

II

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

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 19 juillet 1991

déclarant la compatibilité avec le marché commun d'une concentration

(Affaire n° IV/M068 — Tetra Pak/Alfa-Laval)

Règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil

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

(91/535/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises⁽¹⁾, et notamment son article 8 paragraphe 2,

vu la décision prise par la Commission, le 19 mars 1991, d'engager la procédure dans cette affaire,

après avoir consulté le comité consultatif en matière de concentrations entre entreprises⁽²⁾,

considérant ce qui suit :

I. NATURE DE LA PROCÉDURE

La présente procédure concerne une concentration qui a été notifiée à la Commission conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 (« le règlement »). La notification a pris effet le 18 février 1991. La concentration consiste dans l'acquisition envisagée par Tetra Pak Inter-

national SA de la totalité du capital de Alfa-Laval AB par une offre publique d'achat.

II. PARTIES

En 1989, année financière la plus récente pour laquelle des chiffres sont disponibles, Tetra Pak (Suisse) a réalisé un chiffre d'affaires au niveau mondial de 3,218 milliards d'écus dont 1,645 milliard dans la Communauté. L'activité de Tetra Pak est limitée à des systèmes pour le conditionnement de liquides alimentaires.

Tetra Pak produit deux grandes catégories de machines de conditionnement de liquides : celles utilisées pour conditionner des liquides dans des conditions aseptiques (stériles) et celles utilisées pour conditionner du lait pasteurisé et du jus de fruits fraîchement pressé.

Alfa-Laval AB est une société suédoise cotée à la bourse des valeurs de Stockholm. En 1989, année la plus récente pour laquelle des chiffres sont disponibles, elle a réalisé un chiffre d'affaires au niveau mondial de 2,145 milliards d'écus dont 780 millions d'écus dans la Communauté.

Alfa-Laval est l'un des premiers fabricants mondiaux d'équipements de traitement. Ses activités peuvent être réparties en trois secteurs différents :

— *industrie* : Alfa-Laval produit cinq grands types d'équipements industriels de traitement : automation, dosage et analyse, équipement d'écoulement, équipement de séparation et équipement thermique,

⁽¹⁾ JO n° L 395 du 30. 12. 1989, p. 1, version rectifiée : JO n° L 257 du 21. 9. 1990, p. 13.

⁽²⁾ JO n° C 275 du 22. 10. 1991, p. 6.

- *alimentaire*: Alfa-Laval produit pratiquement tous les types de machines utilisées dans l'industrie alimentaire. Ces produits sont utilisés pour la fabrication, le stockage, la pasteurisation, etc., des produits laitiers, des jus de fruits, des huiles et des graisses, des vins et des bières, du poisson et de la viande, et pour toute une large gamme d'autres denrées alimentaires,
- *équipement agricole*: Alfa-Laval est un des grands producteurs d'équipements de traitement et de contrôle dans ce secteur.

III. OPÉRATION DE CONCENTRATION DE DIMENSION COMMUNAUTAIRE

Si elle se réalisait, l'offre publique de Tetra Pak d'acquérir la totalité du capital d'Alfa-Laval constituerait une concentration au sens de l'article 3 paragraphe 1 point b) du règlement (CEE) n° 4064/89. Les seuils indiqués à l'article 1^{er} paragraphe 2 dudit règlement sont également atteints, et les parties ne réalisent pas plus de deux tiers de leur chiffre d'affaires communautaire total dans un seul et même État membre. L'opération notifiée a donc une dimension communautaire.

IV. ANALYSE

A. Introduction

La Commission a examiné les liens horizontaux et verticaux entre les gammes de produits d'Alfa-Laval et de Tetra Pak. Ils se limitent à ce qui suit :

- les seuls effets horizontaux qu'entraînerait la concentration portent sur le conditionnement de potages liquides. Les deux sociétés ont un procédé qui peut être utilisé pour cette opération,
- en termes verticaux, Alfa-Laval vend des services d'ingénierie de nature technique pour l'industrie mécanique, des tuyaux en acier inoxydable, des valves et des colliers ainsi que des échangeurs de chaleur. Ces produits sont utilisés par Tetra Pak pour la fabrication de ses machines conditionneuses.

Étant donné le chevauchement très limité constaté à cet égard entre ces deux sociétés et la position très modeste qu'elles occupent sur le marché dans les domaines qui viennent d'être indiqués, la Commission considère que pour ce qui est du chevauchement horizontal et vertical de leurs gammes de produits, l'opération ne pose aucun problème de compatibilité avec le marché commun.

Néanmoins, même si techniquement parlant, les liens verticaux entre Tetra Pak et Alfa-Laval se limitent à ce qui vient d'être indiqué plus haut, les deux sociétés produisent cependant des équipements qui présentent une certaine complémentarité du point de vue du consommateur. Alfa-Laval produit tous les équipements utilisés pour

le traitement du lait et des jus de fruits jusqu'au stade du conditionnement. Tetra Pak produit les machines utilisées pour conditionner ce lait et ces jus. L'entreprise résultant de la fusion serait donc en mesure d'offrir une gamme de produits plus complète couvrant désormais l'ensemble des machines utilisées par le fabricant de produits laitiers ou de jus de fruits.

La nécessité de procéder à une évaluation complète de la nature et de la portée des effets potentiels résultant de cette complémentarité verticale a été la raison qui a amené la Commission, le 19 mars 1991, à engager la procédure dans cette affaire, conformément à l'article 6 paragraphe 1 point c) du règlement (CEE) n° 4064/89. Dans la décision d'ouverture de la procédure, la Commission a considéré notamment que les problèmes suivants appelaient des vérifications poussées :

- i) si la possibilité d'offrir une gamme de produits plus complète que celle de ses concurrents actuels ou potentiels devait conférer à Tetra Pak un avantage significatif pour ses ventes ultérieures de machines conditionneuses, cela pourrait avoir pour effet de créer ou de renforcer des positions dominantes sur les marchés de ces machines et de leurs cartons. Étant donné que Tetra Pak détient actuellement des parts de marché élevées sur les divers marchés de l'emballage et des cartons, il est apparu que cette question méritait d'être examinée avec un soin particulier ;
- ii) pour ses ventes d'équipements de traitement pour le lait ou les jus de fruits, la société résultant de la fusion pourrait également offrir une gamme de produits plus complète comprenant à la fois l'équipement pour le traitement et celui pour le conditionnement. Si cette possibilité devait lui conférer un avantage significatif lors de la vente d'équipements de traitement, l'opération pourrait créer ou renforcer des positions dominantes sur les marchés des différents types de machines de traitement.

B. Effets de la concentration sur les opérations de Tetra Pak

1. Introduction

La Commission a étudié les effets de la concentration sur les marchés suivants sur lesquels Tetra Pak est présente. La Commission considère que ces marchés constituent les marchés des produits en cause pour analyser la concentration dans le cadre du règlement :

- le marché des machines servant au conditionnement de liquides alimentaires en cartons dans des conditions aseptiques et le marché des cartons utilisés par ces machines,
- le marché des machines utilisées pour le conditionnement de liquides alimentaires en cartons dans des conditions non aseptiques et le marché des cartons utilisés par ces machines.

2. Définition du marché en cause

Les machines de conditionnement aseptique qui utilisent des cartons sont des machines techniquement avancées qui peuvent conditionner des liquides ou des semiliquides aseptiques dans des boîtes de carton tout en assurant qu'aucun micro-organisme n'est introduit dans le liquide en question. Actuellement ces machines sont très utilisées pour conditionner le lait traité selon le procédé UHT (ultra haute température) et les jus de fruits traités sous conditions aseptiques.

Les matériels éventuellement substituables à ces machines qui ont été examinés par la Commission sont les suivants :

- machines de conditionnement aseptique utilisant d'autres matériaux d'emballage tels que le verre ou le plastique,
- machines de conditionnement non aseptique utilisant le carton, le verre ou le plastique.

Ces matériels sont les substituts les plus proches possible sur le marché tel qu'il a été défini. S'il s'avère que ces produits ne font pas partie du marché en cause aux fins de l'examen de la notification, il est inutile d'examiner des substituts encore plus éloignés du produit considéré, tels que les boîtes métalliques.

Pour juger si les substituts possibles mentionnés plus haut aux machines de conditionnement aseptique en cartons constituent en fait des solutions de rechange raisonnables, la Commission a procédé à une enquête approfondie. Elle a notamment adressé un questionnaire détaillé à un grand nombre de laiteries sur tout le territoire de la Communauté ainsi qu'aux principaux concurrents d'Alfa-Laval et de Tetra Pak ainsi qu'à Alfa-Laval et à Tetra Pak elles-mêmes.

2.1. Les machines de conditionnement non aseptique ne sont pas des substituts raisonnables aux machines de conditionnement aseptique

Les éléments suivants montrent que l'élasticité de la demande entre ces deux types de machines est faible et que, de ce fait, elles ne peuvent raisonnablement se substituer l'une à l'autre.

i) Nature du produit fini : durée de conservation

Les liquides sous conditionnement aseptique ont en général une durée de conservation beaucoup plus longue que ceux sous conditionnement non aseptique. D'une manière générale, un lait sous conditionnement aseptique aura une durée de conservation de six mois contre moins d'un mois dans l'autre cas.

ii) Méthode de distribution

La différence de durée de conservation et de stabilité entre le produit sous conditionnement aseptique et le

produit sous conditionnement non aseptique a des répercussions importantes sur les méthodes de distribution. Les jus de fruits et le lait sous conditionnement non aseptique doivent en permanence être maintenus réfrigérés. Ce n'est pas le cas des produits sous conditionnement aseptique. Cela est une des raisons pour lesquelles les acheteurs du produit fini peuvent très difficilement à court ou à moyen terme abandonner les produits sous conditionnement aseptique au profit de produits sous conditionnement non aseptique à la suite d'une augmentation de prix légère mais significative. Cette substitution impliquerait également qu'ils investissent dans des installations de réfrigération nouvelles ou complémentaires pour la distribution et/ou la vente.

iii) Goût

Les liquides sous conditionnement non aseptique sont plus chers que ceux présentés sous conditionnement aseptique, ce qui s'explique essentiellement par des frais de distribution, de stockage et de présentation plus élevés ainsi que par des pertes plus importantes. C'est donc bien la nature du produit fini sous son aspect gustatif et non celle du procédé de conditionnement qui revêt une importance primordiale pour l'acheteur du produit fini.

iv) Le processus de conditionnement ne représente pas plus de 10 % du prix du produit fini pour le lait et les jus de fruits. Ainsi, une augmentation de 10 % du coût total de l'emballage (machine et carton) pourrait ne représenter qu'une hausse de prix de 1 % au niveau du produit fini. Comme on l'a expliqué plus haut, l'acheteur final et le détaillant considèrent que les deux types de produits finis (conditionnement aseptique et conditionnement non aseptique) ne sont que partiellement substituables l'un à l'autre, notamment pour des raisons qui ne tiennent pas au prix. Il faudrait donc une très forte augmentation du coût des systèmes de conditionnement pour les amener à modifier très sensiblement leur politique d'achat en l'axant sur les liquides sous conditionnement non aseptique et donc, après un certain laps de temps, pour provoquer un déplacement similaire de la demande en faveur des conditionneuses non aseptiques.

v) Dans le cadre des vérifications auxquelles elle a procédé, la Commission a demandé à un grand nombre de laiteries et de fournisseurs de conditionneuses aseptiques et non aseptiques d'indiquer comment ils réagiraient à une hausse de prix dans le secteur des conditionneuses aseptiques en général. Leurs réponses montrent que, entre ces deux types de machines, l'élasticité de la demande par rapport au prix est très faible. Plus de 75 % des personnes ayant répondu estiment qu'il faudrait une hausse de prix supérieure à 20 % pour les amener à modifier dans l'avenir leurs programmes d'achats pour les axer sur le conditionnement non aseptique.

À la lumière de ces éléments, la Commission conclut que les conditionneuses non aseptiques ne constituent pas un substitut réaliste et raisonnable aux conditionneuses aseptiques.

2.2. Les conditionneuses aseptiques utilisant des matériaux autres que le carton ne sont pas des substituts raisonnables aux systèmes basés sur le carton

Les liquides aseptiques conditionnés en cartons représentent plus de 90 % de l'ensemble des liquides sous conditionnement aseptique. Il est cependant possible de conditionner des liquides aseptiques sous plastique ou sous verre. La Commission a donc examiné dans quelle mesure ces méthodes de conditionnement constituent des substituts raisonnables au conditionnement aseptique en cartons. Toutes les informations dont la Commission dispose montrent que ces produits ne font pas partie du ou des marchés en cause aux fins de la présente affaire et qu'ils constituent des substituts plutôt imparfaits aux systèmes de conditionnement en cartons. Les raisons en sont les suivantes.

i) Caractéristiques physiques de l'emballage

Les produits aseptiques conditionnés en cartons sont produits sous la forme de « briques ». Ils peuvent ainsi être transportés, présentés et stockés sur une surface beaucoup plus réduite que les bouteilles en verre ou en plastique. En outre, comme un emballage en carton est beaucoup plus léger qu'une bouteille en verre et qu'il occupe moins d'espace qu'une bouteille en verre ou en plastique, les frais de transport sont moindres pour les emballages en carton que pour les emballages en verre ou en plastique.

ii) Considérations d'environnement

On pourrait penser que les bouteilles en verre répondent mieux aux considérations d'environnement que les cartons. La Commission s'est donc demandé si l'on pouvait s'attendre à ce que dans un avenir prévisible les systèmes de conditionnement en cartons soient remplacés, pour des raisons tenant à de telles considérations, par des systèmes d'embouteillage sous verre. Elle est arrivée à la conclusion que cela ne sera pas le cas. Les réponses au questionnaire de la Commission montrent que les acheteurs et les loueurs ainsi que les fabricants de machines de conditionnement ne s'attendent pas à une telle substitution dans un avenir prévisible.

iii) Comme on l'a indiqué plus haut, les coûts de conditionnement ne représentent qu'une petite partie de l'ensemble des coûts de distribution de liquides sous conditionnement aseptique. C'est pourquoi la décision d'un détaillant d'acheter un liquide conditionné sous un certain matériau plutôt que sous un autre ne sera affectée que dans des proportions limitées par une hausse de prix légère mais significative des systèmes de conditionnement aseptique en cartons.

iv) Un certain nombre de questions ont été posées aux laiteries et aux fabricants de machines de conditionnement afin de déterminer dans quelle mesure une hausse de prix significative des systèmes de condition-

nement aseptique en cartons entraînerait un report important de la demande sur les systèmes de conditionnement aseptique utilisant d'autres matériaux que ce dernier. Les réponses montrent que, entre ces deux catégories de produits, l'élasticité de la demande par rapport au prix est très faible. Plus de 75 % des personnes ayant répondu estiment qu'il faudrait une hausse de prix supérieure à 20 % pour les amener à modifier dans l'avenir leur programme d'achat en abandonnant le conditionnement aseptique en cartons au profit de systèmes de conditionnement aseptique sous verre ou sous plastique.

Pour ces raisons, la Commission a été amenée à conclure que, pour l'examen de la notification, les machines de conditionnement aseptique sous plastique et sous verre ne font pas partie du même marché de produits en cause que les machines pour conditionnement aseptique en cartons.

2.3. Le marché géographique de référence

Les machines de conditionnement aseptique de Tetra Pak et de son principal concurrent, PKL Verpackungssysteme GmbH (« PKL »), sont vendues dans toute la Communauté. Selon les informations dont la Commission dispose, le type et la nature des machines fournies par Tetra Pak et PKL dans différentes parties de la Communauté ne présentent pas de différences importantes. Les sociétés recourent à des systèmes de distribution similaires pour vendre leurs machines sur le territoire de la Communauté. La Commission en conclut que les conditions de concurrence dans l'ensemble de la Communauté pour les produits en cause sont suffisamment homogènes pour que l'on puisse admettre, pour l'examen de la concentration, que le marché géographique de référence est l'ensemble du marché communautaire.

3. Position dominante

3.1. Introduction

Pour déterminer si Tetra Pak détient une position dominante sur les marchés des produits en cause tels qu'ils ont été définis plus haut, la Commission a examiné un certain nombre de facteurs énoncés à l'article 2 paragraphe 1 du règlement (CEE) n° 4064/89 dont elle estime qu'ils doivent être pris en considération dans une telle analyse.

3.2. Parts de marché

Tetra Pak détient actuellement une part de marché supérieure à 90 % pour la location et la vente de machines de conditionnement aseptique en cartons. Elle détient cette part de marché depuis très longtemps.

3.3. Taille et importance des concurrents

Une part de marché aussi élevée que 90 % est un indice assez probant de l'existence d'une position dominante. Néanmoins, dans certains cas, au demeurant assez rares, une part de marché même aussi élevée peut ne pas nécessairement aboutir à une situation de dominance. En parti-

culier, si des concurrents suffisamment actifs sont présents sur le marché, ils peuvent empêcher la société détentrice de cette part de marché importante d'agir dans une mesure appréciable indépendamment des pressions qui s'exercent habituellement sur un marché concurrentiel.

Il est apparu à la Commission qu'actuellement le seul concurrent de Tetra Pak sur le marché en cause est PKL. Toutefois, PKL est une petite société aux moyens financiers et matériels limités. De ce fait, même si elle pouvait être considérée comme un concurrent effectif de Tetra Pak, elle ne serait pas en mesure, à court terme, d'assurer une couverture suffisante du marché. Cette incapacité à réagir rapidement à une modification de la demande limite sa possibilité d'entraver réellement la liberté commerciale de Tetra Pak. En outre, les machines de Tetra Pak et de PKL diffèrent très sensiblement sur le plan technique. En particulier, les machines à rouleau continu de Tetra Pak offrent plus de facilités pour le maniement des cartons prédécoupés pour le conditionnement de liquides mais ne sont pas en mesure de conditionner des liquides contenant des particules.

3.4. Substituabilité au niveau de l'offre — Barrières à l'entrée

La Commission a également recherché quels pourraient être les arrivants potentiels sur le marché des produits en cause et sur le marché géographique de référence pour voir si la menace est suffisamment forte pour empêcher Tetra Pak d'agir dans une mesure appréciable indépendamment des pressions du marché, ce qui est une caractéristique de la dominance.

Bien qu'elle ait identifié au moins un arrivant potentiel, la Commission estime que les barrières à l'entrée sont suffisamment élevées pour empêcher celui-ci — ainsi que d'autres — de limiter très sensiblement la liberté d'action de Tetra Pak, tout au moins à court terme. Les raisons en sont les suivantes :

- Tetra Pak détient de nombreux brevets qui sont utiles pour la production d'une machine de conditionnement aseptique en cartons. D'autres arrivants potentiels n'ont pas de tels brevets à leur disposition,
- les réponses au questionnaire de la Commission montrent que l'un des facteurs qui déterminent le plus le choix d'un acheteur potentiel d'une machine de conditionnement aseptique en cartons est la réputation du matériel. En effet, étant donné qu'une défaillance dans la stérilité du conditionnement peut entraîner la production de lait invendable et donc des pertes financières considérables avant qu'elle ne soit détectée, il est très important que le fabricant d'une machine puisse apporter la preuve de la fiabilité de

son matériel en ce qui concerne la stérilité du produit fini. Les réponses au questionnaire montrent que pour les laiteries le matériel de Tetra Pak remplit ces conditions. Il sera de ce fait très difficile pour un nouveau fabricant, tout au moins à court terme, de pénétrer sur ce marché,

- une machine pour le conditionnement aseptique en cartons est un matériel très complexe et il faudrait investir un savoir-faire spécialisé et des ressources considérables pour accéder au marché. Étant donné qu'il s'agit d'un marché arrivé à maturité et rigide par nature (voir plus haut), un arrivant potentiel court le risque considérable que son investissement ne soit pas rentable. Il est permis de penser que ces facteurs limitent la probabilité d'une entrée sur le marché dans un avenir proche.

Selon les informations dont dispose la Commission, à l'exception de Elopak/Shikoku, aucun fabricant de machines de conditionnement aseptique en cartons ayant des activités importantes en dehors de la Communauté n'est susceptible d'entrer sur le marché communautaire dans un avenir proche.

Pour toutes ces raisons, la Commission considère que l'entrée peu probable de nouveaux concurrents sur le marché signifie que Tetra Pak ne sera pas empêchée d'agir dans une mesure appréciable indépendamment de ses concurrents, de ses clients et, en dernier ressort, des consommateurs.

3.5. Conclusion

La Commission est amenée à conclure que Tetra Pak détient une position dominante sur le marché des machines de conditionnement aseptique en cartons dans l'ensemble de la Communauté.

4. Pas de renforcement d'une position dominante

Tetra Pak occupant une position extrêmement forte sur ce marché, la Commission a examiné très soigneusement si l'opération renforce d'une manière ou d'une autre cette position. Devant une dominance aussi marquée, la Commission doit se montrer particulièrement vigilante. Dans de tels cas en effet, un renforcement même très modéré de la puissance commerciale peut avoir des effets négatifs disproportionnés sur les conditions de concurrence.

La Commission a examiné en particulier si l'opération serait de nature à donner à Tetra Pak certains avantages commerciaux ou autres sur les fournisseurs de machines non intégrées de conditionnement aseptique en cartons et donc à limiter la croissance de concurrents existants ou à barrer l'entrée à des concurrents potentiels. Cette préoccupation se justifie d'autant plus dans la présente affaire que

les barrières tant techniques que commerciales à l'entrée sur le marché pour les machines de conditionnement aseptique en cartons sont déjà très importantes et que de nouvelles barrières, parce qu'elles fermeraient encore davantage le marché à des concurrents potentiels, poseraient des problèmes très sérieux.

Toutes les enquêtes détaillées menées par la Commission amènent à conclure que la création d'une ligne complète de traitement et de conditionnement au sein d'une seule entreprise ne conférera pas en fait à Tetra Pak un avantage réellement significatif de nature à accroître la difficulté d'entrer ou de pénétrer de concurrents actuels ou potentiels. La raison sous-jacente en est que les machines en question constituent deux catégories bien distinctes en termes techniques et commerciaux. Cette conclusion s'impose pour les raisons suivantes :

- c'est uniquement au cas où les machines de traitement et de conditionnement sont achetées simultanément que la possibilité d'offrir ces deux types de machines pourrait présenter une importance potentielle. Le marché communautaire de ces lignes de traitement est arrivé à maturité. Selon les chiffres dont dispose la Commission, moins de 5 % de l'ensemble des achats de machines de conditionnement effectués ces trois dernières années ont été couplés avec des achats de machines de traitement. Cela rend pratiquement insignifiant tout avantage potentiel offert à Tetra Pak du fait de la concentration.

Par ailleurs, lorsqu'on a demandé aux acheteurs de machines de conditionnement aseptique en cartons de classer par ordre d'importance les facteurs entrant en ligne de compte dans la décision d'acheter telle marque de machines de conditionnement aseptique en cartons plutôt que telle autre (prix, fiabilité, vitesse, etc.), la possibilité de pouvoir acquérir à la fois des machines de conditionnement et des machines de traitement chez le même fournisseur est systématiquement considérée comme le moins important des neuf choix présentés. Même lorsqu'on leur a demandé de procéder à un classement similaire pour les cas où ils achèteraient simultanément des machines de conditionnement et des machines de traitement, la possibilité de se procurer chez un même fournisseur ces deux types de machines a été là encore considérée comme le moins important des neuf choix suggérés,

- un certain nombre de concurrents actuels et potentiels importants et puissants sont présents sur les marchés des machines de traitement. Pour cette raison, si un concurrent actuel ou potentiel de Tetra Pak estimait avantageux d'offrir à la fois des machines pour le conditionnement et des machines pour le traitement, il serait tout à fait en mesure de le faire,
- il convient également de noter qu'aucun concurrent actuel ou potentiel connu de Tetra Pak sur le marché du conditionnement aseptique en cartons n'a estimé que ses perspectives d'expansion ou d'entrée seraient entravées par la concentration,

- l'interface entre une machine pour conditionnement aseptique et une machine pour transformation aseptique n'est pas compliquée du point de vue technique ou de sa conception. On peut donc facilement remplacer une machine de Tetra Pak par celle d'un autre fabricant et assurer son bon raccordement à une machine de traitement existante, même si cette machine est fabriquée par Alfa-Laval. Il faut remarquer à cet égard que la technologie utilisée dans une machine de traitement aseptique est simple. Il n'y a donc pas de risque réel que les machines de traitement aseptique d'Alfa-Laval soient difficiles à raccorder à des conditionneuses autres que celles de Tetra Pak,

- les laiteries et les producteurs de jus de fruits sont en général de grosses entreprises ayant un pouvoir d'achat élevé.

À la lumière de ces facteurs, la Commission conclut que la concentration ne renforcera pas la position dominante qu'occupe actuellement Tetra Pak sur ce marché.

Pour arriver à cette conclusion, la Commission n'a pas négligé sa décision 88/501/CEE⁽¹⁾ dans le cas « Tetra Pak I (licence BTG) » — confirmée par le jugement du Tribunal de première instance, du 10 juillet 1990, dans l'affaire T-51/89⁽²⁾. Dans ce cas, la Commission a considéré que Tetra Pak a abusé de sa position dominante sur le marché de l'emballage en carton aseptique en acquérant une compagnie qui détenait une licence pour un nouveau processus de conditionnement et, par là même, empêchant ses concurrents d'accéder à cette nouvelle technologie. La Commission considère néanmoins que la nouvelle fusion ne crée pas une structure qui pourrait faciliter de tels abus.

5. Activités de Tetra Pak en ce qui concerne les machines non aseptiques et les cartons prédécoupés

5.1. Sur le marché des machines de conditionnement non aseptique en cartons Tetra Pak détient une part de marché très élevée qui est cependant plus faible pour le marché des machines de conditionnement aseptique en cartons. Le raccordement entre une machine de conditionnement non aseptique et une ligne de traitement est encore plus simple qu'un raccordement entre une conditionneuse aseptique et une ligne de traitement. De ce fait, les raisons pour lesquelles la concentration ne renforcera pas la position dominante de Tetra Pak sur le marché aseptique valent encore bien plus sur le marché des emballages non aseptiques. La Commission estime donc que l'opération ne créera pas ou ne renforcera pas une position dominante de Tetra Pak sur le marché du conditionnement non aseptique en cartons.

⁽¹⁾ JO n° L 272 du 4. 10. 1988, p. 27.

⁽²⁾ Recueil 1990, p. II-309.

5.2. Le marché des cartons prédécoupés constitue un marché de produits en cause distinct pour l'appréciation de cette affaire par la Commission et de bonnes raisons portent à conclure que Tetra Pak occupe une position dominante au moins sur le marché des cartons prédécoupés destinés aux machines de conditionnement aseptique. L'existence d'une telle position dominante résulte directement de la position de force qu'occupe cette société sur le marché des conditionneuses. Actuellement, Tetra Pak est seule à fournir les cartons prédécoupés pour les conditionneuses aseptiques qu'elle a fabriquées. Elle détient plus de 80 % du marché général des cartons prédécoupés pour les conditionneuses aseptiques. Elle bénéficie donc d'une infrastructure existante de production, de distribution et de commercialisation d'une dimension inégalable par ses concurrents. Surtout, étant donné l'importance primordiale que représente pour les acheteurs la préservation de la stérilité, cette société dispose d'un très gros avantage lorsqu'elle vend les cartons pour ses machines. En effet, en raison des conséquences graves qu'auraient des défaillances au niveau de la stérilité, les clients auront toujours tendance à acheter les cartons auprès du producteur de la machine. Il en résulte donc que, si l'opération ne crée pas ou ne renforce pas une position dominante sur le marché des conditionneuses aseptiques, la concentration n'entraînera pas le renforcement d'une position dominante éventuelle sur les marchés des cartons.

C. Effets de la concentration sur les activités d'Alfa-Laval

1. Les marchés des produits en cause

Alfa-Laval produit une large gamme d'équipements de traitement utilisés dans un certain nombre de secteurs. Les craintes de la Commission dans la présente affaire portent sur les effets possibles de la complémentarité verticale entre les conditionneuses aseptiques de Tetra Pak et les machines produites par Alfa-Laval qui pourraient précéder une machine Tetra Pak sur une ligne de traitement.

Après avoir examiné le secteur des machines pour le traitement du lait, la Commission a mis en évidence un certain nombre de stades par lesquels le lait passe au cours de son traitement en vue d'un conditionnement aseptique. Chaque stade fait appel à des machines qui entrent dans une catégorie particulière de produits et qui ne peuvent pas se substituer aux machines utilisées dans une autre catégorie.

Les stades et les types de machines peuvent être schématisés comme suit :

- le *séparateur* enlève la matière grasse du lait et de la crème,
- l'*équipement de standardisation* assure une teneur standardisée en matières grasses du lait et de la crème,
- l'*échangeur de chaleur à plaques* détruit les bactéries pathogènes dangereuses pour l'homme. Le produit ainsi obtenu peut alors être conditionné comme lait pasteurisé par une conditionneuse non aseptique,

- l'*unité de transformation aseptique* détruit les micro-organismes responsables de la dégradation rapide du lait. Une unité UHT porte le lait à 140° et le refroidit très rapidement. S'il est conditionné aseptiquement, ce lait a une durée de conservation allant jusqu'à six mois.

La Commission est tout à fait consciente que l'on pourrait présenter d'autres classifications des machines utilisées sur une chaîne de traitement du lait et que parmi celles-ci on pourrait faire figurer les pompes, les valves, les réservoirs de stockage et les systèmes de contrôle. Toutefois, les informations dont dispose la Commission montrent que la position d'Alfa-Laval sur ces derniers marchés n'est pas sensiblement différente de ce qu'elle est sur ceux mentionnés plus haut et que ces marchés présentent des caractéristiques techniques et commerciales similaires à celles qui sont définies. Dans ces conditions, la Commission estime que l'inclusion ou l'exclusion des produits précités comme marchés supplémentaires de produits en cause affectés par cette opération ne modifierait pas l'analyse développée ci-après. Pour analyser la concentration notifiée la Commission considère donc que les marchés des produits en cause pour les activités d'Alfa-Laval dans le domaine des machines destinées au traitement du lait sont les catégories de machines mentionnées ci-dessus. Pour des raisons similaires, cette classification est également applicable pour l'analyse des effets de la concentration sur le secteur du traitement des jus de fruits.

2. Le marché géographique de référence

Les machines qui sont vendues dans les catégories mentionnées plus haut sont matériellement identiques dans l'ensemble de la Communauté. Les sociétés utilisent des systèmes de distribution similaires pour leurs machines dans l'ensemble de la Communauté. La Commission en conclut donc que les conditions de concurrence dans l'ensemble de la Communauté pour les produits en question sont suffisamment homogènes pour que l'on puisse présumer que le marché géographique de référence pour l'examen de la notification est l'ensemble du territoire communautaire.

3. Position dominante

3.1. Parts de marché

Selon les informations dont dispose la Commission, les parts de marché en 1990 pour les catégories de produits en cause étaient les suivantes :

- séparateurs : Westfalia [...] ⁽¹⁾, Alfa-Laval [...], autres [...],
- équipements de standardisation : Alfa-Laval [...], APV [...], autres [...],
- échangeurs de chaleur : Alfa-Laval [...], APV [...], autres [...],

⁽¹⁾ Dans le texte de la présente décision destiné à la publication, certaines informations ont été omises, conformément aux dispositions de l'article 17 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 4064/89 concernant la non-divulgence des secrets d'affaires.

— systèmes pour conditionnement aseptique : Alfa-Laval [...], Finnah [...], APV [...], Stork [...], autres [...].

3.2. Taille et importance des concurrents

Un certain nombre de concurrents importants opèrent sur tous les marchés en cause qui viennent d'être indiqués. Certains d'entre eux, APV en particulier, sont de grosses sociétés disposant de ressources importantes. Il convient cependant de noter que, pour les séparateurs, les équipements de standardisation et les systèmes de traitement aseptique, Alfa-Laval détient des parts de marché très importantes.

3.3. Substituabilité au niveau de l'offre

3.3.1. Marchés voisins

Au niveau de l'offre, le degré de substituabilité est très élevé entre les séparateurs, les équipements de standardisation et les échangeurs de chaleur à plaques pour le traitement du lait et les équipements similaires pour d'autres usages y compris la brasserie, les industries alimentaires et les utilisations pharmaceutiques. Les machines utilisées dans ces différents secteurs nécessitent peu d'adaptation pour être utilisées dans celui du lait. La plupart des fabricants de ces machines réalisent un pourcentage élevé de leur chiffre d'affaires en dehors du secteur des produits laitiers et des jus de fruits.

3.3.2. Arrivants potentiels sur le marché

Le savoir technique nécessaire pour fabriquer des séparateurs, des équipements de standardisation, des échangeurs de chaleur à plaques et des conditionneuses aseptiques n'est pas particulièrement difficile à acquérir. Ce sont des considérations financières et commerciales plutôt que l'existence de barrières techniques ou réglementaires à l'entrée qui dicteront la décision d'entrer ou non sur l'un des marchés mentionnés plus haut.

4. Conclusion

À la lumière de ce qui précède, il y a donc lieu de conclure que, en ce qui concerne les marchés de produits en cause définis plus haut, si Alfa-Laval occupe bien une position de tête sur lesdits marchés, elle ne détient pas pour autant un pouvoir de marché suffisant pour agir dans une mesure appréciable indépendamment de ses concurrents, de ses clients et, en dernier ressort, des utilisateurs de ses produits. Par conséquent, avant la concentration, Alfa-Laval ne détient pas une position dominante qui pourrait être renforcée par cette opération.

5. Pas de création de position dominante pour Alfa-Laval

La Commission a procédé à une enquête approfondie pour déterminer si la possibilité, pour une seule entre-

prise, d'offrir à la fois des machines de conditionnement et des machines de traitement conférerait à la société résultant de la fusion un avantage sur ses concurrents dans le domaine des machines pour le traitement de liquides alimentaires tel que l'on pourrait s'attendre à ce que, après un certain temps, elle acquière une position dominante sur les marchés identifiés.

Les résultats de cette enquête amènent à conclure qu'il n'y aura pas en fait création d'une telle position dominante. Plusieurs raisons pour lesquelles la possibilité d'offrir à la fois des machines de traitement et des machines de conditionnement ne conférerait pas à Alfa-Laval des avantages sur ses concurrents tels que l'on pourrait s'attendre à ce que sa situation évolue vers une position dominante sont, *mutatis mutandis*, similaires à celles qui ont été développées plus haut pour les opérations de conditionnement aseptique de Tetra Pak. Ces raisons sont, en particulier, les suivantes :

- les lignes complètes (ou installations « clé en main ») représentent moins de 5 % du montant total des ventes d'équipements de transformation,
- les technologies utilisées pour les machines de conditionnement et les machines de traitement sont très nettement différentes,
- le raccordement entre les machines de conditionnement et les machines de traitement n'est pas une opération compliquée,
- les laiteries et les producteurs de jus de fruits ont un pouvoir d'achat très important.

En outre, étant donné que les machines de traitement font appel à une technologie assez simple, il est très facile de remplacer la machine d'un fabricant donné (qu'il s'agisse d'un séparateur, d'un équipement de standardisation, d'un échangeur de chaleur à plaques ou d'une unité de traitement aseptique) par celle d'un autre fabricant. La plupart des « chaînes de lait » sont constituées de machines provenant de fournisseurs différents et il n'y a véritablement aucun avantage à acheter la totalité des machines composant la chaîne auprès d'un seul fournisseur.

Lorsqu'on a demandé aux acheteurs des quatre types de machines de traitement de classer par ordre d'importance les facteurs entrant en ligne de compte dans la décision d'acheter telle marque de machines de conditionnement aseptique en cartons plutôt que telle autre (prix, fiabilité, vitesse, etc.), la possibilité de pouvoir acquérir à la fois des machines de conditionnement et des machines de traitement chez le même fournisseur est systématiquement considérée comme le moins important des neuf choix présentés. Même lorsqu'on leur a demandé de procéder à un classement similaire pour les cas où ils achèteraient simultanément des machines de conditionnement et de traitement, la possibilité de se procurer chez un même fournisseur ces deux types de machines a été, là encore, considérée comme le moins important des neuf choix suggérés.

À la lumière de ces éléments, la Commission considère que la concentration ne créera pas une position dominante qui aurait pour résultat d'entraver de manière significative une concurrence effective dans le Marché commun sur aucun des marchés des équipements pour la transformation des liquides alimentaires identifiés plus haut.

V. CONCLUSION

La Commission conclut que la concentration notifiée est compatible avec le Marché commun au sens de l'article 2 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 4064/89,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

La concentration notifiée entre Tetra Pak et Alfa-Laval est déclarée compatible avec le Marché commun.

Article 2

Tetra Pak International SA,
70, avenue Général-Guisan,
PO Box 446,
CH-1009 Pully (Lausanne)

et

Alfa-Laval AB,
PO Box 12150,
S-102 24 Stockholm

sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 19 juillet 1991.

Par la Commission

Leon BRITTAN

Vice-président