant le lancement du produit.»

<sup>(194)</sup> La connexion électronique entre les appareils d'anesthésie et les moniteurs peut être réalisée au moyen de petits dispositifs d'interface auxquels les appareils sont branchés. Chaque fabricant a créé sa propre solution (par exemple, les dispositifs «Oticomm» de GE ou «VueLink» de Philips). De tels composants physiques peuvent être nécessaires pour réaliser la connexion entre un appareil d'anesthésie et un moniteur de surveillance.

rées par l'appareil d'anesthésie peuvent être affichées directement et en «temps réel»<sup>(195)</sup> sur l'écran du moniteur en plus d'apparaître sur celui de l'appareil d'anesthésie. L'enquête menée sur le marché a montré<sup>(196)</sup> que les hôpitaux qui utilisent l'intégration électronique apprécient la possibilité d'afficher les données générées par l'appareil d'anesthésie et le moniteur sur un seul écran car cela permet au médecin de répondre plus efficacement aux besoins du patient. En outre, la tenue des dossiers cliniques des patients ne demande aucun effort, les données étant générées automatiquement.

(306) Bien que les parties soutiennent que l'intégration électronique est peu utilisée dans l'EEE, la Commission a constaté qu'un nombre important d'hôpitaux ayant répondu à son enquête mettaient effectivement leurs appareils d'anesthésie et leurs moniteurs en interface électronique. D'autres hôpitaux ont répondu qu'ils prévoyaient d'utiliser des interfaces électroniques SIC dans les deux à trois années à venir. Telle est la raison pour laquelle les principaux fournisseurs de moniteurs offrent des appareils permettant d'ores et déjà l'intégration électronique. Le système d'anesthésie électroniquement intégré ADU d'Instrumentarium représente environ 25 % des ventes annuelles totales d'appareils d'anesthésie de l'entreprise<sup>(197)</sup>. Un fournisseur de moniteurs tiers a indiqué que [20-25 %]\* de ses ventes de moniteurs comprenaient des modules d'interface en 2001. La lettre envoyée par GE à tous ses clients le 4 avril 2003 à l'occasion de l'annonce de l'offre d'achat d'Instrumentarium témoigne de la volonté de GE de fournir l'intégration électronique.

(307) Comme les parties l'ont reconnu, l'intégration électronique nécessite la coopération du fournisseur de moniteurs et du fournisseur d'appareils d'anesthésie étant donné que la spécification de sortie, le protocole et d'autres informations techniques doivent être connus du fabricant de moniteurs de surveillance pour qu'une interface puisse être créée. Les parties ont cependant fait valoir qu'Instrumentarium (et d'autres fabricants d'appareils d'anesthésie) pratiquaient une politique d'«architecture ouverte» qui permet à d'autres fabricants de moniteurs de développer rapidement et à faible coût le logi-

ciel nécessaire pour établir une interface électronique entre l'appareil d'anesthésie et le moniteur. Par exemple, les spécifications d'Instrumentarium sont librement accessibles dans ses manuels d'entretien des appareils ou sur l'Internet<sup>(198)</sup>.

(308) Comme les interfaces sont propriétaires, la coopération entre les différents fournisseurs est nécessaire pour assurer un échange sans hiatus de données électroniques entre l'appareil d'anesthésie et le moniteur. Des fournisseurs tiers de moniteurs de surveillance ont fourni des documents montrant que les efforts accomplis pour produire des interfaces électroniques n'ont pas toujours bénéficié d'une coopération effective de la part des fournisseurs d'appareils d'anesthésie<sup>(199)</sup>. Dans leur réponse à l'enquête menée par la Commission, plusieurs hôpitaux ont indiqué qu'ils avaient été confrontés à des problèmes de connectivité dans le passé et sont arrivés à la conclusion qu'ils avaient besoin de l'assistance des fournisseurs pour réaliser une interface électronique sans hiatus<sup>(200)</sup>. GE reconnaît la nécessité d'une coopération lorsqu'elle déclare que «le développement, la vérification et la validation du logiciel d'interprétation du protocole nécessitent généralement une coopération entre GE et le fournisseur du dispositif. Le processus de développement se déroule de la manière suivante. Sur la base d'un partenariat informel avec le fournisseur d'appareils d'anesthésie, le fournisseur fournit les manuels de protocole et de fonctionnement et l'assistance technique et prête normalement le matériel nécessaire (ou prévoit l'utilisation de matériel dans ses installations) pour développer le logiciel d'interface. Le fabricant du moniteur définit les exigences, écrit le logiciel et réalise ensuite la mise en correspondance, avant de procéder à la vérification et à la validation»<sup>(201)</sup>. En réponse à une question directe de la Commission sur la capacité des fournisseurs tiers à créer des interfaces sans la coopération du fournisseur de l'appareil d'anesthésie, Instrumentarium a également reconnu que cela ne serait pas possible<sup>(202)</sup>. Il convient encore de noter qu'une intégration électronique efficace nécessite l'adaptation des interfaces concernées lorsque le fournisseur de l'appareil d'anesthésie améliore ou modifie le protocole et les spécifications de sortie de l'appareil.

<sup>(195)</sup> La transmission de données «en temps réel» signifie que les données générées par l'appareil d'anesthésie sont affichées en plus des données physiologiques mesurées par le moniteur de surveillance sur l'écran de celui-ci. Le médecin peut ainsi assimiler plus facilement les informations relatives à l'état du patient à un moment donné et ajuster la thérapie en conséquence.

<sup>(196)</sup> Il est fait état, dans de nombreuses réponses, de certains avantages liés à l'intégration électronique. Il ressort des réponses au questionnaire adressé par la Commission aux clients qu'un très grand nombre d'entre eux considèrent l'affichage des données sur un écran unique et la production d'un dossier automatisé comme les principaux avantages d'une telle intégration.

<sup>(197)</sup> [25-30]\* % des ventes en 2000 et [20-25]\* % des ventes en 2002.

<sup>(198)</sup> Voir la réponse d'Instrumentarium à la question 28 de la demande de renseignements de la Commission en application de l'article 11 datée du 9 avril 2003.

<sup>(199)</sup> Réponse de tiers à la question 15 de la demande de renseignements en application de l'article 11 du 11 avril 2003 fournissant des informations sur les problèmes d'interopérabilité électronique.

<sup>(200)</sup> Les clients ont été invités à indiquer s'ils avaient été confrontés à des problèmes de connectivité électronique et s'il était facile de connecter un moniteur et un appareil d'anesthésie électroniquement sans l'assistance d'un fournisseur. Un grand nombre de clients ont répondu qu'ils avaient éprouvé des difficultés et qu'il n'était pas facile de connecter les appareils sans l'assistance du fournisseur.

<sup>(201)</sup> Réponse de GE à la demande de renseignements de la Commission en application de l'article 11 du 9 avril 2003, p. 6.

<sup>(202)</sup> Voir la réponse d'Instrumentarium à la question 29 de la demande de renseignements de la Commission en application de l'article 11 du 9 avril 2003, dans laquelle elle déclare que [...]\*

Liens entre les moniteurs périopératoires et de soins intensifs et les SIC — standardisation

appareils d'anesthésie]\*», en précisant «l'intégration au SIC étant la prochaine étape» <sup>(206)</sup>.

### Conclusion sur l'interfaçage des dispositifs concernés

(309) Enfin, la standardisation (utilisation des dispositifs d'une même marque dans les différentes unités de l'hôpital) ainsi que l'utilisation croissante des SIC et la connectivité électronique des dispositifs en général font que le problème d'interface ne se pose pas seulement dans l'unité périopératoire mais aussi dans celle des soins intensifs. Dans le cadre de l'enquête menée sur le marché, plusieurs clients ont fait état d'un certain nombre d'avantages liés à la standardisation, notamment en termes de portabilité, de maintien des câbles, de formation du personnel, de pièces de rechange et de compatibilité avec d'autres équipements. Des informations provenant de tiers ont également confirmé l'existence d'une tendance à la standardisation. Les avantages de la standardisation ont été soulignés par la Société européenne des anesthésistes: «Dans de nombreux hôpitaux d'Europe, nous constatons un désir croissant de standardisation des appareils de surveillance des patients dans tous les postes de soins aigus car cela procure à l'hôpital des avantages en termes de formation, de standardisation des câbles et accessoires, de continuité des données du patient et de maintenance des équipements» <sup>(203)</sup>.

(311) Il est par conséquent raisonnable de conclure qu'il est de plus en plus nécessaire d'établir des interfaces mécaniques et électroniques entre les appareils d'anesthésie et les moniteurs ainsi qu'entre ceux-ci et les SIC <sup>(207)</sup>. Il est également raisonnable de conclure qu'une coopération permanente entre les fournisseurs d'appareils d'anesthésie et les fournisseurs indépendants de moniteurs de surveillance ou de SIC apparaît nécessaire pour permettre à ces derniers de connecter leurs produits mécaniquement et/ou électroniquement aux appareils d'anesthésie d'Instrumentarium et donc de répondre à la demande croissante d'interopérabilité de leurs clients. L'intégration de dispositifs tels que les appareils d'anesthésie et les moniteurs aux SIC apparaît comme un objectif souhaitable pour les hôpitaux de l'EEE et, du point de vue de cette intégration, la connectivité transparente des dispositifs est nécessaire pour créer des environnements numérisés efficaces dans les unités périopératoires et les unités de soins intensifs.

(310) Tout en soutenant que l'inconvénient qu'il y a à être lié à un seul fournisseur l'emporte sur les avantages de la standardisation <sup>(204)</sup>, les parties reconnaissent que ces avantages existent, notamment «en termes de maintenance, de connaissance interne, de temps de disponibilité du système, de formation, de pièces de rechange, de relation avec un partenaire et fournisseur de solutions sur mesure, de facilité d'amélioration des performances du système dans son ensemble» <sup>(205)</sup>. En outre, les deux parties reconnaissent qu'il existe à la fois un intérêt et une tendance à la création d'un environnement hospitalier numérique caractérisé par une connectivité transparente et efficace de divers dispositifs et l'utilisation de SIC dans les unités périopératoires et les unités de soins intensifs. Des documents internes de GE fournis en annexe à la notification évoquent les avantages de la connectivité électronique dans l'ensemble de la salle d'opération, l'objectif étant de créer un «poste de pilotage numérique pour la salle d'opération» par les moyens suivants: «intégration des dispositifs, convergence des informations: du moniteur à l'appareil d'anesthésie, aux systèmes et équipements informatiques, à la salle d'opération et à l'entreprise». GE mentionne aussi une tendance à «l'intégration renforcée avec les moniteurs [et les

### 3. Doutes sérieux liés au risque de verrouillage du marché

(312) Les informations rapportées ci-dessus ont conduit la Commission à conclure à l'existence de doutes sérieux quant à la compatibilité de la concentration avec le marché commun au motif que l'entité issue de l'opération serait en situation d'exclure ses rivales. Cette capacité résulterait du pouvoir de marché considérable qu'elle exercerait dans le secteur des appareils d'anesthésie et de la nécessité d'une coopération entre le fabricant d'appareils d'anesthésie et le fabricant de moniteurs de surveillance ou le fournisseur de SIC <sup>(208)</sup>, comme il est expliqué ci-dessus.

(313) Si Instrumentarium le souhaite, elle peut simplement refuser de coopérer ou, ce qui est plus probable, recou-

<sup>(203)</sup> Professeur [...]\*, Industrial Liaison Officer, Société européenne des anesthésistes, cité dans la réponse d'un tiers à la question 17 de la demande de renseignements en application de l'article 11 du 11 avril 2003.

<sup>(204)</sup> L'enquête menée sur le marché a montré qu'un nombre important de clients appréciaient la possibilité de combiner divers appareils.

<sup>(205)</sup> Voir l'annexe 17 de la réponse de GE à la demande de renseignements en application de l'article 11 du 11 avril 2003.

<sup>(206)</sup> Voir l'annexe 5.4 de la notification, présentation par GEMS de la logique qui sous-tend l'acquisition d'Instrumentarium.

<sup>(207)</sup> Un pourcentage important des clients ayant répondu à l'enquête menée sur le marché par la Commission ont déclaré qu'ils préféraient de connecter les appareils d'anesthésie et les moniteurs aux SIC.

<sup>(208)</sup> Comme il est indiqué plus haut, les parties ne nient pas que la coopération soit nécessaire pour réaliser une intégration mécanique et électronique efficace et sans hiatus ni qu'il soit possible à un fournisseur d'appareils d'anesthésie de refuser la coopération nécessaire ou de l'affaiblir.

rir à des moyens plus subtils <sup>(209)</sup> pour affaiblir la coopération et faire ainsi en sorte qu'il soit difficile pour les fabricants indépendants d'appareils d'anesthésie ou de moniteurs de surveillance ou pour les fournisseurs de SIC de connecter leurs dispositifs ou leurs systèmes à ceux de l'entité issue de l'opération, ce qui aurait pour effet d'augmenter leurs coûts.

- (314) Lors de l'ouverture de la procédure, la Commission a également émis des doutes sérieux concernant la compatibilité de la concentration avec le marché commun au motif que l'opération pourrait altérer ou renforcer l'intérêt de l'entreprise qui en est issue à utiliser sa capacité de verrouillage du marché, contrairement au point de vue exprimé par les parties, selon lequel la concentration n'apporterait aucun changement, que ce soit sur le marché des appareils d'anesthésie ou sur celui des moniteurs de surveillance, par rapport aux incitations qui agissent sur le comportement d'Instrumentarium (société déjà intégrée verticalement) avant l'opération.
- (315) Même si les parties soutiennent que de telles incitations pourraient être exclues du fait du degré limité d'intégration des différents dispositifs, force est de constater que l'interopérabilité mécanique des appareils d'anesthésie et des moniteurs est un besoin réel pour un grand nombre d'hôpitaux en raison de l'exiguïté des salles d'opération et de considérations liées à l'ergonomie et à la sécurité des patients. Même l'interopérabilité électronique, qui est moins courante dans l'EEE actuellement, est utilisée par un nombre significatif de clients, et plus nombreux encore sont ceux qui ont déclaré avoir l'intention d'introduire la connectivité électronique au cours des deux ou trois années à venir.

<sup>(209)</sup> GE/Instrumentarium pourrait tenter d'obtenir cet effet de verrouillage de plusieurs façons. Le refus de coopérer ou «fermeture» de l'architecture serait une mesure extrême, qui priverait immédiatement les fabricants de moniteurs indépendants de la possibilité de vendre des moniteurs aux clients utilisant des appareils d'anesthésie fournis par Instrumentarium. Selon les observations de tiers, il lui serait également possible de recourir à divers moyens plus subtils et difficilement décelables, notamment des modifications et des améliorations fréquentes rendant nécessaire une coopération constante que l'entité issue de l'opération pourrait différer ou refuser, la manipulation de la production de manière à optimiser les performances lorsque l'appareil est connecté à des moniteurs GE/Instrumentarium plutôt qu'à ceux d'autres fabricants, l'utilisation accrue de protocoles propriétaires, la fourniture d'une connectivité plus faible aux SIC, des modifications fréquentes du code logiciel entraînant des problèmes d'interopérabilité avec des moniteurs rivaux, la manipulation des supports de l'appareil de manière à réduire les possibilités d'intégration mécanique de produits rivaux, le refus de prêter des équipements ou de coopérer à l'essai d'équipements en vue de la validation conformément aux normes internationales, le renvoi à plus tard de la coopération afin d'empêcher les fabricants concurrents d'exposer leurs produits en temps voulu à d'importants salons professionnels internationaux, etc. Les documents fournis par des tiers et des documents internes aux parties révèlent que certains problèmes de coopération ont affecté l'interopérabilité dans le passé.

(316) En outre, il convient de noter que GE/Instrumentarium jouirait d'un pouvoir de marché considérable dans le secteur des appareils d'anesthésie, pouvoir qu'elle pourrait être en mesure d'exploiter, comme il est expliqué plus haut, au bénéfice de ses propres activités dans le domaine des moniteurs périopératoires ainsi que dans ceux des moniteurs de soins intensifs et des SIC. La position globale de l'entité issue de l'opération dans le domaine des produits destinés aux unités périopératoires et aux unités de soins intensifs serait plus forte que celle qu'Instrumentarium occupe seule avant l'opération <sup>(210)</sup>. Dans le secteur des moniteurs de surveillance (ventes combinées de moniteurs périopératoires et de soins intensifs), l'entité issue de l'opération serait numéro un, avec une part de marché de [30-35]\* %. Dans le secteur des moniteurs de soins intensifs, les parts de marché de l'entité issue de l'opération [...] de [10-15]\* à [25-30]\* % au niveau de l'EEE <sup>(211)</sup> et seraient supérieures à [30-35]\* % dans huit pays de l'EEE (Autriche, Finlande, Royaume-Uni, Grèce, Irlande, Pays-Bas, Espagne, Suède et Norvège). Pour les SIC, l'entité issue de l'opération serait en mesure de combiner ses différentes solu-

<sup>(210)</sup> Dans les documents figurant à l'annexe 5.4 de la notification, GE explique que l'une des principales raisons de l'acquisition d'Instrumentarium et de GE dans les domaines périopératoire et des soins intensifs: «Poursuivre l'objectif d'excellence clinique au point d'intervention que s'est fixé GEMS IT, tout en développant la base de paramètres et les compétences essentielles: "développer la présence dans le domaine périopératoire (Datex-Ohmeda: leader mondial)", "améliorer sensiblement l'offre en matière de soins périnataux", "renforcer sensiblement la position et établir une plateforme de croissance en Europe", "développer les techniques de cardiologie non invasive", "fournir des modules supplémentaires pour assurer la convergence des dispositifs et des systèmes informatiques"».

<sup>(211)</sup> [20-25]\* % si l'on tient compte de la cession horizontale proposée par la partie notifiante.

tions et d'offrir des solutions de pointe aux unités périopératoires et de soins intensifs <sup>(212)</sup>.

- (317) En ce qui concerne la stratégie possible de l'entité issue de la concentration, il convient de noter que, même avant l'opération, Instrumentarium s'est efforcée de suivre une stratégie lui permettant de «tirer parti de son statut de leader mondial sur le marché de l'anesthésie pour devenir aussi leader mondial sur le marché connexe des systèmes et des appareils de soins intensifs» <sup>(213)</sup>. Toutefois, avant la concentration, il semble qu'Instrumentarium ait souffert de certains handicaps qui auraient limité le succès d'une stratégie potentielle de verrouillage et qui l'ont amenée à accepter une politique d'architecture «ouverte» <sup>(214)</sup>, au moins en ce qui concerne l'interopérabilité technique. Dans le domaine des soins intensifs, la gamme de produits d'Instrumentarium était relativement restreinte <sup>(215)</sup>. Les hôpitaux (en

particulier ceux qui souhaitent standardiser leurs moniteurs et leurs SIC dans l'ensemble des unités périopératoires et de soins intensifs) avaient par conséquent davantage intérêt à privilégier une politique de «panachage» pour être en mesure d'obtenir le moniteur qui avait leur préférence et de l'utiliser avec l'appareil d'anesthésie de leur choix. Instrumentarium n'était de ce fait que dans une moindre mesure en situation d'utiliser son pouvoir de marché pour imposer des politiques d'architecture fermée ou pour accroître ses ventes de moniteurs de soins intensifs et de SIC. Les responsables de la stratégie commerciale d'Instrumentarium avaient reconnu l'existence de ces problèmes <sup>(216)</sup>. Comme des documents internes tendent à le démontrer, l'une des raisons d'ordre commercial qui ont motivé l'acquisition d'Instrumentarium par GE était la volonté d'exploiter les positions fortes complémentaires de l'entité issue de l'opération dans les domaines périopératoire et des soins intensifs.

- (318) Compte tenu de ce qui précède et, en particulier, de la force de l'entité issue de l'opération sur le marché des appareils d'anesthésie, ainsi que des tendances à l'intégration des dispositifs et à la standardisation décrites plus haut, la Commission a par conséquent émis des doutes sérieux quant à la compatibilité de la concentration avec le marché commun car il est apparu qu'en fermant l'architecture de ses dispositifs, l'entité issue de l'opération serait en mesure et pourrait être tentée de mettre en œuvre une stratégie de verrouillage du marché hospitalier des soins périopératoires et des soins intensifs dans son ensemble. Elle pourrait ainsi utiliser sa force sur le marché des appareils d'anesthésie pour exclure ses rivales et établir ou renforcer sa position dominante dans les secteurs des appareils d'anesthésie, des moniteurs périopératoires, des moniteurs de soins intensifs et des SIC.

- (319) À la suite de la décision prise par la Commission en application de l'article 6, paragraphe 1, point c), les parties ont soutenu que les doutes sérieux ne seraient pas confirmés en raison d'un certain nombre de facteurs <sup>(217)</sup> (en partie examinés ci-dessus) et notamment

<sup>(212)</sup> GE est présente dans les domaines des soins intensifs et périopératoire avec ses produits «Centricity Critical Care» et «Centricity Perioperative». Outre les parties, les autres principaux fournisseurs de SIC au secteur médical sont Siemens et Philips. Instrumentarium est présente dans les mêmes domaines avec ses produits «Deio» et «Clinisoft». La partie notifiante n'a pas indiqué de parts de marché pour les SIC, au motif qu'il s'agissait d'un marché fragmenté, naissant et en expansion. Dans la notification, la partie notifiante soutient aussi que sa part de marché resterait inférieure à [25-30]\* %. Dans des réponses ultérieures, les deux parties ont déclaré que leur part de marché serait minime et que, s'agissant d'un marché naissant, le calcul des parts de marché ne présentait aucun intérêt. Les informations recueillies par la Commission auprès des principaux acteurs du marché montrent que, sur la base des ventes de 2001 et 2002, GE/Instrumentarium se classerait devant Philips et Siemens, et qu'elle viendrait légèrement derrière Philips mais loin devant Siemens en termes de base installée. En outre, sur son site Internet, GE fait état de sa «prédominance» dans le domaine des SIC: «Avec plus de 700 systèmes d'information clinique dans le monde, la prédominance attestée de GE Medical Systems Information Technologies signifie que nous pouvons fournir des systèmes hautement perfectionnés pour toutes vos applications périnatales et de soins intensifs.» Instrumentarium fait également valoir que son système «Deio est numéro un mondial dans la gestion d'informations dans les secteurs périopératoire et des soins intensifs grâce à des solutions qui permettent aux professionnels des soins de santé d'offrir un niveau de qualité supérieur tout en préservant les ressources» (voir [www.deio.com](http://www.deio.com)).

<sup>(213)</sup> Cet objectif figurait non seulement sur le site Internet d'Instrumentarium et dans des documents de stratégie de ses conseillers commerciaux, mais aussi dans son rapport annuel de 2001.

<sup>(214)</sup> Dans sa réponse du 18 juin 2003, Instrumentarium déclare qu'elle «a constamment apporté son soutien à l'interfaçage ouvert des appareils d'anesthésie et des moniteurs. Pour soutenir cet effort, la société a depuis longtemps pour politique de publier et de soutenir les interfaces vers ses appareils et ses moniteurs».

<sup>(215)</sup> Dans sa réponse du 18 juin 2003, Instrumentarium explique que certaines limitations, au niveau de sa gamme de produits, de ses capacités de paramétrage et de ses capacités de mise en réseau, ne lui ont pas permis d'adopter une stratégie de standardisation, contrairement aux grands acteurs que sont GE, Philips et Siemens: [...]\*.

<sup>(216)</sup> Dans des présentations internes communiquées en réponse au questionnaire en application de l'article 11 du 9 avril 2003, Instrumentarium déclare que [...]\*. (Voir le transparent 4 de la présentation «ICU outside US strategy plan» du 18 août 1999.) Dans sa réponse du 18 juin 2003, Instrumentarium a expliqué que [...]\*.

<sup>(217)</sup> Voir la notification, p. 122 et suivantes, et la lettre des parties du 28 avril 2003 contenant leurs observations en réaction à la décision prise en application de l'article 6, paragraphe 1, point c), dans laquelle elles laissaient déjà entendre qu'elles seraient prêtes à proposer un engagement pour lever les doutes sérieux liés au risque de verrouillage. Voir aussi le document du 19 juin 2003 des «conseillers économiques» des parties, RBB.

du fait que l'entité issue de l'opération n'aurait pas intérêt <sup>(218)</sup> à s'engager dans des stratégies de verrouillage au motif que le problème de l'interfaçage ne se poserait pas pour la majorité des ventes de moniteurs de surveillance car la connectivité électronique n'est pas courante dans l'EEE, qu'Instrumentarium avait mis en œuvre une politique d'architecture ouverte et que l'opération de concentration n'altérerait pas le jeu de la concurrence, que ce soit sur le marché des appareils d'anesthésie ou sur celui des moniteurs périopératoires, et qu'une stratégie de verrouillage ne serait ni raisonnable ni efficace d'un point de vue commercial étant donné que les clients s'y opposeraient en se tournant vers des rivaux qui pourraient répondre à leurs besoins et pourraient s'engager dans des contre-stratégies similaires.

- (320) Toutefois, pour lever les doutes sérieux concernant la compatibilité de l'opération avec le marché commun qui avaient été émis en raison des problèmes de verrouillage constatés dans la décision prise en application de l'article 6, paragraphe 1, point c), la partie notificante a proposé des engagements. Comme l'engagement relatif aux aspects verticaux éliminait apparemment les doutes sérieux émis à cet égard, il a fait l'objet d'une consultation des acteurs du marché destinée à en apprécier la viabilité et l'efficacité, après quoi il a été amélioré par la partie notificante et soumis à nouveau, sous une forme révisée, le 4 juillet, puis le 24 juillet 2003, dans le cadre d'une série révisée d'engagements. À la lumière des résultats positifs de la consultation des acteurs du marché sur l'engagement et de son évaluation, la Commission est arrivée à la conclusion qu'il était suffisant pour éliminer les doutes sérieux liés aux problèmes verticaux dans la présente affaire. Aucune objection n'a pas conséquemment été soulevée en ce qui concerne ces aspects verticaux.

## V. ENGAGEMENTS

### 1. ENGAGEMENTS HORIZONTAUX

- (321) Afin d'éliminer les problèmes de concurrence horizontaux sur le marché des moniteurs périopératoires, qui ont été décrits plus haut, GE a proposé un ensemble d'engagements. Ceux-ci figurent à l'annexe I de la présente décision.

<sup>(218)</sup> Les parties refusent d'admettre qu'Instrumentarium exerce un pouvoir de marché dans le secteur des appareils d'anesthésie. Cet argument a été examiné plus haut, dans la section décrivant le pouvoir de marché détenu par Instrumentarium dans le secteur des appareils d'anesthésie dans les pays où sa part de marché excède 50 %. Les parties ne nient pas qu'un fournisseur d'appareils d'anesthésie pourrait «fermer» l'architecture de ses appareils ou restreindre l'interopérabilité et donc empêcher ou entraver les ventes de moniteurs de surveillance ou de SIC concurrents qui doivent être connectés, mécaniquement ou électroniquement, aux appareils d'anesthésie.

### 1.1. ENGAGEMENTS PRÉSENTÉS À LA COMMISSION

- (322) En ce qui concerne le marché des moniteurs périopératoires, la partie notificante a proposé, le 24 juillet, un ensemble de mesures correctives basées sur la cession de Spacelabs (une division d'Instrumentarium) en association avec divers accords de fourniture d'équipements d'origine (appareils d'anesthésie d'Instrumentarium, moniteur périopératoire Cardiacap5 d'Instrumentarium/Datex-Ohmeda et dernier modèle de module de gaz d'Instrumentarium) visant à rendre l'activité cédée plus attrayante pour les acheteurs potentiels et à en faire une force concurrentielle plus efficace.

- (323) Cet ensemble d'engagements peut être résumé comme suit:

#### a) *Activité cédée*

- (324) Cession de tous les actifs, immobilisations corporelles et incorporelles (notamment les droits de propriété intellectuelle) et de toutes les activités appartenant à «Space-labs», une division d'Instrumentarium, acquise et intégrée par Instrumentarium en juillet 2002 et exploitée avec et par Datex-Ohmeda Inc., filiale à 100 % d'Instrumentarium. L'activité cédée de Spacelabs comprend notamment les activités de production, de distribution, de recherche et de développement de Spacelabs Medical, de Datex-Ohmeda, et l'exploitation des canaux de distribution pour les moniteurs multiparamètres, avec les appareillages et services associés. L'activité cédée est décrite en détail à la section 1 des engagements et dans ses annexes.

#### b) *Accords de fourniture d'équipements d'origine*

- (325) Comme on l'a vu, les engagements présentés par GE comprennent trois accords de fourniture d'équipements d'origine visant à rendre Spacelabs plus concurrentielle sur le marché en cause et donc à permettre à son acquéreur d'être un concurrent plus viable dans les appels d'offres portant à la fois sur les moniteurs et sur d'autres éléments de «systèmes» de moniteurs périopératoires.

#### **L'accord de fourniture d'équipements d'origine pour les appareils d'anesthésie**

- (326) GE s'engage à fournir en tant qu'équipements d'origine les appareils d'anesthésie, accessoires et équipements de démarrage sur une base non exclusive à l'acquéreur de Spacelabs en vue de la revente aux consommateurs

finals auxquels l'acquéreur offre à la vente des moniteurs périopératoires, et afin de lui permettre de faire des offres et des ventes combinées de moniteurs périopératoires et d'appareils d'anesthésie.

- (327) L'accord de fourniture d'équipements d'origine sera en vigueur pour cinq ans et permettra à l'acquéreur de Spacelabs d'offrir les produits en cause sur le territoire de l'EEE et de tous les États membres futurs de l'Union européenne (tous les pays candidats à l'adhésion). De surcroît, l'accord prévoit que les versions nouvelles et améliorées des produits actuels seront fournies dans les mêmes termes et conditions. Le prix des produits sera fixé à des conditions analogues à celles qui sont offertes aux distributeurs de GE. L'accord prévoit également la fourniture de pièces de rechange pour une période de dix ans suivant l'expiration de l'accord et la fourniture des services d'entretien et de réparation par GE, à la demande de l'acquéreur, à des conditions favorables. Cet accord de fourniture est décrit en détail à la section 2 des engagements.

#### **L'accord de fourniture d'équipements d'origine pour le moniteur de gaz Cardiocap5**

- (328) GE s'engage à fournir les moniteurs périopératoires Cardiocap5 (et notamment les moniteurs de gaz) ainsi que les fournitures, accessoires, fils et câbles correspondants à l'acheteur sur une base d'exclusivité. L'accord sera en vigueur pour 10 ans et permettra à l'acquéreur de Spacelabs de proposer les produits en cause sur le territoire de l'EEE et de tous les futurs États membres de l'Union européenne (tous les pays candidats à l'adhésion). De surcroît, l'accord prévoit que les versions nouvelles et améliorées des produits actuels seront fournies dans les mêmes termes et conditions. Les produits seront vendus à des coûts majorés, c'est-à-dire les coûts directs de production, de distribution, de propriété intellectuelle et de garantie de GE majorés d'une marge de [20-30]\* %. L'accord prévoit également la fourniture de pièces de rechange pour une période de dix ans suivant l'expiration de l'accord et la fourniture des services d'entretien et de réparation par GE, à la demande de l'acquéreur, à des conditions favorables. Cet accord de fourniture est décrit en détail à la section 3 des engagements.

#### **L'accord de fourniture d'équipements d'origine pour les modules de gaz**

- (329) GE s'engage à fournir à l'acquéreur de Spacelabs le module de gaz Datex-Ohmeda. L'accord sera en vigueur pour 10 ans et permettra à l'acquéreur de Spacelabs de vendre les produits en cause dans le monde entier. De surcroît, l'accord prévoit que les versions nouvelles et améliorées des produits actuels seront fournies dans les mêmes termes et conditions. Les produits seront fournis à des prix qui ne seront pas moins favorables que ceux

qui sont appliqués aux tiers ou alors sur la base des conditions à coût majoré prévues pour le modèle Cardiocap5. L'accord prévoit également la fourniture de pièces de rechange pour une période de 10 ans et la fourniture de services d'entretien et de réparation par GE, à la demande de l'acquéreur, à des conditions favorables. Cet accord sur les équipements d'origine est décrit en détail à la section 4 des engagements.

#### **c) Engagement d'Instrumentarium**

- (330) Il convient de signaler qu'outre les engagements présentés par GE, Instrumentarium a proposé un engagement («l'engagement d'Instrumentarium»), le 17 juillet 2003, reproduit à l'annexe III de la présente décision. L'objet de cet engagement est de garantir le respect intégral des dispositions des sections C et D du texte de l'engagement tel qu'il a été présenté par GE, également avant la date effective <sup>(219)</sup>, lorsque ces engagements seront assumés par GE. En pratique, chose plus importante, l'engagement d'Instrumentarium permet de préserver la fiabilité et la compétitivité de l'activité cédée et de garantir le respect des obligations de séparation et de confinement avant la prise de contrôle effective d'Instrumentarium par GE. La Commission prend note de l'engagement d'Instrumentarium, qui ne constitue toutefois pas une condition de l'autorisation.

#### **1.2. APPRÉCIATION DE LA CONCENTRATION NOTIFIÉE TELLE QU'ELLE A ÉTÉ MODIFIÉE PAR LES ENGAGEMENTS**

- (331) Dans le cadre de la consultation des acteurs du marché sur les engagements proposés, la Commission s'est adressée à environ 200 tiers, dont les grands hôpitaux de tous les États membres, les principaux concurrents des parties et les acquéreurs potentiels de l'activité cédée. Un grand nombre d'entre eux ont avancé des suggestions concrètes et substantielles de modifications à l'ensemble d'engagements présenté par la partie notifiante, afin de l'améliorer et de faire de l'activité cédée un concurrent plus viable. Les propositions les plus substantielles portaient sur la durée et la portée géographique des accords de fourniture d'équipements d'origine, sur la nécessité d'assurer un accès rapide aux versions nouvelles et améliorées, sur les modalités de fourniture des pièces de rechange et sur les termes et conditions en matière de prix.

<sup>(219)</sup> Telle qu'elle est définie dans les engagements: «Date effective: la date de clôture définie dans l'accord de combinaison daté du 18 décembre 2002 entre GE et Instrumentarium, aux termes duquel GE acquiert à elle seule le contrôle d'Instrumentarium.»

- (332) La version finale des engagements, présentée le 24 juillet et décrite ci-dessus, incorpore en gros les suggestions et commentaires émis par les tiers lors de cette consultation. Sous leur forme finale, les engagements répondent donc aux préoccupations exprimées par les tiers quant à la nécessité d'assurer dans toute la mesure du possible la viabilité et la compétitivité de l'activité cédée.
- (333) L'engagement relatif à l'activité cédée implique le transfert de l'ensemble des actifs et activités appartenant à Spacelabs. Cette société a réalisé des recettes de vente d'environ 180 millions d'euros au total en 2002.
- (334) En ce qui concerne la gamme de produits, la cession de Spacelabs comprendra plus précisément la plateforme de surveillance des patients de Spacelabs, appelée Ultraview Care Network. La gamme Ultraview Care Network comprend divers modèles<sup>(220)</sup> et notamment, comme le confirment des études indépendantes<sup>(221)</sup>, deux moniteurs haut de gamme qui correspondent à ceux de GE (les Solar 9500 et 8000). Plus particulièrement, l'Ultraview 1700 est le moniteur le plus perfectionné de Spacelabs; il se prête spécialement aux applications périopératoires avancées.
- (335) Le système UCN de Spacelabs comprend également différents modules qui doivent répondre à des besoins de surveillance spécifiques, notamment dans le domaine périopératoire (par exemple le Bispectral Index Module; le capnographe et les modules de surveillance pour EEG). Il existe également des options pour combiner les tailles d'écran, les formes d'affichage (à écran cathodique ou à écran plat) et les réseaux (autonomes, fixes ou sans fil). Les médecins hospitaliers peuvent donc particulariser le fonctionnement des moniteurs selon les préférences et les besoins du patient. Le système Spacelabs Ultraview Care Network permet également l'acquisition de données sans fil et offre des interfaces d'accès au dossier du patient au point d'utilisation, que ce soit à l'hôpital, chez le médecin ou à domicile. Par conséquent, Spacelabs fournit des formules de réseau et de connectivité adaptées aux besoins sur ce marché. Dans cette perspective, le moniteur le plus perfectionné de Spacelabs peut, par exemple, donner accès aux systèmes d'information clinique là où les soins sont prodigués, par différents systèmes (accès dynamique au réseau ou accès dynamique au réseau par Windows) afin de permettre aux médecins hospitaliers de visionner et de contrôler les systèmes d'information en interface avec le réseau. Enfin, l'offre de Spacelabs comprend des systèmes d'information qui devraient, dans un proche avenir, devenir cruciaux pour un grand nombre d'hôpitaux. Plus précisément, un système d'information clinique destiné à être utilisé dans l'ensemble du domaine périopératoire («Caremaster Plus OR Chart») a été conçu pour les anesthésistes afin de satisfaire les besoins en matière de gestion de données préopératoires, opératoires et postopératoires afin d'établir le dossier périopératoire du patient. Il est possible d'accéder à ce système d'information clinique notamment par le moniteur le plus avancé de Spacelabs. Enfin, en 2003, Spacelabs va lancer l'infrastructure de réseau de la prochaine génération par sa base de données cliniques Intesys, qui fournit une capacité de communication de réseau encore plus ouverte et permet l'application par l'intermédiaire de services internet pour la consultation d'informations à distance.
- (336) En ce qui concerne la gamme de produits et les capacités de surveillance dans le domaine périopératoire, Spacelabs offre par conséquent des solutions techniques analogues à celles de GE avant la concentration. La Commission observe que la cession de Spacelabs comprend aussi celle de ses droits de propriété intellectuelle ainsi que les accords qu'elle a conclus avec des tiers en matière de licences de technologie, dont certaines revêtent un intérêt particulier pour l'intégration des modules utilisés dans les unités périopératoires (par exemple le contrat avec Aspect Medical Systems au sujet du module BIS et la licence des brevets de Nellcor pour le codage des capteurs d'oxymétrie de pouls).
- (337) En ce qui concerne la capacité de l'acquéreur de Spacelabs de disposer d'un personnel de vente et d'activités de recherche et de développement efficaces, la Commission note qu'avec la condition prévoyant que l'acquéreur doit notamment avoir les ressources financières nécessaires et les compétences avérées pour développer l'activité, Spacelabs englobera également les activités en matière de distribution ainsi que de recherche et de développement, de même que l'exploitation des canaux de distribution pour les moniteurs multiparamètres actuellement gérés par la division fabrication Spacelabs Medical de Datex-Ohmeda. En outre, parallèlement au transfert de personnel clé, la cession de Spacelabs comprendrait aussi la constitution d'équipes de vente à la mesure des activités dans le domaine des moniteurs périopératoires dans chaque pays de l'Union européenne si l'acquéreur n'a pas de capacité de distribution dans le pays en question. De plus, pour faire en sorte que le personnel commercial en cause ait une expérience suffisante du marché et puisse donc offrir l'accès effectif attendu aux anesthésistes, la cession engloberait le personnel de distribution de Spacelabs actuellement employé par Instrumentarium et ses entreprises affiliées.
- (338) En ce qui concerne la présence sur le marché de Spacelabs, les engagements visent à faire en sorte que la cession, avec les autres engagements présentés par GE, per-

<sup>(220)</sup> Les modèles Ultraview 1030, 1050, 1500, 1600 et 1700.

<sup>(221)</sup> Voir T for G, section 3.1 «Products and Markets», p. 6.

mette à l'acquéreur d'être une force concurrentielle dont la taille, la présence et la puissance soient analogues à celles de GE avant la concentration sur le marché des moniteurs périopératoires.

(339) Tout d'abord, si la base installée de moniteurs périopératoires de Spacelabs en Europe était considérée comme du même ordre que celle de GE en 2000 ([5-10]\* % par rapport à [5-10]\* % pour GE) <sup>(222)</sup>, avec une part de marché alors estimée à [5-10]\* %, l'intégration ultérieure de Spacelabs dans Instrumentarium en 2002 s'est accompagnée d'une légère baisse de ses ventes de moniteurs périopératoires. Comme il vise à rétablir pleinement et à renforcer la compétitivité de Spacelabs dans ce domaine, l'ensemble d'engagements comprend notamment celui qui prend GE de fournir à l'acquéreur, sur une base d'exclusivité, le «moniteur de gaz Cardiacap5» de Datex-Ohmeda. Ce moniteur, considéré comme équivalent à l'UV 1500, a été proposé pour faire en sorte que les ventes effectuées par l'activité cédée correspondent à elles seules, c'est-à-dire sans tenir compte des ventes éventuelles de moniteurs périopératoires par l'acquéreur, autant que possible aux ventes propres de GE de moniteurs périopératoires avant la concentration, notamment sur les marchés où l'opération aurait pour effet de créer une position dominante.

(340) La Commission observe à ce propos que les ventes dans l'EEE de moniteurs périopératoires Cardiacap5 en 2002 étaient déjà plus élevées que le total des ventes directes de moniteurs périopératoires de GE, représentant plus de [10-15]\* millions d'euros contre [5-10]\* millions d'euros pour les ventes directes de GE. Dans les États membres où la Commission a constaté des problèmes de concurrence, la combinaison des moniteurs de Spacelabs et des moniteurs périopératoires Cardiacap5 éliminera ou réduira considérablement le chevauchement résultant de la concentration. Ainsi, le total des ventes directes de ces moniteurs en 2002 en France et en Allemagne aurait représenté, respectivement, une part de marché de [5-10]\* % et de [5-10]\* % contre [5-10]\* % et [5-10]\* % pour GE avant la concentration. Dans d'autres pays, sur la base des chiffres de 2002, les parts de marché correspondantes seraient même nettement plus élevées. En Espagne, les ventes de moniteurs périopératoires Spacelabs et Cardiacap5 représenteraient ainsi une part de marché de [15-20]\* %, contre [10-15]\* % pour GE. Au Royaume-Uni, ces ventes correspondraient à une part de marché de [15-20]\* % contre [5-10]\* % pour GE. Enfin, en Suède, où la part de marché de GE s'est située entre [5-10]\* et [5-10]\* % en 2002, le chevauchement serait même ramené à [0-5]\* %. Eu égard à la durée (10 ans), à la portée géographique (l'EEE comprenant tous les pays adhérents) et à l'exclusivité de l'accord de fourniture pour le Cardiacap5, la Commission considère que l'acquéreur sera en mesure de maintenir dura-

blement une présence significative sur le marché, tout en pouvant développer ses propres activités de production. À cet égard, la Commission relève en outre que le moniteur périopératoire Cardiacap5 est effectivement l'un des produits d'Instrumentarium qui se vendent le mieux dans les différents pays de l'EEE.

(341) Outre qu'ils compensent les chevauchements résultant de la concentration, les engagements présentés par la partie notifiante visent à permettre à l'acquéreur d'exercer, également sur le plan qualitatif, une concurrence effective sur les parties à la concentration en offrant des produits de qualité comparable. À cet égard, la Commission estime que l'exclusivité prévue par l'engagement portant sur la vente des moniteurs périopératoires Cardiacap5, ou de toute version nouvelle ou améliorée, permettra de susciter immédiatement l'impression que l'acquéreur offre des substituts proches des moniteurs d'Instrumentarium.

(342) Parallèlement, l'acquéreur aura accès, pendant une période considérable (dix ans), aux modules de gaz renouvelés d'Instrumentarium à des prix favorables. La Commission estime que l'engagement portant sur le module de gaz et ses versions améliorées ou nouvelles permettra à l'acquéreur de perfectionner encore les moniteurs de Spacelabs en y incorporant la technologie avancée d'Instrumentarium dans le domaine de la surveillance des gaz, une caractéristique cruciale pour une présence effective et réussie dans le domaine périopératoire. Il convient également de souligner qu'avant la concentration, GE n'avait pas accès à ces modules de gaz. Spacelabs sera donc dans une position plus avantageuse que GE avant la concentration sur ce plan-là, grâce à cet engagement bien précis.

(343) Enfin, la Commission considère que l'engagement portant sur la fourniture d'appareils d'anesthésie avec leurs accessoires à des conditions favorables permettra à l'acquéreur de Spacelabs, de la même façon que l'entité issue de la concentration, de participer effectivement et avec succès à des appels d'offres combinés de moniteurs et d'appareils d'anesthésie, et ce à des prix compétitifs. Tout comme pour les modules de gaz, il convient de souligner qu'avant la concentration, GE n'avait pas non plus accès à ces appareils d'anesthésie aux conditions fixées dans l'accord de fourniture d'équipements d'origine. De surcroît, Spacelabs sera en mesure d'offrir une gamme complète de moniteurs, non limitée au domaine

<sup>(222)</sup> T for G, section 3.3.1, «Market Shares Monitors Europe», p. 6.

périopératoire, mais comprenant également les moniteurs de soins intensifs, domaine dans lequel sa présence est d'ores et déjà notable.

### **Conclusion sur les engagements relatifs aux moniteurs périopératoires**

(344) La Commission estime que les engagements peuvent être considérés comme suffisants pour éliminer les problèmes de concurrence qu'elle avait relevés au sujet de la compatibilité de l'opération avec le marché commun. La version finale des engagements présentée par la partie notificante incorpore très largement les commentaires émis par des tiers. En particulier, ces engagements lèveront les problèmes de concurrence recensés par la Commission en compensant le chevauchement entre les parties à la concentration sur le marché des moniteurs périopératoires et en rétablissant des conditions de concurrence équivalentes à celles qui existaient avant la concentration.

(345) La Commission tient toutefois à souligner que l'identité de l'acquéreur, qui reste subordonnée à son approbation, sera cruciale pour assurer l'efficacité des engagements. En fait, eu égard aux particularités du fonctionnement du marché en cause, les «compétences confirmées» (comme l'exercice d'une activité sur le marché des appareils et produits périopératoires ou de soins intensifs) revêtiront une importance particulière.

(346) Les engagements décrits plus haut (la cession effective de l'activité et le respect intégral des accords de fourniture des équipements d'origine) constituent des conditions dont la présente décision est assortie, car ce n'est que s'ils sont pleinement respectés (sous réserve de toute modification en application de la clause de révision de l'annexe) que le changement structurel du marché en cause peut être réalisé. Les autres engagements constituent des obligations (sous réserve de toute modification en application de la clause de révision de l'annexe), car ils visent les mesures de mise en œuvre nécessaires pour réaliser le changement structurel voulu.

## 2. ENGAGEMENT VERTICAL (INTERFACE)

(347) Suivant la communication par la Commission de ses doutes sérieux dans la décision prise en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c), d'ouvrir la procédure dans cette affaire et au cours de l'enquête approfondie, la partie notificante, par lettre du 11 juin 2003, a présenté des engagements («l'engagement original sur l'interface»), conformément à l'article 8, paragraphe 2, et à l'article 10, paragraphe 2, du règlement sur les concen-

trations, afin d'éliminer les doutes sérieux formulés par la Commission au sujet de l'interopérabilité entre les appareils d'anesthésie, les moniteurs et les SIC.

(348) L'engagement paraît éliminer en principe les doutes sérieux émis par la Commission en ce qui concerne les aspects verticaux et a donc fait l'objet d'une consultation auprès des acteurs du marché afin d'évaluer sa viabilité et son efficacité. Cet engagement a été révisé par la partie notificante le 4 juillet 2003 suivant les commentaires reçus de leur part. Elle y a apporté d'autres modifications suivant l'évaluation sur le marché de l'«engagement horizontal». La version finale de l'engagement sur l'interface a donc été soumise le 24 juillet 2003 («l'engagement sur l'interface») et figure à l'annexe II de la présente décision.

## LA CONSULTATION DES ACTEURS DU MARCHÉ SUR L'ENGAGEMENT ORIGINAL SUR L'INTERFACE

(349) L'évaluation sur le marché de l'engagement initial sur l'interface a produit des résultats largement positifs <sup>(223)</sup>. La majorité des hôpitaux qui ont répondu au questionnaire de la Commission se sont montrés satisfaits de l'engagement et pensent qu'il est suffisant pour éliminer les problèmes de concurrence verticaux exposés ci-dessus. Un certain nombre de répondants ont toutefois exprimé des doutes, plus spécialement au sujet de certaines dispositions qui mériteraient, selon eux, d'être améliorées pour assurer la viabilité et l'efficacité de l'engagement.

(350) En particulier, certains répondants ont estimé que l'obligation de maintenir les interfaces ouvertes suivant la définition de l'engagement original n'était pas complète parce qu'elle excluait les échanges bilatéraux de données (à partir et à destination des appareils de l'entité fusionnée) et ne prévoyait d'interfaces ouvertes pour les moniteurs de l'entité fusionnée que pour leur connexion avec des SIC, et non des appareils d'anesthésie, de tiers; les interfaces ouvertes pour les SIC n'étaient pas incluses. La définition de «l'interface ouverte» à la clause 3 de l'enga-

<sup>(223)</sup> Des questionnaires ont été adressés à environ 200 hôpitaux qui avaient participé à l'enquête approfondie de la Commission, ainsi qu'à des concurrents des parties qui fabriquent des moniteurs, des appareils d'anesthésie et des SIC. Les concurrents et les clients ont répondu très nombreux. Dans l'ensemble, les concurrents sont partagés assez également au sujet de l'efficacité de l'engagement proposé. Globalement, une majorité de consommateurs estiment que l'engagement éliminerait effectivement les problèmes verticaux recensés par la Commission. Une minorité d'entre eux ont exprimé certaines préoccupations, tandis que d'autres n'ont pas répondu ou n'ont fourni que des réponses peu claires.

gement original était considérée comme trop vague (parce qu'elle ne parlait que de la «pratique industrielle») et inefficace par un certain nombre de répondants parce qu'elle n'incluait pas d'élément de référence précis. Elle ne garantissait pas le traitement non discriminatoire des appareils de tiers et des appareils de l'entité fusionnée et permettait donc toujours à cette dernière de compromettre l'interopérabilité des appareils de tiers. Les dispositions relatives à l'obligation de fournir la documentation nécessaire à l'interface «dans des délais raisonnables» et «à partir du développement du produit» ont également été considérées comme assez vagues. La documentation requise devrait être fournie selon le principe de non-discrimination dès qu'elle serait suffisamment complète pour permettre aux tiers de réaliser une interface ouverte rapidement, afin que les fournisseurs tiers puissent réaliser l'interopérabilité de leurs appareils à temps pour pouvoir concurrencer effectivement les nouveaux produits lancés par l'entité fusionnée. L'enquête sur le marché a également mis en lumière certains problèmes pratiques liés aux obligations d'information et de coopération en matière de certification figurant dans l'engagement original; c'est ainsi que l'engagement doit fixer plus de procédures spécifiques, notamment afin de ne pas compromettre la confidentialité des informations fournies par les tiers dans le cadre de la coopération avec l'entité fusionnée. Enfin, les intéressés ont souligné que la Commission devait assurer le respect de l'engagement en faisant surveiller son exécution par un mandataire.

des options d'interface raisonnables, sûres, continues et efficaces conformément à la pratique industrielle, aux normes industrielles reconnues et à la réglementation en la matière. L'engagement n'empêche pas GE/Instrumentarium de fabriquer des appareils intégrés (tels que l'ADU d'Instrumentarium), qui sont très appréciés dans un certain nombre d'hôpitaux de l'EEE, à condition que leurs interfaces restent ouvertes pour permettre leur connexion à d'autres appareils de tiers. D'après l'engagement, qui a pris en considération les commentaires des tiers consultés, les interfaces ouvertes doivent respecter le principe de non-discrimination en permettant de doter les appareils de tiers d'options aussi efficaces que celles dont disposent les appareils de GE/Instrumentarium, exception faite, bien entendu, des situations où les caractéristiques de l'appareil du tiers sont telles (par exemple lorsqu'elles sont inférieures à celles des appareils de GE/Instrumentarium) qu'elles ne permettent pas cette interface ouverte équivalente. GE/Instrumentarium aura l'obligation de déclarer dans sa documentation ou sur son site Internet que ses appareils ont des interfaces ouvertes. Les consommateurs n'auraient donc pas de raison de craindre de ne plus pouvoir combiner les appareils de GE/Instrumentarium et des appareils de tiers.

#### APPRÉCIATION DE LA CONCENTRATION MODIFIÉE PAR L'ENGAGEMENT SUR L'INTERFACE

- (351) Les résultats positifs de la consultation des acteurs du marché, les nouvelles améliorations apportées par la partie notifiante et l'appréciation portée par la Commission sur la viabilité et l'efficacité de l'engagement sur l'interface ont permis de conclure que ce dernier éliminerait effectivement les doutes sérieux susmentionnés concernant les problèmes verticaux d'interopérabilité. Par conséquent, la Commission n'a pas soulevé d'objection à la compatibilité de la concentration proposée, telle qu'elle a été modifiée, avec le marché commun pour ce qui est de ces problèmes verticaux.
- (352) L'engagement sur l'interface vise à assurer l'interopérabilité électrique et mécanique entre les différents appareils. GE/Instrumentarium promet de maintenir «ouvertes» les interfaces des appareils thérapeutiques existants et futurs (appareil d'anesthésie et ventilateurs), des moniteurs de surveillance des patients (moniteurs périopératoires et moniteurs de soins intensifs) et des SIC en fournissant

- (353) En outre, GE/Instrumentarium aurait l'obligation de communiquer aux fournisseurs tiers les renseignements et données indispensables à l'interface, comme le protocole de communication et d'autres spécifications comprenant les clarifications techniques nécessaires, dont les tiers ont besoin pour développer des interfaces ouvertes. La documentation requise à cet effet sur les modifications, perfectionnements ou nouveaux appareils serait fournie automatiquement sans que les intéressés doivent en faire la demande, et ce sans discrimination, gratuitement ou à prix coûtant et dans un délai raisonnable. Elle serait communiquée suffisamment tôt en respectant le principe de non-discrimination et afin de donner aux tiers l'occasion de développer des interfaces concurrentes aussi rapidement que GE/Instrumentarium. Cette dernière devrait donc fournir la documentation nécessaire dès qu'elle serait suffisamment complète pour permettre aux tiers de mettre au point des interfaces et en tout cas dès le développement du produit. Des obligations spécifiques sont prévues pour permettre aux tiers de recevoir la documentation ou une réponse motivée adéquate expliquant pourquoi elle n'est pas disponible, dans un délai de 20 jours ouvrables à compter de la demande. Après avoir examiné l'observation d'un tiers, qui soulignait que la fourniture rapide de la documentation était cruciale, la Commission pense que l'engagement permet d'en avoir l'assurance. Elle estime que les engagements

fournissent des garanties adéquates de ce que les concurrents recevront à temps les renseignements nécessaires; de plus, eu égard au cycle relativement long des appareils thérapeutiques et des moniteurs et à la durée des procédures d'appels d'offres, les effets de verrouillage seraient exclus.

(354) Afin de rendre l'engagement plus efficace, GE/Instrumentarium a promis de fournir l'assistance technique et les conseils nécessaires pour permettre aux tiers d'utiliser la documentation sur l'interface. Des points de contact seront publiés dans sa documentation ou sur son site Internet. De surcroît, l'engagement prévoit des obligations précises de coopération, de prêt des appareillages nécessaires pour effectuer les tests d'interopérabilité et à des fins de certification; de cette façon, les tiers pourront effectuer les tests requis pour obtenir les certificats (tels que le test d'intégration mécanique IEC 601) qu'ils jugent utiles. L'engagement contient des clauses en matière de confidentialité pour éviter que les renseignements de tiers fournis à ce titre au personnel de GE/Instrumentarium ne soient utilisés à d'autres fins par l'entité fusionnée. De plus, GE a également accepté l'obligation de livrer aux fournisseurs tiers les pièces et dispositifs nécessaires à des prix de marché raisonnables et non discriminatoires afin qu'ils puissent mettre en place des interfaces ouvertes ou faire des démonstrations d'interopérabilité pour les clients et lors des foires commerciales.

(355) Enfin, l'engagement contient des dispositions visant à assurer son respect. GE aura l'obligation de faire rapport à la Commission à sa demande. La Commission pourra aussi désigner à cet effet un mandataire indépendant dès le moment où GE prend le contrôle d'Instrumentarium. Ce mandataire sera assisté par un expert indépendant connaissant le secteur en cause. En outre, les tiers pourront avoir recours à la procédure d'arbitrage rapide (décrite dans l'annexe à l'engagement sur l'interface) qui leur permettra d'obtenir une résolution rapide et efficace des litiges par des arbitres indépendants. Il est important de noter que la Commission garderait la maîtrise de la procédure, car les arbitres devraient au besoin solliciter et respecter son interprétation des engagements.

CONCLUSION — L'ENGAGEMENT SUR L'INTERFACE PERMET DE DISSIPER LES DOUTES SÉRIEUX DE LA COMMISSION QUANT AUX PROBLÈMES VERTICAUX

(356) Outre les engagements horizontaux qui restreignent la position de l'entité fusionnée dans le domaine des moni-

teurs périopératoires et de soins intensifs, l'engagement sur l'interface élimine les doutes sérieux émis par la Commission au sujet des problèmes de verrouillage parce qu'il garantit la possibilité de connecter les moniteurs, les appareils d'anesthésie et les SIC de fabricants tiers aux appareils et SIC de l'entité fusionnée. Cette dernière serait tenue d'offrir des options d'interface sûres, continues et effectives, de fournir la documentation nécessaire sur une base non discriminatoire et de coopérer avec les tiers lorsqu'une configuration doit être certifiée. Les procédures de surveillance et de résolution des litiges comprises dans l'engagement garantiraient son respect par l'entité fusionnée en conférant à la Commission comme aux tiers des pouvoirs adéquats de surveillance et d'exécution.

(357) Eu égard aux considérations qui précèdent, on peut estimer que les engagements empêcheraient l'entité fusionnée de mener des stratégies de verrouillage. Les hôpitaux de l'EEE pourraient toujours combiner plusieurs appareils et pièces des fournisseurs qu'ils préfèrent en fonction des avantages des différents produits. C'est un point qui a été confirmé par un certain nombre de réponses positives des consommateurs lors de l'évaluation de l'engagement sur le marché.

(358) Il est donc permis de conclure qu'à condition que l'engagement sur l'interface pris par les parties soit pleinement respecté, les doutes sérieux émis par la Commission au sujet des problèmes d'interopérabilité seraient dissipés et que la concentration modifiée par l'engagement sur l'interface pourrait être déclarée compatible avec le marché.

## VI. CONDITIONS ET CHARGES

(359) Aux termes de l'article 8, paragraphe 2, second alinéa, première phrase, du règlement sur les concentrations, la Commission peut assortir sa décision de conditions et de charges destinées à faire en sorte que les entreprises considérées respectent les engagements qu'elles ont pris à son égard en vue de rendre la concentration compatible avec le marché commun.

(360) Si une condition n'est pas respectée, la décision de la Commission déclarant la concentration compatible avec le marché commun devient caduque. Si les entreprises en cause contreviennent à une charge, la Commission peut révoquer la décision d'autorisation qu'elle a prise

en vertu de l'article 8, paragraphe 5, point b), du règlement sur les concentrations; elle peut aussi leur infliger des amendes et des astreintes en vertu de l'article 14, paragraphe 2, point a), et de l'article 15, paragraphe 2, point a), du règlement sur les concentrations.

(361) Conformément à la distinction fondamentale établie ci-dessus, la Commission assortit sa décision de la condition d'un respect intégral des engagements suivants:

a) les engagements exposés aux points 1 à 6 et 15, 16, 17 et 20 de l'annexe I (l'engagement Spacelabs);

b) l'ensemble de l'engagement sur l'interface avec son annexe relative aux questions d'interopérabilité, figurant en annexe II de la présente décision, à l'exception des dispositions relatives aux obligations en matière de rapport et à la désignation du mandataire, qui figurent dans les clauses 8 et 9.

(362) Conformément à la distinction fondamentale établie ci-dessus, la Commission assortit sa décision de la charge pour GE de respecter intégralement les engagements figurant aux paragraphes 7 à 14 et 18, 19 et 21 à 42 de l'annexe I (l'engagement Spacelabs), ainsi que les dispositions relatives aux obligations en matière de rapport et à la désignation du mandataire figurant dans les clauses 8 et 9 de l'annexe II (l'engagement sur l'interface).

## VII. CONCLUSION

(363) La Commission conclut que les engagements présentés par la partie notificante sont suffisants pour éliminer les problèmes de concurrence soulevés par la concentration en cause. Par conséquent, à condition que ces engagements soient pleinement respectés, la Commission a décidé de ne pas s'opposer à l'opération notifiée et de la déclarer compatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE. La présente décision est prise en vertu de l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et de l'article 57 de l'accord EEE.

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

### *Article premier*

L'opération notifiée par laquelle General Electric Company prend seule le contrôle d'Instrumentarium OYJ au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement (CEE) n° 4064/89, modifiée par les annexes I et II de la présente décision, est déclarée compatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE.

### *Article 2*

L'application de l'article 1<sup>er</sup> est subordonnée au respect des conditions énoncées aux points 1 à 6 et 15, 16, 17 et 20 de «l'engagement Spacelabs» figurant à l'annexe I de la présente décision et de l'ensemble de «l'engagement sur l'interface» avec son annexe, figurant à l'annexe II de la présente décision, à l'exception des clauses 8 et 9 de l'engagement sur l'interface, qui constituent des obligations en vertu de l'article 3.

### *Article 3*

L'application de l'article 1<sup>er</sup> est subordonnée au respect des charges énoncées aux paragraphes 7 à 14, 18, 19, et 21 à 42 de l'engagement Spacelabs figurant à l'annexe I de la présente décision et des clauses 8 et 9 de l'engagement sur l'interface figurant à l'annexe II de la présente décision.

### *Article 4*

General Electric Company  
3135 Easton Turnpike  
Fairfield  
Connecticut 06431  
USA

Fait à Bruxelles, le 2 septembre 2003.

*Par la Commission*

Mario MONTI

*Membre de la Commission*

*ANNEXE I*

Le texte original intégral des conditions et des charges visées aux articles 1<sup>er</sup>, 2 et 3 peut être consulté sur le site de la Commission suivant:

[http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html).

---

*ANNEXE II*

Le texte original intégral des conditions et des charges visées aux articles 1<sup>er</sup>, 2 et 3 peut être consulté sur le site de la Commission suivant:

[http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html).

---