

Acquisition d'Organon BioSciences N.V. par la Schering-Plough Corporation Précis d'information technique

Ce précis d'information technique résume les principaux résultats de l'examen du Bureau de la concurrence concernant l'acquisition d'Organon BioSciences N.V. (« Organon ») à la société Akzo Nobel N.V. (« Akzo ») par la Schering-Plough Corporation (« Schering-Plough ») (« transaction proposée »). Akzo, dont le siège social est aux Pays-Bas, est la société mère d'Organon.

Il s'agissait d'une transaction internationale qui portait sur la fusion de deux importantes sociétés de produits de santé animale concurrentes au Canada. Au cours de son examen, le Bureau a trouvé un degré élevé de chevauchement dans plusieurs marchés de produits spécialisés où les parties se faisaient concurrence. Cette transaction constitue un bel exemple où il était opportun pour le Bureau de faire appel à la courtoisie. En effet, dans le cas de cette fusion touchant plus d'un pays, le Bureau s'est coordonné avec certains organismes étrangers relativement aux mesures correctives que ces derniers proposaient et a conclu que les mesures seraient suffisantes pour apaiser les inquiétudes en matière de concurrence au Canada. Lorsqu'il convient de le faire, le Bureau s'efforce d'adopter la même ligne de conduite que ses homologues étrangers, dans l'intérêt des parties à la transaction. Dans ce cas-ci, le Bureau était convaincu que le dessaisissement des vaccins destinés aux volailles exigé par la U.S. Federal Trade Commission (« FTC »), qui toucherait le marché canadien, était suffisant pour apaiser les inquiétudes au sujet de la concurrence au Canada suscitées par cette transaction.

Les lecteurs sont priés de faire preuve de circonspection en interprétant les résultats de l'évaluation de cette transaction par le Bureau. Les décisions d'exécution sont prises au cas par cas et les conclusions exposées ici s'appliquent expressément à la fusion dont il est question et ne lient pas la commissaire de la concurrence (« la commissaire »). Les exigences de l'article 29 de la *Loi sur la concurrence* (« Loi »), ainsi que les politiques et pratiques du Bureau concernant le traitement des renseignements confidentiels limitent la capacité juridique du Bureau de divulguer certains renseignements obtenus dans le cadre de l'examen d'une fusion.

Contexte

Le 12 mars 2007, Schering-Plough annonçait son intention d'acheter Organon à Akzo. Au cours de son examen de trois mois, le Bureau a interviewé plus de 60 intervenants de l'industrie et a travaillé en collaboration avec des organismes étrangers, y compris la FTC et la Direction générale de la concurrence de la Commission européenne.

Les parties

Schering-Plough est une société internationale de soins de santé qui mène des activités dans trois secteurs : les produits pharmaceutiques d'ordonnance, les soins de santé grand public et la santé animale. En 2006, les ventes de Schering-Plough totalisaient environ 10,5 milliards de dollars

canadiens et la société menait des activités dans plus de 120 pays; ses ventes au Canada se chiffraient à quelque 512 millions de dollars canadiens.

Organon est une compagnie pharmaceutique internationale qui fabrique et commercialise des médicaments destinés à des usages thérapeutiques pour les humains et les animaux. Organon se divise en deux secteurs d'activité distincts : i) les soins de santé humaine et ii) la santé animale (Organon Intervet). En 2006, les ventes globales d'Organon se chiffraient environ à 5,32 milliards de dollars canadiens dont les ventes au Canada représentaient 111 millions de dollars canadiens.

Évaluation de la concurrence

La transaction entraînait des chevauchements dans deux grandes catégories de produits : les produits de santé humaine et les produits de santé animale. Pour chacune, le Bureau a analysé les marchés de produits dans lesquels les activités des parties se chevauchaient, dont les produits en voie de commercialisation.

Santé humaine

Le Bureau a constaté que les produits des parties en cause étaient largement complémentaires dans la catégorie de la santé humaine. La gamme des produits de Schering-Plough englobait surtout les médicaments destinés à traiter les allergies et les problèmes respiratoires, à lutter contre le cholestérol, les maladies cardiovasculaires, les infections et le cancer tandis que les produits d'Organon étaient destinés aux soins de santé féminine (gynécologie et fertilité), de même qu'aux traitements du système nerveux central.

En cherchant à définir les marchés de produits pertinents, le Bureau s'est référé à la Classification anatomique, thérapeutique et chronique de l'Organisation mondiale de la santé¹. Il a été établi que les produits se chevauchaient dans la catégorie ATC-2 pour ce qui est des médicaments antithrombotiques² et des médicaments d'oncologie³; toutefois, après avoir consulté les intervenants de l'industrie, le Bureau a conclu que les produits destinés à la santé humaine n'étaient pas en concurrence directe et que la fusion ne risquait pas de diminuer ou d'empêcher sensiblement la concurrence sur le marché de la santé humaine.

Santé animale

Le Bureau s'est particulièrement intéressé aux effets possibles de l'acquisition proposée sur les marchés de la santé animale. Au moment de la fusion, Schering-Plough vendait 124 produits de santé animale sur le marché canadien, et Organon (Intervet) environ 88.

Marché géographique

Aux fins de son examen, le Bureau a défini le marché géographique pertinent pour les produits de santé animale comme étant le Canada, en tenant particulièrement compte de l'importance de la réglementation dans l'industrie.

Deux organismes réglementent le marché de la santé animale au Canada: i) la Direction des médicaments vétérinaires de Santé Canada (« DMV ») et ii) la Section des produits biologiques vétérinaires (« SPBV ») de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. La DMV évalue et assure la sécurité, la qualité et l'efficacité des médicaments vétérinaires, établit les normes et fait la promotion d'une utilisation prudente des médicaments⁴. Tous les médicaments vétérinaires pour lesquels une demande d'approbation est présentée à la DMV doivent en outre remplir les exigences du *Règlement sur les aliments et drogues* avant de pouvoir être commercialisés au Canada⁵. La DMV examine toutes les demandes d'approbation de nouveaux médicaments conformément aux lignes directrices sur la gestion des présentations réglementaires.

Par ailleurs, la SPBV réglemente la fabrication, l'importation, les essais, la distribution et l'utilisation des produits biologiques vétérinaires (vaccins) au Canada. Pour obtenir un permis de vente des produits biologiques au Canada, le fabricant doit fournir des données de recherche et de la documentation sur la fabrication et les essais en vue de démontrer la pureté, la puissance, la sûreté et l'efficacité du produit; il doit en outre justifier les allégations figurant sur ses étiquettes⁶. L'approbation des vaccins est beaucoup plus rapide que l'approbation des médicaments par la DMV et elle nécessite entre six mois et deux ans, selon la nature et la portée des demandes des parties.

Barrières à l'entrée

La portée des approbations réglementaires était un facteur important dont le Bureau a tenu compte pour définir le marché géographique et, dans cette logique, il a aussi été décidé que le processus d'approbation créait de sérieuses barrières à l'entrée sur les marchés de la santé animale au Canada⁷. Ces entraves à l'accès s'ajoutent à d'autres facteurs, tels que la longueur des périodes de développement et la lenteur éventuelle de l'acceptation par les consommateurs. En somme, le Bureau a conclu qu'il existait des barrières importantes à l'entrée sur le marché de la santé animale au Canada.

Le marché des produits

Les produits de santé animale comprennent à la fois des produits pharmaceutiques⁸ et des produits biologiques⁹ (vaccins). Les indications et les utilisations thérapeutiques des produits de santé animale ont aidé le Bureau à définir les marchés de produits pertinents. Il a conclu à un chevauchement de produits entre les parties dans les cas des produits pharmaceutiques et des vaccins destinés aux catégories des :

- i) animaux de compagnie
- ii) bovins
- iii) porcins
- iv) volailles
- v) espèces confondues¹⁰

i) Animaux de compagnie

Les parties produisent des vaccins concurrents destinés à quatre marchés de produits du secteur de la santé des animaux de compagnie¹¹. Sur ces quatre marchés, les vaccins canins contre la bordetella étaient les seuls où les parties fusionnantes pourraient s'approprier plus de 35 p. 100 des ventes totales; cependant, le degré de concurrence réelle qui resterait sur ce marché a éliminé toute crainte en matière de concurrence.

ii) Bovins

Le Bureau a conclu à un chevauchement de produits dans l'offre des implants de croissance bovine.

Intervet commercialisait uniquement des implants d'acétate de trenbolone (« TBA »)¹², alors que Schering-Plough commercialisait des implants exempts d'acétate de trenbolone. Les implants de trenbolone sont surtout destinés aux bovins d'engraissement soumis à un régime à forte teneur protéinique au cours des dernières étapes de croissance. Comparativement, les implants exempts d'acétate de trenbolone sont utilisés surtout chez la vache et le veau, lorsque les bêtes pâturent à l'extérieur et se nourrissent de fourrage à faible teneur protéinique plutôt que de maïs ou d'orge. Comme les produits sont implantés à différentes étapes du cycle de vie de la vache, en général les clients ne considèrent pas les implants de croissance des parties comme des substituts. Le Bureau a conclu alors que ces produits n'étaient pas en concurrence directe.

iii) Porcins

Les sociétés Schering-Plough et Intervet fournissent toutes deux des produits destinés à la gestion de la reproduction. Le produit de Schering-Plough ne pouvait être administré qu'aux truies pleines et était destiné à provoquer les contractions de la mise bas, tandis que les produits d'Intervet étaient administrés aux jeunes truies pour amorcer l'ovulation avant la conception. Les intervenants du marché ont confirmé que les produits des parties n'étaient pas interchangeables, puisqu'ils sont administrés à des étapes différentes du développement de l'animal et de son cycle de fertilité. Fort de ces constatations, le Bureau a conclu que les produits de chacune des parties n'étaient pas en concurrence directe les uns avec les autres.

Il y avait également chevauchement de produits dans trois autres produits destinés à la santé porcine¹³; cependant, la concurrence réelle qui subsisterait a supprimé toute inquiétude sérieuse au sujet de la concurrence sur ces marchés.

iv) Volailles

Les activités des deux parties se chevauchaient au niveau de l'offre des vaccins destinés à la volaille, plus spécifiquement des vaccins contre le choléra aviaire et la bursite infectieuse.

En ce qui concerne le marché des vaccins contre le choléra aviaire, la Federal Trade Commission des États-Unis a exigé qu'Intervet cède son vaccin CHOLERVAC-PM-1 (entre autres produits) à Wyeth. Ce dessaisissement comprenait les droits de distribution du produit au Canada. Le

Bureau était satisfait que la vente du vaccin contre le choléra aviaire d'Intervet à Wyeth supprimerait toute préoccupation en matière de concurrence sur le marché canadien des vaccins contre le choléra aviaire.

Les deux parties étaient également actives sur le marché des vaccins contre la bursite infectieuse; cependant, les faibles parts de marché des deux parties combinées à la concurrence réelle qui subsistera après la fusion a poussé le Bureau à conclure que la transaction ne risquait pas de diminuer ou d'empêcher sensiblement la concurrence sur le marché pertinent.

v) Espèces confondues

Nombre de produits sur le marché de la santé animale peuvent être utilisés pour plus d'une espèce d'animaux. Plus particulièrement, il y avait chevauchement entre les parties à la fusion dans les secteurs suivants :

a) Euthanasie

Les produits euthanasiques injectables sont des solutions destinées à mettre à mort un animal. Même si les deux sociétés fournissaient des produits euthanasiques injectables, le Bureau a conclu qu'elles s'intéressaient à des marchés de produits distincts, en raison des caractéristiques différentes des produits, y compris l'effet calmant de l'agent utilisé par la Schering-Plough¹⁴ et les différents animaux auxquels étaient destinés les produits.

b) Produits antimicrobiens

Les produits antimicrobiens détruisent ou empêchent la croissance des microbes, comme les bactéries, le mycoplasme ou les champignons, et traitent les maladies qui y sont associées chez les animaux de consommation et chez les animaux de compagnie. Même si les parties avaient des parts de marché considérables en raison d'un grand nombre d'antimicrobiens interchangeables, le Bureau a estimé qu'une hausse importante et non transitoire des prix ne serait pas rentable.

c) Diurétiques

Il y avait aussi chevauchement des parties quant à la vente de diurétiques, des produits qui permettent de réduire la rétention de liquide chez un animal en dirigeant l'eau du sang vers les voies urinaires. L'information obtenue auprès des vétérinaires indique que les produits des parties en cause étaient différenciés selon l'utilisation. Le produit d'Intervet est utilisé à court terme dans des situations de crise aiguë, alors que celui de la Schering-Plough est prescrit pour le traitement à long terme des cas chroniques. Dans ces circonstances, le Bureau a conclu que la fusion n'aurait vraisemblablement pas pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence sur le marché pertinent.

d) Vaccins contre la clostridiose

Les vaccins contre la clostridiose protègent des maladies causées par des bactéries terricoles. Ces bactéries sont relativement difficiles à déceler et peuvent entraîner une mort rapide. Il y a un certain nombre de vaccins contre la clostridiose au Canada, y compris le vaccin contre le *Clostridium* standard, le vaccin contre le *Haemophilus somnus* et le vaccin contre le *Clostridium tetani*. Au moment de l'examen, Intervet produisait les deux premiers types de vaccins contre la clostridiose et Schering-Plough était le seul fournisseur de vaccins contre le *Clostridium tetani*.

Le Bureau a examiné les vaccins contre la clostridiose à la fois sous l'angle d'un marché à produit unique et sous l'angle de trois marchés à produits distincts. Le Bureau a conclu à une absence de concurrence sur les marchés à produits distincts. Toutefois, sur le marché à produit unique, le Bureau a été convaincu que la transaction proposée ne soulèverait vraisemblablement pas de préoccupation de concurrence.

Concurrence étrangère

L'incidence de la concurrence étrangère sur l'industrie canadienne de la santé animale a été variable. La *Loi canadienne sur les aliments et drogues* permet aux producteurs d'importer au Canada des produits pharmaceutiques destinés aux animaux, pourvu qu'ils soient réservés à leur « propre usage » et non à la vente¹⁵. Les intervenants dans l'industrie ont confirmé que l'importation de produits américains serait une alternative pour les producteurs canadiens, mais ont toutefois qualifié le degré de concurrence de « faible ».

Effets coordonnés

La transaction proposée augmentera le niveau de concentration au sein d'une industrie déjà concentrée dont les barrières à l'entrée sont élevées. C'est pourquoi le Bureau s'est longuement interrogé sur la possibilité que cette transaction rende plus probable l'adoption avec succès de comportements coordonnés dans certains marchés pertinents de la santé animale.

Le Bureau a tenu compte d'une variété de facteurs pour déterminer si la fusion mènerait à une coordination a posteriori accrue. Même si l'industrie compte déjà un petit nombre d'entreprises ayant de hauts niveaux de concentration, qui se font concurrence sur des marchés où les barrières à l'entrée sont importantes, le Bureau a conclu que la coordination serait difficile à effectuer. En particulier, les intervenants du marché ont confirmé que les produits sont très différenciés. Ils le sont, entre autres, par la puissance de l'antigène, la voie d'administration et le nombre de maladies ciblées. Cette forte différenciation des produits accroît la difficulté de coordination pour les entreprises.

En outre, l'information obtenue au cours de l'examen du Bureau a confirmé un certain nombre de facteurs qui donnaient à croire que les entreprises de l'industrie ont des coûts asymétriques. Les coûts de production diffèrent entre les concurrents selon les travaux de recherche et les projets de développement en cours, les échecs antérieurs des produits et le nombre de produits qui attendent l'approbation réglementaire. Le Bureau a conclu que ces différences de coûts entraient encore plus un comportement coordonné.

En résumé, le Bureau n'a pu rassembler suffisamment de preuves pour présenter au Tribunal une requête contestant le fusion en raison des effets coordonnés.

Conclusion

Certes, un certain nombre de facteurs entourant ce projet de transaction avait soulevé des préoccupations en matière de concurrence au début, mais l'analyse du Bureau a révélé que cette transaction n'était pas susceptible de diminuer la concurrence sensiblement ni de l'empêcher sur quelque marché pertinent que ce soit. Sur le marché des produits où les parties étaient en concurrence directe, la concurrence réelle qui subsiste était suffisante pour que le Bureau conclue que les parties ne pourraient pas unilatéralement exercer un pouvoir sur le marché après la fusion, sauf sur le marché des vaccins contre le choléra aviaire, où le Bureau a été persuadé que le dessaisissement du vaccin d'Intervet contre le choléra aviaire exigé par la FTC pourrait apaiser les inquiétudes au sujet de la concurrence au Canada. Quant aux effets coordonnés, le Bureau a relevé des facteurs susceptibles de faciliter la coordination, mais en raison d'indicateurs contraires pertinents, le Bureau n'a pu rassembler suffisamment de preuves selon lesquelles la fusion risquait d'occasionner un comportement coordonné.

Selon l'article 97 de la *Loi*, le commissaire a trois ans pour déposer auprès du Tribunal une requête pour contester une fusion qui est presque entièrement effective, si cette fusion risque d'empêcher la concurrence ou de la diminuer sensiblement sur ce marché.

Renvois

¹ Organisation mondiale de la santé, <http://www.whooc.no/atcddd/>.

² Au Canada, la Schering-Plough produit un médicament *antiplaquettaire*, Integrilin, pour prévenir la thrombose; c'est un inhibiteur de l'agrégation plaquettaire, permettant d'éviter la formation de caillots sanguins. Integrilin n'est approuvé que pour utilisation dans les principales artères du cœur. Organon produit deux médicaments anticoagulants, Hepalean (à base d'héparine) et Orgaran (sans base d'héparine), utilisés pour prévenir et traiter la thrombose veineuse. Il n'y avait pas diminution de la concurrence en ce qui concerne ces produits, puisque les médicaments antiplaquetitaires ne sont pas fonctionnellement interchangeables avec les anticoagulants.

³ Organon Canada vend OncoTice pour le traitement du cancer superficiel de la vessie. OncoTice, provenant d'un bacille de Calmette-Guérin (« BCG »), est un agent immunothérapeutique indiqué et commercialisé contre les tumeurs papillaires superficielles d'un stade plus avancé. Schering-Plough ne vend pas de produit BCG. Cependant, l'un des produits de Schering-Plough, Intron A, un produit interféron alpha-2, indiqué pour le traitement des mélanomes, peut être utilisé pour le traitement de certains cas de cancer de la vessie. Des contacts du milieu de la médecine ont confirmé que le produit de Schering-Plough et le produit d'Organon étaient de nature complémentaire et qu'ils ne pouvaient se substituer directement l'un à l'autre.

⁴ Direction des médicaments vétérinaires, http://www.hc-sc.gc.ca/dhp-mps/vet/index_f.html.

⁵ Santé Canada, Médicaments et produits de santé, http://www.hc-sc.gc.ca/dhp-mps/consultation/vet/consultations/past-anterieures/reg/index_f.html.

⁶ Agence canadienne d'inspection des aliments, <http://www.inspection.gc.ca/francais/anima/vetbio/ref/vb410f.shtml>

⁷ Tous les nouveaux produits destinés à la santé animale développés par les sociétés pharmaceutiques ne sont pas mis immédiatement à la disposition des consommateurs au Canada, compte tenu de la dimension relative du marché canadien ainsi que des délais et des ressources financières additionnels requis pour obtenir les approbations réglementaires.

⁸ Les produits pharmaceutiques comprennent un grand groupe de produits qui contiennent une variété d'ingrédients actifs pour traiter une vaste gamme de maladies chez les animaux. Ils sont principalement utilisés dans les traitements antiparasitaires, antimicrobiens, endocriniens, anti-inflammatoires stéroïdiens et non stéroïdiens, analgésiques et comme stimulateurs du taux de croissance.

⁹ On utilise des produits biologiques pour déclencher une réaction immunitaire contre les maladies virales et bactériennes chez les animaux, et contre certaines infections parasitaires et fongiques. Les produits biologiques destinés à la santé animale se distinguent selon les critères suivants : espèce, indication spécifique pour chaque maladie, s'il s'agit d'un agent pathogène unique ou d'agents multiples, et s'il s'agit d'un vaccin vivant ou mort.

¹⁰ Les produits indiqués pour plus d'une espèce animale.

¹¹ Les vaccins et tests combinés pour les chats et les chiens, le vaccin canin contre le parvovirus et le vaccin canin contre la bordetella.

¹² L'acétate de trenbolone (TBA) est un anabolisant qui agit comme la testostérone chez les humains.

¹³ Les vaccins anti-*E. Coli* destinés aux porcs et les vaccins contre la pneumonie porcine et la grippe porcine.

¹⁴ Les produits euthanasiques d'Intervet ont pour effet de paralyser le centre respiratoire de l'animal, ce qui entraîne une mort presque immédiate puisqu'il y a effondrement rapide du système circulatoire. Le produit de Schering-Plough est un agent calmant combiné à un anesthésique et endort l'animal avant la mort

¹⁵ *Loi sur les aliments et drogues*, partie C, chapitre C.01.004.1, http://www.hc-sc.gc.ca/fn-an/legislation/acts-lois/fda-lad/index_f.html.