DÉCISION N°2025-CC-01 DU 26 FÉVRIER 2025
RELATIVE À LA PRISE DE CONTRÔLE CONJOINT DE LA SARL CAP TAHITI PAR M. JEAN-JACQUES SOLARI, MME ALEXANDRA SOLARI, MME CARMEN SOLARI, M. JACQUES SOLARI, M. NICKOLAS SOLARI ET M. JEAN MARC LEONETTI

L'Autorité polynésienne de la concurrence,

Vu la lettre du 13 février 2025, enregistrée sous le numéro 25/0002 C, par laquelle M[mes] Alexandra Solari et Carmen Solari et MM. Jean-Jacques Solari, Jacques Solari, Nickolas Solari et Jean-Marc Leonetti ont adressé à l'Autorité polynésienne de la concurrence (ci-après « **l'Autorité** ») un dossier de notification relatif à la prise de contrôle conjoint de la SARL CAP TAHITI ;

Vu le code de la concurrence, et notamment ses articles LP. 310-1 à LP 310-10 ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Considérant ce qui suit :

I. LES ENTREPRISES CONCERNÉES ET L'OPÉRATION

A. LES ENTREPRISES CONCERNÉES

1. La société CAP TAHITI (ci-après « **CAP TAHITI** » ou « **la cible** ») est une société à responsabilité limitée (SARL) au capital de 100 000 000 F CFP, dont le siège social est situé à Papeete, cours de l'Union sacrée n°17 et rue Wallis n°14. Elle est actuellement détenue par M. Jean-Luc Malahieude (50 %) et M. Mitchell Miller (50 %).

2. Cette société est active, *via* ses trois enseignes (Boutique Hôtel, Cap Tech, et Eco Jardin), dans le secteur de l'approvisionnement et de la distribution, en gros et au détail, des produits détaillés dans le tableau n°1.

Tableau n°1 – Activités de CAP TAHITI

CAP TAHITI	
Enseigne	**Activités**
Boutique Hôtel	Vente en gros et au détail d'articles d'équipement pour la maison (linge de maison, literie, produits d'accueil dédiés à l'hôtellerie, art de la table, mobilier d'intérieur).
Cap Tech	Vente en gros et au détail de produits destinés essentiellement à un usage professionnel, tels que des outils de bricolage électroportatifs de marque Metabo (ponceuses, perceuses, visseuses, meuleuses, etc.), de l'outillage à main de marque Kraftwerk (clés à douille, tournevis, pinces, etc.), du matériel de jardinage (tondeuses, débrousailleuses, etc.), ainsi que du matériel de nettoyage professionnel (karchers, aspirateurs, autolaveuses), des chariots à bagage, des microtracteurs, des produits d'hygiène et insecticides, des voiturettes de golf (marque Club Car), des compresseurs d'air, et des vestiaires et étagères à usage professionnel.
Eco Jardin	Vente en gros et au détail de mobilier d'extérieur, de BBQ et d'accessoires.

3. Les acquéreurs de CAP TAHITI sont des personnes physiques, à savoir M[mes] Alexandra Solari et Carmen Solari et MM. Jean-Jacques Solari, Jacques Solari, Nickolas Solari (ci-après « **les consorts Solari** ») et M. Jean-Marc Leonetti (ensemble ci-après « **les acquéreurs** » ou « **la partie notifiante** »).

4. M. Jean-Marc Leonetti ne détient pas de participations dans d'autres sociétés commerciales.

5. Les consorts Solari détiennent des participations dans plusieurs sociétés en Polynésie française qui forment le groupe familial « Solari Mobility », spécialisé dans le secteur automobile. En particulier, les consorts Solari détiennent ensemble :

- Entre 50 et 60 % du capital la société SA SOPADEP, spécialisée dans la vente de véhicules de tourisme, utilitaires et industriels, ainsi que dans les services d'entretien et de réparation de véhicules, laquelle détient :
    - Entre 70 et 80 % de la société SA POLYRENT, spécialisée dans la location de véhicules de tourisme et utilitaires en courte durée (Hertz et Thrifty) et la vente de véhicules d'occasion ;
- Entre 50 et 60 % de la société EASY RENT, spécialisée dans la location longue durée de véhicules de tourisme, utilitaires et d'engins de chantier, ainsi que la vente de véhicules d'occasion ;
- Entre 40 et 50 % de la société SCP SPAR, qui détient 100 % de la société SAS GERMAN MOTORS, active dans la vente de véhicules haut de gamme (Porsche) et dans les services d'entretien et de réparation automobile ;
- Entre 60 et 70 % de la société SCP POLYPAR, laquelle détient :
    - Entre 90 et 100 % de la société SA AMI/STA, spécialisée dans la vente de véhicules de tourisme et utilitaires et dans les services d'entretien et de réparation des véhicules ;

- Entre 90 et 100 % de la société SPPS-NPS, active dans la vente de pièces automobiles multimarques, de pièces de rechange, d'accessoires Thule, de produits mécaniques (Ecotech, Man filter, Huile Motorex), de mobilier d'atelier Marolo, de cabine de peinture Spanesi ;
- Entre 90 et 100 % de la société SAS OCEANIE PNEUS, spécialisée dans le secteur de la vente et des services de pneumatique, des jantes et du parallélisme (quatre ateliers à Tahiti) ; et,
- Entre 90 et 100 % de la société SAS PACIFIC MOTORBIKE, active dans la vente d'engins motorisés (motos, scooters, quads, SSV, VAE et jet-skis) et d'accessoires et dans les services d'entretien et de réparation de ces engins.

6. Il ressort du dossier de notification qu'aucun des actionnaires ne dispose d'une majorité et qu'il n'existe aucun pacte d'actionnaires. Cependant, les procès-verbaux d'assemblée générale et de conseil d'administration démontrent que les décisions concernant les sociétés du groupe Solari Mobility sont presque toutes adoptées à l'unanimité.

7. Même en l'absence de pactes d'actionnaires et de droits de vétos spécifiques, les cinq associés présentés *supra* forment les consorts Solari et détiennent un contrôle conjoint sur la SARL CAP TAHITI, dans la mesure où ils se concertent pour exercer leurs droits de vote sur cette société[1].

8. À l'issue de l'opération projetée, les consorts Solari détiendront chacun entre 10 et 20 % du capital de la société et M. Jean-Marc Leonetti détiendra entre 10 et 20 %.

B. L'OPÉRATION

9. L'opération examinée consiste en l'acquisition du contrôle conjoint de CAP TAHITI par les consorts Solari et M. Jean-Marc Leonetti pour un montant de […] F CFP.

10. Cette transaction est formalisée par un compromis de cession de parts sociales en date du 22 novembre 2024. À l'issue de l'opération, la partie notifiante détiendra 100 % des actions de la cible.

11. Au cours du dernier exercice clos (2023), le chiffre d'affaires à prendre en considération pour chaque consort Solari est de […] F CFP.

12. Le chiffre d'affaires total des acquéreurs s'élève donc à […] F CFP.

13. Au cours du dernier exercice clos (2023), les parties concernées ont déclaré les chiffres d'affaires suivants en Polynésie française :

Tableau n°2 – Chiffres d'affaires des parties

CAP TAHITI	**« GROUPE SOLARI MOBILITY »**	*Dont les Consorts Solari*
[…] francs CFP	[…] francs CFP	[…] *francs CFP*

14. L'opération notifiée franchit les seuils de contrôle prévus au I de l'article LP. 310-2 du code de la concurrence et est donc soumise à autorisation préalable de l'Autorité, conformément aux dispositions des articles LP 310-3 et suivants de ce même code.

[1] Décisions n° 2022-CC-04 du 25 août 2022 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Tallin Pacific Industrie par la société Brasserie de Tahiti p. 2-3 et n° 2023-CC-01 du 10 mai 2023 relative à la prise de contrôle exclusif de la Société Transport Maritime des Tuamotu Ouest (TMTO) par la Société de Navigation Polynésienne (SNP) p. 3-4 ; n° 2024-CC-02 du 26 février 2024 relative à la prise de contrôle exclusif de la société Happy Market Paea et la SCI Vaetua par la société Tahitian Market, p. 4-5

II. LA DÉLIMITATION DU MARCHÉ PERTINENT

15. La partie notifiante est active au travers de la société SPPS sur le marché de l'approvisionnement et de la distribution au détail de pièces automobiles multimarques, de pièces de rechange et d'accessoires automobile. Elle commercialise de manière très marginale de l'outillage à main de la marque Ks Tools[2]. La partie notifiante précise que l'importation d'outillage à main spécifique au secteur de l'automobile vise principalement à équiper les ateliers de réparation automobile du groupe Solari Mobility. La clientèle de SPPS se compose de […] % de particuliers et de […] % de professionnels dont des sociétés du groupe Solari Mobility à hauteur de […] %. Les professionnels du secteur de l'automobile représentent plus de […] % de la clientèle de SPPS.

16. La société cible est active, par l'intermédiaire de l'enseigne Cap Tech, dans le secteur de la distribution en gros et au détail de matériels destinés principalement à un usage professionnel (voir Tableau n°1). La clientèle de l'enseigne Cap Tech se compose à […] % de clients professionnels, et le secteur hôtelier a représenté […] % du chiffre d'affaires de l'enseigne Cap Tech en 2024.

17. Il ressort de ce qui précède que les parties à la concentration exercent des activités différentes et ciblent des clients distincts. L'enseigne Cap Tech fournit, principalement, les établissements hôteliers et le secteur automobile représente moins de 1 % de sa clientèle. À l'inverse, la clientèle de SPPS se compose, principalement, de professionnels du secteur de l'automobile, notamment les sociétés du groupe Solari Mobility, les magasins de pièces automobiles, les garagistes et les concessionnaires automobiles.

18. Les activités de SPPS et de l'enseigne Cap Tech se chevauchent uniquement et de manière très marginale sur le marché de la distribution de l'outillage à main[3].

A. LE MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION DE L'OUTILLAGE À MAIN

a) Segmentation selon le type de produits

19. L'outillage à main peut être défini comme *« l'ensemble de tous les instruments utilisés sans source d'énergie externe, tels que les marteaux, tournevis, pinces et scies manuelles. Contrairement aux appareils électriques, ils fonctionnent grâce à la force et à la dextérité de l'utilisateur, offrant ainsi un contrôle direct »*[4].

20. Compte tenu du faible incrément que représente l'outillage à main et de l'absence de risque concurrentiel, l'Autorité considère que la délimitation de ce marché peut être laissée ouverte, dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle sont inchangées quelle que soit la délimitation retenue.

b) Segmentation selon le canal de distribution

21. La partie notifiante estime que la nouvelle entité sera confrontée à la concurrence des grandes surfaces de bricolage (GSB), des négociants en matériaux de construction (Socimat, Polybat, Faa'a matériaux, Somac, etc.), des magasins spécialisés dans l'outillage et les équipements professionnels (Delta équipement, FIT, Saga Polynésie, Atea-store, Yune Tung), et des spécialistes en pièces détachées automobiles (Equip Auto, Autopro Tahiti, Auto-distribution) qui commercialisent également marginalement, à l'instar de la société SPPS, des outils à main à destination des professionnels.

---

2 À noter que sur les 155 références de la marque Ks Tools, 116 sont spécifiques au secteur de l'automobile, soit 74,8 % de l'outillage à main commercialisé par SPPS.

3 Il n'existe en particulier aucun chevauchement d'activité sur l'outillage à main spécifique au secteur de l'automobile.

4 https://www.outils.fr

22. Au regard de la part marginale du chiffre d'affaires[5] afférente à la vente d'outillage à main des parties à l'opération, et de l'offre restreinte proposée [6], ces produits apparaissent comme des ventes accessoires et ne semblent pas être le principal motif de fréquentation de ces magasins.

23. Concernant l'intégration des GSB dans le périmètre concurrentiel, il résulte de la pratique décisionnelle de l'Autorité que les GSB sont plutôt tournées vers une clientèle de particuliers, contrairement aux négociants en matériaux de construction qui s'adressent en priorité à des clients professionnels. Cependant, l'Autorité a retenu que la frontière entre le négoce de matériaux et la distribution au détail d'articles de bricolage n'est pas étanche. Ainsi, *« sur quelques gammes de produits spécifiques (second-œuvre, sanitaire, peinture et outillage) qu'ils commercialisent en commun, les GSB et les négociants, sont en concurrence »* [7]. Par conséquent, il n'est pas exclu que les professionnels soient amenés à s'approvisionner en outillage dans les GSB.

24. Cette approche est également confirmée par la pratique décisionnelle métropolitaine qui a considéré qu'il était *« artificiel d'opérer une différenciation entre la clientèle des professionnels et celle des amateurs »,* dans la mesure où *« certains outils répondent tant aux besoins de la clientèle professionnelle qu'à celle des particuliers ».* En tout état de cause, « *il n'est pas contestable que les grandes surfaces de bricolage sont fréquentées tant par les amateurs que par les professionnels »* [8].

25. L'Autorité considère qu'il n'est pas nécessaire de trancher la question de l'intégration des GSB dans le marché pertinent, dans la mesure où leur intégration ne modifie pas les conclusions de l'analyse concurrentielle.

B. LA DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE DU MARCHÉ

26. Du point de vue immédiat du consommateur, les marchés géographiques concernés par une opération dans le secteur de la distribution au détail sont des marchés locaux dans lesquels les parties exploitent leurs points de vente. La pratique décisionnelle des autorités de concurrence a pu préciser l'étendue géographique des marchés pertinents pour ce type de marchés de produits, notamment en outre-mer, sur la base de zones de 20, 30 ou encore 45 minutes de trajet en voiture autour des magasins concernés (pour le marché des produits de bazar-décoration notamment), selon les spécificités propres à chaque dossier[9].

27. La partie notifiante considère, pour sa part, que le marché pertinent s'étend à la Polynésie française, dans la mesure où les parties à la concentration et leurs concurrents sont actifs sur l'ensemble de ce territoire.

28. L'Autorité considère qu'il n'est pas nécessaire de se prononcer sur la question de la définition géographique du marché de l'outillage à main, dans la mesure où l'analyse reste inchangée.

---

5 La vente d'outillage à main représente moins de 1 % du chiffre d'affaires de CAP TAHITI et de SPPS.

6 39 références d'outillage à main universel de la marque Ks Tools (SPPS), et 19 types de produits de la marque Kraftwerk (CAP TAHITI).

7 Décision n° 2024-SC-12 du 02 décembre 2024 relative à l'ouverture d'un magasin de commerce de détail sous enseigne « Moorea bricolage » situé sur l'île de Moorea, à Tiaia-Temae, d'une surface de vente de 2187,99 m², §27.

8 Décision du Conseil de la concurrence n° 93-D-40 du 12 octobre 1993, précitée ; CA Paris, 1re ch. Sect. Concurrence, 17 mai 1994, n° ECOC9410096X, précitée.

9 Décisions n° 2024-SC-01 du 17 juin 2024 relative à l'ouverture d'un magasin de commerce de détail, sous enseigne Tahiti Pas Cher situe sur l'île de Moorea, sur la commune de Teavaro, d'une surface de vente supérieure à trois cents mètres carrés, §32 et n° 2024-SC-02 du 17 juin 2024 relative à l'ouverture d'un magasin de commerce de détail sous enseigne Gémo situé sur l'île de Moorea, sur la commune de Teavaro, d'une surface de vente supérieure à trois cents mètres carrés, §25.

III. ANALYSE CONCURRENTIELLE

29. En vertu de l'article LP. 310-1 du code de la concurrence, l'examen d'une concentration doit permettre de déterminer si une opération de concentration est susceptible « *de porter une atteinte substantielle à la concurrence ou de créer une situation de monopole préjudiciable à l'intérêt des consommateurs* ».

30. Dans la mesure où les parties commercialisent simultanément de l'outillage à main, il convient d'examiner si l'opération est susceptible de produire des effets horizontaux.

31. Les concentrations horizontales peuvent, de deux façons principales, entraver de manière significative la concurrence, notamment du fait de la création ou du renforcement d'une position dominante :

- en supprimant d'importantes pressions concurrentielles qui pèsent sur une ou plusieurs entreprises, lesquelles auraient alors un pouvoir de marché accru, sans recourir à une coordination des comportements (effets non coordonnés) ; et,
- en changeant la nature de la concurrence de telle sorte que les entreprises qui, jusque-là, ne coordonnaient pas leur comportement, seraient dorénavant beaucoup plus susceptibles de le faire et de majorer leurs prix ou de porter atteinte, d'une autre manière, à la concurrence effective.

32. Comme indiqué aux points 17 et 18 ci-dessus, les parties à l'opération ne sont pas simultanément présentes sur les mêmes marchés, sauf très marginalement sur le marché de la vente d'outillage à main à destination des professionnels (l'outillage à main représente moins de 1 % du chiffre d'affaires des parties et la part cumulée des importations en outillage à main de la nouvelle entité à l'issue de l'opération sera inférieure à 10 % du montant total des importations).

33. Par ailleurs, la nouvelle entité restera confrontée à la pression concurrentielle des GSB (*e.g.*, Hyper Brico, Ace STH, Mr Bricolage), des négociants en matériaux de construction, des magasins spécialisés en outillage professionnel et des quincailleries (*e.g.*, FIT).

34. Il résulte de ce qui précède que l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la structure de la concurrence sur le marché de l'outillage à main.

DÉCIDE :

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 25/0002 est autorisée.

Délibéré sur le rapport oral de M. Maxime HEBTING, *rapporteur*, avec l'intervention de M[me] Sophie BRESNY, *rapporteur général*, par M[me] Johanne PEYRE, *présidente*, M[me] Ingrid IZQUIERDO et M. Enzo SILVESTRO, *membres titulaires*, M[me] Béatrice KWON, MM. Vivien Terrien et Henri PIFFAUT, *membres suppléants.*