

II

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

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 12 novembre 1992

déclarant la compatibilité avec le marché commun d'une concentration

(Affaire n° IV/M.222 — Mannesmann/Hoesch)

Règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil

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

(93/247/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 demande de l'Office fédéral allemand des ententes (*Bundeskartellamt*) du 29 juin 1992 visant à faire examiner l'affaire conformément à l'article 9 paragraphe 2 du règlement,

vu la décision prise par la Commission, le 14 juillet 1992, d'engager la procédure dans cette affaire,

après avoir donné aux entreprises concernées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission,

après consultation du comité consultatif en matière de concentrations⁽²⁾,

considérant ce qui suit :

I. L'OPÉRATION NOTIFIÉE

(1) Les entreprises Mannesmannröhrenwerke AG (MRW) et Hoesch AG (Hoesch) ont l'intention de

mettre en commun leurs activités dans le domaine des tubes en acier de précision en constituant une nouvelle entreprise commune détenue à 50 % par chaque société et dénommée Mannesmann Hoesch Präzisionsrohr GmbH (MHP). MRW y transférera ses ateliers de Brackwede, Holzhausen, Remscheid et Wickede ainsi que sa participation de 75 % dans Robur Buizenfabriek à Helmond (Pays-Bas). En outre, les ateliers de production de tubes en acier de précision de Mannesmannröhrenwerk Sachsen GmbH (MRS) travailleront à la demande pour MHP. Hoesch transférera ses ateliers de Hamm ainsi que sa participation de 100 % dans Schulte Rohrbearbeitung GmbH à Drensteinfurt.

(2) En ce qui concerne les tubes en acier normaux, Hoesch transférera dans MRW à titre de contrepartie sa filiale à 100 %, Hoesch Tubular Products Corporation aux États-Unis d'Amérique (HTP), et lui donnera une participation de 50 % dans sa filiale à 100 %, Gebr. Fuchs GmbH à Siegen (Fuchs). De ce fait, Fuchs deviendra une entreprise commune détenue à 50 % par MRW et Hoesch. La partie des ateliers que Hoesch possède à Hamm pour la production de tubes d'acier normaux et qui est destinée à être transférée dans MHP travaillera à la demande pour MRW. Hoesch n'exerce pas d'autres activités dans le domaine des tubes en acier normaux.

(3) Les activités que MRW exerce actuellement dans le domaine des tubes en acier normaux ainsi que ses filiales au Brésil et en Turquie qui produisent des tubes en acier ne font pas partie de l'accord. MRW et Hoesch (par l'intermédiaire de Krupp) détiennent

⁽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 128 du 8. 5. 1993, p. 3.

nent chacune une participation de 11 % dans une petite aciérie allemande, NMH Stahlwerke GmbH. Cette entreprise possède une filiale productrice de tubes en acier, Rohrwerk Neue Maxhütte GmbH [...] ⁽¹⁾. Ces activités dans le domaine des tubes d'acier ne font pas non plus partie de l'opération de concentration.

- (4) Étant donné que les opérations mentionnées ci-dessus sont réalisées par les mêmes parties et concernent les mêmes secteurs de l'économie, chaque opération faisant partie d'un accord global conclu entre les parties pour restructurer leurs activités dans le domaine des tubes en acier, elles doivent être considérées comme une opération de concentration au sens de l'article 3 du règlement (CEE) n° 4064/89 (ci-après, « le règlement »), opération qui comprend la création des deux entreprises communes, à savoir MHP et Fuchs, et l'acquisition du contrôle de HTP par MRW.

II. LES PARTIES

- (5) MRW exerce ses activités dans le domaine de la production, de la transformation et de la distribution de tubes d'acier. Il s'agit d'une filiale à 75 % de Mannesmann AG. Cette dernière est un groupe allemand diversifié dont les activités s'exercent dans les domaines de la construction mécanique et de l'ingénierie des industries de transformation, des technologies de l'information, de l'électrotechnique, de la fabrication des pièces automobiles, de la production, de la transformation et de la commercialisation de produits sidérurgiques ainsi que de la fourniture des services connexes. Les 25 % restants de MRW sont détenus par Thyssen Stahl AG, un producteur allemand d'acier, qui n'est pas partie à la présente opération.
- (6) Hoesch est également un producteur allemand de produits sidérurgiques qui exerce une très large gamme d'activités dans ces domaines. Hoesch sera acquis par Krupp GmbH. Ce projet a déjà été examiné au regard du traité CECA ⁽²⁾ et ne relève pas du règlement sur les concentrations pour les produits « non-CECA » concernés.

III. LES ENTREPRISES COMMUNES CONSTITUANT LA CONCENTRATION

Contrôle commun

- (7) MRW et Hoesch détiendront chacune 50 % des parts de MHP et de Fuchs. Elles auront les mêmes droits de vote et un nombre égal de représentants

des actionnaires dans les conseils de surveillance et dans le comité des actionnaires de MHP. La direction de chaque entreprise commune doit soumettre toutes les décisions commerciales importantes, soit au conseil de surveillance (Fuchs), soit au comité des actionnaires (MHP) pour approbation préalable. Ces décisions portent en particulier sur la politique de l'entreprise, la politique des prix et de la distribution ainsi que sur la planification relative aux investissements, aux questions financières et au personnel.

MHP et Fuchs seront donc contrôlés au sens de l'article 3 du règlement.

Entité économique autonome

- (8) MHP sera responsable de ses propres activités. Les parties ont convenu de fournir à MHP les ressources financières nécessaires au développement de ses activités proportionnellement à leur participation, au cas où ses propres ressources ne lui permettraient pas de réaliser ce développement et pour autant que des conditions de financement plus favorables ne puissent être trouvées ailleurs.
- (9) Fuchs est actuellement une entité autonome remplissant toutes les fonctions d'une entreprise. L'aménagement des relations de propriété ne modifiera en rien cette situation. Les parties sont convenues que Fuchs continuera à fonctionner comme une entreprise indépendante ayant sa propre stratégie de marché et que les ressources financières nécessaires à son développement lui seront fournies comme c'est le cas pour MHP.
- (10) Les deux entreprises communes seront presque totalement approvisionnées en acier par les sociétés fondatrices. L'acier représente près de 80 % des coûts de matières premières et entre 25 et 40 % du coût total de production. MHP vendra vraisemblablement une partie importante de ses produits (40 % à peu près) par l'intermédiaire des sociétés commerciales des sociétés mères. Il faut en outre tenir compte de l'existence de l'accord mutuel de production à la demande (la partie tubes en acier normaux de MHP pour le compte de MRW et toutes les activités de MRS dans le domaine de l'acier de précision pour le compte de MHP).
- (11) Malgré la persistance de relations commerciales importantes entre les sociétés fondatrices et les entreprises communes, en particulier MHP, ces relations ne sont pas de nature à modifier la conclusion générale que MHP et Fuchs opéreront comme des entreprises totalement indépendantes. Il ne faut pas oublier que, dans l'industrie de l'acier, l'intégration verticale est normale et, dans une certaine mesure, nécessaire. Tous les grands concurrents européens tels que British Steel, Usinor et ILVA sont des groupes totalement intégrés. Ils approvisionnent en acier leurs filiales productrices de tubes. Ils agissent également en tant que

⁽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-divulgateion des secrets d'affaires. Toutefois, pour la meilleure compréhension du texte, certaines informations générales ont été données dans les notes en bas de page dans les cas où il était possible de le faire sans violer l'exigence de non-divulgateion des secrets d'affaires.

⁽²⁾ Décision (non publiée) de la Commission du 15 mai 1992.

marchands pour les produits de l'acier. En outre, la valeur ajoutée apportée par les entreprises communes à l'acier fourni par les entreprises fondatrices est importante.

- (12) Étant donné que MHP et Fuchs seront dotés d'actifs importants et de ressources financières suffisantes et que leurs relations commerciales avec les entreprises fondatrices ne vont pas au-delà de la pratique normale dans ce secteur de l'économie, les deux entreprises communes doivent être considérées comme des entités économiques autonomes au sens de l'article 3 paragraphe 2 du règlement.

Absence de coordination du comportement concurrentiel d'entreprises indépendantes

- (13) Hoesch transférera toutes ses activités dans le domaine de la fabrication des tubes en acier de précision dans MHP. En ce qui concerne les tubes en acier normaux, elle transférera sa filiale à 100 % (HTP) dans MRW et garantira à cette dernière une participation de 50 % dans Fuchs. Une fois l'opération réalisée, Hoesch n'aura plus d'autres intérêts sur le marché des tubes en acier que sa participation dans les deux entreprises communes. Étant donné l'intérêt de Hoesch dans l'approvisionnement des deux entreprises communes et les surcapacités régnant sur les marchés de l'acier, la situation commerciale est telle qu'il ne serait pas raisonnable pour Hoesch de chercher à revenir sur le marché des tubes en acier.

- (14) MRW restera active sur les marchés des entreprises communes. Ce sera particulièrement le cas sur celui des tubes en acier normaux, sur lequel MRW a d'importants intérêts en dehors de Fuchs. En ce qui concerne les tubes de précision, MRW ne conservera guère d'intérêts en dehors de MHP. Il s'agira en l'occurrence :

- de sa capacité de production dans MRS, qui travaillera toutefois à la demande pour MHP,
 - de son intérêt dans Röhrenwerk Neue Maxhütte GmbH qui est un producteur de taille relativement petite
- et
- de sa participation majoritaire dans des producteurs de tubes en acier au Brésil et en Turquie, dont le niveau des ventes dans le marché commun est au demeurant négligeable.

- (15) Le règlement intérieur (*Geschäftsordnung*) du comité des actionnaires de MHP et l'accord conclu entre MRW et Hoesch en ce qui concerne Fuchs reflètent les positions relatives différentes de Hoesch, qui va se retirer du marché, et de MRW qui maintiendra des intérêts importants sur les marchés considérés.

- (16) Bien que Mannesmann AG et le futur groupe Krupp-Hoesch soient tous deux d'importants producteurs d'acier, il faut noter tout d'abord que Mannesmann transforme elle-même pratiquement la totalité de sa propre production et, ensuite, que

les activités des deux entreprises s'exercent pour l'essentiel sur des marchés de produits différents, à savoir les ronds pour tube (pré-tubes) pour Mannesmann et les produits plats (larges bandes à chaud) pour Krupp-Hoesch. En conséquence, l'incidence sur la concurrence du projet sur les marchés libres en amont, marchés qui sont déjà de très petite taille compte tenu du degré d'intégration verticale du secteur, sera négligeable.

- (17) La différenciation du produit en amont se reflète également dans les accords de livraison conclus entre les entreprises fondatrices et les entreprises communes; Mannesmann fournira des pré-tubes tandis que Krupp-Hoesch fournira les larges bandes à chaud.

- (18) Il s'ensuit que la création des entreprises communes n'entraînera pas une coordination du comportement concurrentiel d'entreprises indépendantes au sens de l'article 3 paragraphe 2 du règlement.

- (19) En conclusion, MHP et Fuchs doivent toutes deux être considérées comme des entreprises communes de nature concentrative au sens de l'article 3 paragraphe 2 du règlement.

IV. LA DIMENSION COMMUNAUTAIRE

- (20) En 1991, le chiffre d'affaires mondial total des parties à la concentration a dépassé cinq milliards d'écus (Mannesmann 13 milliards 25 millions d'écus, Hoesch 4 milliards 929 millions d'écus). Dans la Communauté, les deux parties ont un chiffre d'affaires excédant 250 millions d'écus et ne réalisent pas plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires communautaire dans un même État membre. L'opération a donc une dimension communautaire au sens de l'article 1^{er} du règlement.

V. COMPATIBILITÉ AVEC LE MARCHÉ COMMUN

A. L'industrie des tubes en acier

- (21) Le secteur des tubes en acier produit une large diversité de tubes destinés à toute une série d'usages et utilisant des procédés de production différents. En taille, les tubes vont des tubes fins de 1 millimètre de diamètre aux tubes de grand diamètre dépassant 1 mètre 60. Le poids d'un tube varie en fonction de sa taille, de quelques grammes à plus de cinq tonnes par mètre.

- (22) En général, les tubes en acier peuvent être divisés en deux grandes catégories, à savoir les tubes de précision et les tubes normaux. Ces derniers sont également appelés tubes marchands et tubes pour conduites. Les tubes de précision se distinguent des tubes normaux en premier lieu par la précision de leurs dimensions. La précision nécessaire peut être obtenue, soit directement par le procédé de production, soit en utilisant comme produit demi-fini un tube normal qui est ensuite soumis à d'autres opérations.

(23) Les tubes normaux peuvent être classés selon leur utilisation : par exemple les conduites sont utilisées pour le transport des gaz et des fluides, les tubes lisses sont principalement utilisés comme éléments de construction dans les constructions mécaniques et en acier, les tubes filetés sont utilisés dans les installations ménagères, les tubes pour chaudières et autres équipements dans les centrales électriques ainsi que dans l'industrie chimique et pétrochimique, les tubes pour chantiers pétrolifères sont utilisés dans la prospection et le forage du pétrole et du gaz tandis que les tubes profilés sont utilisés comme éléments de construction dans l'industrie mécanique, la construction des véhicules automobiles et l'ingénierie de la construction métallique. Dans les différents types de tube, on trouve des tubes sans soudure et des tubes soudés. Les tubes soudés sont fabriqués à partir de produits plats tandis que les tubes sans soudure sont fabriqués à partir de ronds à tubes. Les tubes soudés sont en général meilleur marché que les tubes sans soudure. Actuellement, les tubes soudés peuvent remplacer les tubes sans soudure dans environ 85 % des cas. Ce pourcentage est en continuelle augmentation en raison des progrès techniques et surtout de l'amélioration des techniques de soudage. Les parties considèrent par conséquent que les tubes sans soudure et les tubes soudés ne constituent pas des marchés de produits distincts. Il est possible d'appliquer jusqu'à un certain point des méthodes de production différentes (y compris le traitement à froid) et des procédés de soudage différents. Selon l'usage prévu, le produit doit satisfaire à des normes techniques très diverses.

B. Les tubes en acier de précision

1. Le marché de produits en cause

- (24) Les tubes en acier de précision diffèrent des tubes en acier normaux à plusieurs égards : le procédé de production (traitement à froid des produits demi-finis), les tolérances et, en particulier, la précision des dimensions, les utilisations et les prix. Les parties ont estimé que le marché des tubes en acier de précision et le marché des tubes en acier normaux ne se recouvrent que pour 5 % environ de leur volume. Elles considèrent que les tubes en acier de précision dans leur totalité constituent un marché de produits distinct.
- (25) Le marché des tubes en acier de précision pourrait encore être subdivisé entre, notamment :
- les tubes de précision sans soudure ou soudés avec des tolérances très faibles (par exemple, DIN 2391 et 2393),
 - les autres tubes de précision soudés (DIN 2394, 2395).
- (26) Malgré les différences qu'ils présentent, les deux segments du marché des tubes de précision sont réputés appartenir à un seul marché de produits en

cause. Un élément important en faveur de cette conception est que les demandeurs sont essentiellement les mêmes sur les deux segments de marché (construction automobile et construction mécanique). Ils sont aussi en mesure de décider s'il convient de remplacer des tubes de précision de haute qualité par des tubes plus ordinaires. Le fait qu'il soit possible de passer aisément d'un segment à l'autre sans rencontrer de hiatus particulier justifie de les inclure tous deux dans le même marché de produits.

- (27) Il n'est toutefois pas utile de donner une définition précise du marché : si l'on adoptait une approche plus restrictive, il serait nécessaire d'examiner l'effet de la concurrence sur les marchés voisins, ce qui dans le cas présent, ne conduirait pas sur le fond à une conclusion différente.

2. Le marché géographique de référence

- (28) Sur la base des informations disponibles, on peut admettre que le marché géographique de référence est presque certainement au moins communautaire. Cette hypothèse est étayée par le niveau élevé de pénétration mutuelle des États membres sur le marché ainsi que par l'absence de différences de prix significatives. Ces observations semblent s'appliquer aux États membres qui ont une industrie sidérurgique importante comme aux autres États membres, bien que dans une mesure différente.

3. Évaluation de la concurrence

- (29) Pour les tubes de précision, la part de marché combinée dans la Communauté des entreprises participant à la concentration est inférieure à 10 %. Si l'on adopte une définition du marché de produits plus étroite, à savoir celui des tubes en acier de précision avec des tolérances dimensionnelles très faibles, la part de marché dans la Communauté ne devrait pas dépasser 25 %. En Allemagne, les deux entreprises ont une part de marché combinée d'environ 25 %, qui atteint [...] ⁽¹⁾ environ pour les tubes de précision avec des tolérances dimensionnelles très faibles.
- (30) Même si cette définition très étroite du marché de produits et du marché géographique était adoptée, on ne pourrait s'attendre à ce que la concentration entraîne la création ou le renforcement d'une position dominante. Il subsisterait sur le marché allemand un nombre suffisant d'offres nationaux et étrangers qui, compte tenu de la pression concurrentielle que d'autres fournisseurs étrangers pourraient exercer ainsi que de la concurrence résultant de la possibilité de substituer partiellement à ces produits des tubes de précision à tolérances plus larges, seraient en mesure de limiter considérablement le champ d'action de MRW/Hoesch.

⁽¹⁾ Pour protéger les secrets d'affaires, les chiffres donnés dans le texte original sont remplacés dans la version publiée par : nettement supérieur à 25 %.

C. Les tubes normaux à l'exclusion des conduites

1. Le marché de produits en cause

(31) Le marché des tubes normaux se distingue par son domaine d'application (comme il a déjà été exposé ci-dessus) et par son prix. Dans leur notification, les parties ont initialement fait valoir que les tubes marchands et les tubes pour conduites pouvaient être ventilés comme suit :

- conduites,
- tubes filetés,
- tubes lisses,
- tubes pour chaudières et autres installations,
- tubes pour chantiers pétroliers,
- tubes profilés.

(32) Toutefois, ils ont changé d'avis au cours de la procédure et considèrent maintenant que tous les tubes utilisés pour le transport de matières (par exemple l'eau, le gaz, le pétrole, l'air) constituent un seul marché des tubes pour conduites (par exemple tous les tubes profilés, les tubes pour chantiers pétroliers et les conduites ainsi que certains tubes lisses et certains tubes pour chaudières et autres installations).

(33) La Commission examinera en détail ci-dessous dans quelle mesure ces tubes peuvent être considérés comme faisant partie du même marché de produits en cause que les conduites.

(34) Si on laisse de côté le marché des conduites, les autres marchés de produits affectés ne nécessitent pas une analyse détaillée de la définition précise du marché de produits puisque celle-ci n'a pas d'effet significatif sur l'évaluation du projet de concentration. Cela vaut aussi bien dans le cas d'une délimitation plus large englobant, par exemple, les tubes profilés (comprenant des éléments de construction fabriqués à partir d'autres matériaux) que dans le cas d'une délimitation plus stricte couvrant, par exemple, les tubes de chaudières et autres installations (à partir de critères qualitatifs). Il n'est donc pas utile de définir de manière précise le marché de produits en cause pour les tubes marchands et les tubes pour conduites.

2. Le marché géographique de référence

(35) Si on laisse de côté les conduites, les considérations relatives à la définition du marché géographique de référence applicables aux tubes de précision sont également valables pour les tubes normaux.

Ainsi, en Allemagne, seul pays où se pose le problème de l'impact de projet de concentration, les pourcentages d'importation vont de 28,5 % pour les tubes de chaudières et autres installations à 70 % pour les tubes profilés. Les importateurs sont les principaux producteurs d'acier de l'Europe de l'Ouest et de l'Europe de l'Est. Il s'ensuit que le

marché géographique de référence couvre presque certainement au moins la Communauté (à l'exception peut-être des tubes pour chaudières et autres installations) et peut-être le monde entier pour les tubes pour chantiers pétroliers.

3. Évaluation de la concurrence

(36) Pour les tubes normaux (à l'exclusion des conduites), la concentration n'aboutit à une part de marché communautaire combinée dépassant 25 % sur aucun des marchés de produits en cause affectés. On n'observe d'importants cumuls de parts de marché qu'en Allemagne. La part de marché combinée des deux entreprises y dépasse en effet 50 % tant pour les tubes pour chantiers pétroliers que pour les tubes pour chaudières et autres installations.

(37) On peut néanmoins exclure que la concentration puisse créer ou renforcer une position dominante sur ces marchés (à l'exception des conduites).

(38) En ce qui concerne le marché des tubes pour chantiers pétroliers, même si la concentration aboutit à la réunion des deux derniers producteurs allemands de quelque importance, la nature internationale des activités pétrolières exclut la possibilité d'actions incontrôlées sur le segment allemand du marché.

(39) En ce qui concerne le marché des tubes pour chaudières et autres installations, l'existence de normes techniques particulières de sécurité applicables en Allemagne plaide en faveur d'un marché allemand distinct. Mais, même dans ce cas, il n'y aurait pas de distorsions de la concurrence. La position de MKW est seulement renforcée sur le segment le plus bas de ce marché (norme de qualité 1), Hoesch n'étant présent que sur ce segment et n'étant pas présent sur le segment des tubes de haute qualité pour chaudières et autres installations. Sur le segment le plus bas, les importations sont particulièrement importantes. Le renforcement de la position de MRW n'augmentera donc pas sa liberté d'action de façon significative sur l'ensemble du marché.

D. Conduites de gaz en acier

1. Le marché de produits en cause

(40) La Commission inclut dans le marché de produits en cause les produits considérés comme interchangeables pour le consommateur, en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés. Ce faisant, elle examine également si le champ d'action des fournisseurs opérant sur le marché affecté est limité de manière significative par l'activité de fournisseurs opérant sur des marchés voisins.

(41) La Commission considère qu'il existe un marché de produits pour les conduites de gaz en acier (à l'exclusion des *pipelines*). Les raisons en sont exposées ci-dessous.

1.1. Différence par rapport aux autres tubes marchands et autres tubes pour conduites

- (42) Les conduites de gaz en acier peuvent être distinguées des autres tubes dits marchands et des tubes pour conduites. Ceux-ci remplissent en partie la même fonction (par exemple, tubes profilés) dans la mesure où ils permettent l'acheminement de matières fluides ou gazeuses. Néanmoins, ils se distinguent nettement des conduites eu égard à leurs spécifications techniques (par exemple, DIN 2440/2441/2442), leur champ d'application (usage ménager), leurs utilisateurs, les méthodes de leur distribution et leur prix.
- (43) Les parties à la concentration estiment que, en raison de la substituabilité des produits offerts et de l'interdépendance des prix, il existe un marché de produits distinct pour les tubes normaux destinés à tous les usages possibles. Selon elles, les tubes normaux constituent au moins un marché distinct remplissant la même fonction de base, à savoir le transport de matières (eau, gaz, pétrole, air chaud de climatisation, air, solides).
- (44) Si l'on fait abstraction de ce que le graphique fourni par les parties fait apparaître de nettes disparités de prix entre les différents tubes marchands et tubes pour conduites, les courbes montrent simplement l'évolution des prix des demi-produits des tubes d'acier (comme, par exemple, ici le prix des bobines) qui, selon les entreprises, représentent 60 % environ du coût de production total. Toutefois, si l'on pose la question, pertinente, de savoir si les marchés affectés obéissent aux mêmes conditions de concurrence, les disparités deviennent alors évidentes (par exemple, absence de substituabilité du côté de la demande, systèmes de distribution différents) et se traduisent notamment par des pourcentages d'importation totalement différents entre, d'une part, les conduites (de gaz) et, d'autre part, les autres tubes marchands et tubes pour conduites.
- (45) La Commission reconnaît avec les parties que les *pipelines* n'appartiennent pas au marché de produits en cause. Elles se distinguent des autres conduites, non seulement par leur taille, mais aussi par leur usage (transport sur de longues distances, par exemple de la Sibérie à l'Allemagne), leurs utilisateurs et leurs conditions de concurrence. Mannesmann a déjà séparé ce secteur du reste de ses activités depuis plus d'un an et l'a placé dans une entreprise commune (avec Usinor-Sacilor) dénommée Europipe GmbH.
- (46) Les parties incluent les tubes pour le transport de l'eau dans le même marché de produits. La Commission ne partage pas ce point de vue. Les

conduites d'eau sont fabriquées conformément à la norme DIN 2460 et ne sont donc pas admises pour le transport du gaz. De plus, la part de marché des conduites d'eau dans le volume total des conduites en acier (à l'exclusion des *pipelines*) ne représente qu'un faible pourcentage [...](¹). Par rapport au chiffre d'affaires total pour les conduites en acier, les conduites d'eau ne représentent qu'une part inférieure à [...](¹) pour Mannesmann et inférieure à [...](¹) pour Hoesch/Fuchs.

1.2. Remplacement par des conduites en plastique ou en autres matériaux

- (47) Les parties considèrent que le marché de produits en cause pour les conduites comprend non seulement les conduites en acier mais également les conduites fabriquées à l'aide d'autres matériaux (plastique, fonte, ciment et grès). Elles se basent sur leur caractère interchangeable et sur le degré élevé de substituabilité des tubes en acier et des tubes en plastique.
- (48) Après enquête auprès d'associations professionnelles, de concurrents et d'utilisateurs de conduites de gaz, et après examen de l'expertise présentée par les parties, la Commission est arrivée à la conclusion que les possibilités de substitution entre l'acier et le plastique dépendent principalement des possibilités techniques, des normes (nationales) de sécurité, des réseaux constitués par les entreprises distributrices de gaz et des préférences des acheteurs.
- (49) Le degré théorique de substituabilité dépend du segment particulier du marché des conduites de gaz concernées. Ces segments correspondent aux divisions habituelles utilisées par l'industrie du gaz. Ce sont :
- les conduites à basse pression (≤ 4 bars) qui sont surtout utilisées pour la distribution du gaz au niveau communal,
 - les conduites à moyenne pression (> 4 bars et ≤ 16 bars) qui sont utilisées principalement pour la distribution au gaz du niveau régional,
 - les conduites à haute pression (> 16 bars) qui sont également utilisées, entre autres, dans les réseaux régionaux.
- Les conduites à basse pression (≤ 4 bars)
- (50) Les tubes en acier peuvent techniquement être remplacés par des conduites à basse pression en plastique (souvent appelées conduites en PE puisqu'elles sont fabriquées en polyéthylène) sous réserve qu'elles soient agréées pour le niveau de pression allant jusqu'à 4 bars.

(¹) Pour protéger les secrets d'affaires, les chiffres donnés dans le texte original sont remplacés dans la version publiée par : dans chaque cas, la part est inférieure.

(51) À ce sujet, l'expert des parties a exposé ce qui suit :

« La planification technique et économique qui sous-tend la construction d'un réseau de conduites de distribution est relativement complexe. À cet égard, les principaux paramètres sont les suivants :

- demande actuelle de gaz et prévision de son évolution,
- choix de la voie suivie par les tranchées, qui a une incidence considérable sur les coûts des travaux de terrassement et de surface,
- niveau de pression,
- matériau des conduites.

En fonction des restrictions techniques qu'impose le réseau de distribution déjà construit ou à développer ou en fonction des conduites à remplacer en ce qui concerne le niveau de pression requis et le choix du matériau, l'objectif consiste à trouver une combinaison favorable du point de vue du coût, du matériau et du diamètre des conduites de manière à ce que celles-ci offrent la capacité de transport nécessaire et une réserve suffisante.

Lorsque l'on examine les possibilités de substitution entre les conduites en acier et en PE, il faut tenir compte de ces restrictions pour les réseaux de distribution très denses pour lesquels, pour des raisons techniques, il faut éviter de juxtaposer trop de matériaux différents. Il s'agit de limiter le nombre de joints entre des matériaux différents car ils s'abîment plus facilement. Il est donc d'usage, lors de la planification, de diviser le réseau en districts pour lesquels on détermine le matériau, sur la base de considérations technico-économiques, pour des opérations d'extension ou de rénovation moins importantes.

En pratique, la construction d'un nouveau réseau de distribution ou l'installation de conduites devant supporter une pression supérieure à 1 bar ne se heurte pas aux mêmes restrictions, ce qui permet de planifier et de choisir objectivement la combinaison la plus favorable du point de vue du coût du matériau et des diamètres des conduites pour obtenir la capacité de transport requise.»

(52) Par conséquent, même si l'on se réfère à l'expertise présentée par les parties, des restrictions techniques dans le choix du matériau des tubes existent dans les réseaux de distribution denses (niveau de pression ≤ 1 bar) et on a la confirmation que ce choix s'opère pendant la période de pré-planification. Selon des statistiques de la *Bundesverbandes der Deutschen Gas- und Wasserwirtschaft* (BGW, Union fédérale des industries de l'eau et du gaz) pour l'année 1990, 98 % des tubes en plastique sont employés dans cette catégorie de pression tandis que 2 % seulement le sont dans la catégorie de pression allant de 1 à 4 bars où, selon l'expertise, ces restrictions n'existent pas.

(53) En outre, l'expertise confirme aussi l'existence d'importantes disparités de prix entre les tubes en acier et les tubes en plastique en ce qui concerne le coût du produit et celui de la pose. Ces différences de prix dépendent du diamètre de la conduite (de 7,6 % à 50,6 % pour les réseaux jusqu'à 1 bar et de 14,7 % à 61,8 % pour les réseaux jusqu'à 4 bars).

Mais, et ceci est plus important, le producteur de tubes ne peut influencer qu'un seul composant des coûts, à savoir le coût du matériau. Si un producteur de tubes en acier désire faire une offre plus favorable à une compagnie distributrice de gaz, il devra non seulement compenser le désavantage au niveau du produit, mais aussi compenser le coût de pose plus élevé des conduites en acier. Si l'on prend comme exemple un réseau jusqu'à 1 bar, il devra accorder une remise de prix comprise entre 13,8 % et 66,4 %.

(54) Par conséquent, dans le domaine des tubes à basse pression, les tubes en acier et en plastique ne peuvent pas être considérés comme appartenant au même marché de produits en cause. La décision d'opter pour l'acier ou pour le PE est prise avant que n'interviennent des considérations de concurrence. En tout cas, la possibilité pour un fournisseur de tubes en acier détenant une position dominante d'augmenter ses prix ne pourrait pas être limitée d'une manière significative par des fournisseurs de tubes en PE.

— Les conduites à pression moyenne (4 à 16 bars)

(55) Les possibilités techniques de substitution entre les tubes en acier et les tubes en PE sont limitées dans le cas des tubes supportant une pression moyenne. Actuellement, les conduites en PE ne peuvent, pour des raisons techniques, être utilisées que jusqu'à une pression maximale de 10 bars. Les possibilités d'amélioration existant dans le domaine des matériaux conduisent à penser que l'on pourra dans quelques années fabriquer à des fins expérimentales des conduites en PE jusqu'à 16 bars.

(56) Pour évaluer le degré de substituabilité du point de vue de la concurrence, il faut non seulement tenir compte des conditions techniques, mais aussi des conditions juridiques et économiques ainsi que du rythme effectif de substitution.

(57) On peut ainsi constater que British Gas a limité son réseau régional à une pression de service de 7 bars afin de pouvoir utiliser des conduites en PE et que, par exemple, en France et en Belgique, une partie des réseaux de distribution opèrent jusqu'à ce niveau de pression. En revanche, la pression de service maximale autorisée en Allemagne pour les tubes en PE n'est que de 4 bars. Pour l'instant, il y est donc exclu d'utiliser des tubes en PE pour les réseaux de distribution régionaux, étant donné que la pression de service de ces réseaux se situe normalement entre 4 et 16 bars.

(58) On ne s'attend d'ailleurs pas à ce qu'en Allemagne une extension du niveau de pression auquel on peut utiliser des conduites en PE bénéficie d'une approbation avant la fin 1994. Il est donc peu vraisemblable que le champ d'action des fournisseurs de tubes en acier pour ce niveau de pression puisse être limité de manière significative par des producteurs de tubes en PE au moins jusqu'à cette date. En particulier, on ne s'attend pas à une modification isolée des normes nationales pendant la période d'harmonisation au niveau européen.

(59) En outre, il ne faut pas négliger les désavantages de prix importants qui affectent les tubes en PE dans cette catégorie de pression, comme l'a exposé l'expert des parties.

(60) La Commission en tire la conclusion que, en Allemagne (*cf.* définition du marché géographique de référence ci-dessous), les tubes en PE ne peuvent être considérés comme appartenant au même marché de produits en cause.

— Les tubes à haute pression (> 16 bars)

(61) Il n'existe pas à l'heure actuelle de possibilité technique de remplacer les tubes en acier par des tubes en plastique pour les pressions élevées. Cela vaut également pour le futur prévisible. Par conséquent, on ne peut pas non plus considérer que les tubes en PE et les tubes en acier appartiennent au même marché de produits pour cette catégorie de pression.

Conclusion

(62) Les conduites de gaz en acier et les conduites de gaz en PE ne peuvent être considérées comme appartenant au même marché de produits en cause.

1.3. Le marché des conduites de gaz en acier

(63) Les observations qui précèdent montrent que les conduites de gaz doivent, pour des raisons techniques, être choisies en fonction des niveaux de pression. Bien qu'il existe trois catégories de pression pour les réseaux de distribution de gaz, les conduites en acier ne sont produites (du moins en Allemagne) que conformément à deux normes techniques différentes, à savoir la DIN 2470, partie 1, et la DIN 2470, partie 2. La partie 1 couvre toutes les conduites en acier jusqu'à une pression de 16 bars (du fait qu'il n'existe pas de différences techniques entre les conduites en acier pour les basses pressions et pour les moyennes pressions); la partie 2 couvre la catégorie des pressions supérieures à 16 bars (haute pression).

(64) Il faut en outre tenir compte du fait qu'un grand nombre de clients achètent, soit dans la catégorie des pressions basses et moyennes, soit dans la caté-

gorie des pressions moyennes et élevées. Cela laisse supposer l'existence de conditions de concurrence uniformes sur les différents segments du marché; il ne serait ainsi pas possible de fixer les prix sur un segment sans tenir compte de l'effet d'entraînement sur les autres segments qui se recoupent en ce qui concerne les dimensions. Il n'est donc pas utile d'examiner s'il existe un marché uniforme ou si celui-ci comprend différents segments liés aux niveaux de pression.

(65) Les parties ont estimé à 142 millions d'écus le marché des conduites de gaz en acier en Allemagne (chiffres d'affaires de 1991). Selon la Commission, ce marché a représenté 128,1 millions d'écus, dont 75,1 millions concernaient la catégorie des pressions jusqu'à 16 bars et 53 millions d'écus la catégorie des pressions supérieures à 16 bars.

1.4. Substituabilité du côté de l'offre

(66) On ne peut tenir compte de la substituabilité du côté de l'offre, c'est-à-dire la possibilité d'adaptation de la production ou de l'offre, pour déterminer le marché de produits en cause que si les fabricants de produits autres que les produits en cause peuvent passer aisément et rapidement à la production de ceux-ci.

(67) Les parties ont indiqué qu'elles estiment que l'adaptation de la production peut être réalisée à un coût relativement peu élevé sans grande perte de temps.

(68) La Commission persiste néanmoins dans son opinion que d'autres producteurs de tubes en acier ne peuvent pas passer aisément et rapidement à la production de conduites de gaz, en particulier lorsqu'elles doivent subir des pressions élevées. La raison essentielle en est, selon la Commission, que :

— les différences dans les techniques de production sont plus grandes que les parties le disent,

— l'estimation du temps nécessaire doit être nettement revue à la hausse en raison de l'obligation de tenir compte de périodes suffisantes pour la planification, l'achat des équipements, la construction et le contrôle des installations ainsi que les procédures d'approbation de la *Technischer Überwachungsverein* (TÜV, Association de contrôle technique) pour le producteur, sa production et la formation et le contrôle de la qualification de ses travailleurs.

(69) Finalement, la question de l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de l'offre peut être laissée ouverte. En tout cas, on ne trouve pas un nombre suffisant de concurrents puissants produisant uniquement des tubes marchands et des tubes pour conduites qui, dans l'hypothèse où il y aurait une substituabilité du côté de l'offre, pourraient pénétrer le marché et rétablir des conditions de concurrence uniformes sur un marché qui est

présupposé regrouper les tubes marchands et tubes pour conduites simples et les conduites de gaz. Étant donné que tous les producteurs de conduites de gaz fabriquent déjà aujourd'hui des tubes marchands et des tubes pour conduites simples et étant donné que, comme nous l'avons montré, il subsiste de nettes disparités dans les conditions de concurrence entre les conduites de gaz, d'une part, et les autres tubes marchands et tubes pour conduites, d'autre part, il est inconcevable qu'un quelconque producteur de tubes simples indépendant puisse modifier d'une manière significative cette différence structurelle, même si la substituabilité du côté de l'offre était nettement plus élevée que la Commission le suppose. En ce qui concerne la capacité des producteurs fabricant actuellement des tubes simples et des conduites de gaz d'utiliser les installations existantes pour augmenter leur production de conduites de gaz, il faut noter que ce n'est pas un problème lié à la définition du marché, mais à l'utilisation potentielle des capacités par les concurrents actuels.

1.5. Conclusion

- (70) La Commission estime donc qu'il y a un marché de produits en cause pour les conduites de gaz en acier (à l'exclusion des gazoducs) (abrégées ci-après en conduites de gaz). Il n'est pas nécessaire de déterminer s'il y a un marché uniforme ou plusieurs segments de marchés différents selon les catégories de pression en raison de la comparabilité de la situation sur le marché des entreprises opérant sur tous les segments.

2. Le marché géographique de référence

- (71) Compte tenu des aspects structurels et de la situation générale de la concurrence exposés ci-dessous, la Commission considère qu'actuellement les conditions de concurrence en Allemagne diffèrent notablement de celles qui règnent dans d'autres États membres mais qu'elles vont changer en raison de la dynamique engendrée par la constitution d'un marché à échelle communautaire. Mais comme ces changements ne peuvent être que progressifs, on ne saurait s'attendre à ce qu'ils créent dans un avenir proche des conditions de concurrence suffisamment homogènes partout dans le marché commun. Il apparaît donc raisonnable au stade actuel d'examiner les effets du projet de concentration sur le marché géographique de référence constitué par le territoire de l'Allemagne.

2.1. La situation actuelle sur le marché

- Indicateurs constitués par les différences entre les parts de marché

- (72) Selon les données recueillies par la Commission, Mannesmann et Hoesch deviendront le plus gros opérateur dans la Communauté avec une part de marché inférieure à 40 %. Le groupe ILVA suit avec une part de marché comprise entre 25 et 35 % et trois sociétés, British Steel, le groupe Hoogovens et Tubos Reunidos, détiennent chacune dans la Communauté des parts allant de 5 à 10 %.
- (73) Toutefois, l'interpénétration sur les marchés nationaux est encore limitée. Dans tous les grands États membres qui ont leur propre production d'acier, les fournisseurs nationaux de conduites de gaz détiennent la plus grande part de marché. En Allemagne, les importations avoisinent 10 %. En Italie, le producteur national réalise une part de marché d'environ 90 % et en Espagne, le chiffre correspondant est supérieur à 70 %. En France et au Royaume-Uni, les importations sont nettement plus importantes.

— La nature et les caractéristiques du produit

- (74) Le marché des conduites de gaz se caractérise principalement par les conditions techniques. Celles-ci ne sont pas encore harmonisées dans la Communauté. Il apparaît que l'Allemagne, la France et la Grande-Bretagne utilisent exclusivement les normes nationales actuelles tandis que l'Italie, l'Espagne et les pays du Benelux peuvent également utiliser les normes ISO ou DIN.
- (75) En droit allemand, les exigences techniques imposées pour les conduites de gaz à pression basse et moyenne découlent tout d'abord de la loi applicable au secteur de l'énergie (*Energiewirtschaftsgesetz*) et, pour les conduites à haute pression, du règlement sur les conduites de gaz à haute pression (*Verordnung über Gasochdruckleitungen*). S'ils n'énoncent aucune exigence technique particulière, les deux textes imposent le respect des « règles techniques généralement admises » et se réfèrent de la sorte aux dispositions de la *Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches e. V.* (DVGW, Association allemande de la distribution du gaz et de l'eau).

Les fiches de travail de la DVGW (*DVGW-Arbeitsblätter*) G462, parties 1 et 2 (pressions basses et moyennes), et G463 (haute pression) établissent les exigences techniques pour les conduites de gaz en acier et se réfèrent à la norme DIN 2470, parties 1 et 2, pour les conditions de livraison des éléments. La DIN 2470 vise toute une série d'aspects concernant les matériaux utilisés, les procédés de production et les méthodes d'essai. La plastification des conduites peut être exécutée séparément par un autre fabricant, mais, en pratique, ce n'est pas souvent le cas en Allemagne. L'exécutant doit répondre aux exigences d'autres normes DIN pertinentes, telles la DIN 30670 pour la plastification en polyéthylène (PE).

(76) En outre, le producteur de conduites de gaz a besoin de l'approbation technique générale de la TÜV ou de la *Materialprüfungsanstalt* (MPA ou Laboratoire d'essai des matériaux). Elle porte sur les procédés de production, les procédés d'essai intégrés et les qualifications du personnel (par exemple, les soudeurs). Les essais sont décrits dans les fiches techniques de l'*Arbeitsgemeinschaft Druckbehälter* (AD) ou Groupe de travail sur les appareils à pression (*AD-Merkblätter*). Tous les grands producteurs ouest-européens importants d'acier possèdent au moins une autorisation partielle de la TÜV pour la production de conduites de gaz en acier.

— Structure du volet demande

(77) Un élément important pour apprécier les différences qui existent dans les conditions de concurrence entre les États membres est celui de la structure de la demande. À cet égard, la situation en Allemagne diffère sensiblement de celle observée dans les autres grands États membres à forte consommation.

— au Royaume-Uni, British Gas a un quasi-monopole, sauf en ce qui concerne la demande des exploitations en mer,

— en France, Gaz de France fournit approximativement 90 % des réseaux nationaux et locaux,

— en Italie, SNAM possède 90 % environ du réseau national et, par l'intermédiaire de sa filiale Italgas, assure de 50 à 60 % de la distribution locale,

— en Allemagne, il y a en principe une entreprise exploitant le réseau de transport à longue distance à l'Ouest (Ruhrgas) et une autre à l'Est (VNG). On y trouve plus de trente distributeurs de gaz régionaux et plus de cinq cents entreprises de distribution communales. La dimension des distributeurs régionaux et des entreprises communales varie fortement.

— Critères déterminant la décision d'achat

(78) Actuellement, la politique d'achat des clients allemands est orientée vers la production nationale. Selon des enquêtes effectuées par la Commission, les critères d'achat tels que :

— la sécurité de l'approvisionnement,

— la compatibilité des tubes avec les réseaux existants,

— des relations d'approvisionnement de longue durée,

— l'assistance et l'aide technique

et

— la capacité de satisfaire des besoins spécifiques des entreprises

ont une influence significative sur la décision d'achat des entreprises allemandes distributrices de gaz. Par conséquent, les critères qui déterminent le comportement de l'acheteur tendent à privilégier l'achat national dans la mesure où les fournisseurs

nationaux satisfont plus facilement à ces exigences objectives dans de bonnes conditions de rentabilité.

2.2. La situation future du marché — développements dynamiques

— Harmonisation des normes techniques

(79) Actuellement, le Comité européen de normalisation (CEN) procède à l'harmonisation des normes en vigueur en Europe concernant le fonctionnement des réseaux de conduites de gaz ainsi que les exigences relatives aux matériaux. Sous l'égide de ce comité, dix-huit pays et représentants d'associations professionnelles reconnues œuvrent à l'uniformisation des normes.

(80) Au sein du CEN, le travail est organisé et effectué par un certain nombre de comités techniques (CT). Les comités techniques eux-mêmes peuvent déléguer certaines tâches particulières à des groupes de travail. C'est le CT 234 et ses six groupes de travail qui préparent l'élaboration de normes européennes pour les conduites de gaz. Il a été créé en 1990 et a commencé en 1992 son travail sur les normes. Il est en particulier responsable de la fixation d'exigences opérationnelles pour la distribution et le transport du gaz. Il doit entre autres vérifier si les normes instituées par d'autres CT répondent à ces exigences et, le cas échéant, y apporter des modifications. Dans le cas des conduites en acier, le CT 234 peut se fonder sur les projets de normes déjà élaborés par le CT 29 du Comité européen de la normalisation pour la sidérurgie (ECISS) à savoir : « pr EN 10208-2 : tubes en acier pour conduites destinées aux combustibles fluides — conditions techniques de livraison — partie 2 : tubes de la catégorie d'exigences B ».

(81) Dans le cadre de la directive 89/106/CEE du Conseil⁽¹⁾, relative aux produits de construction, la Commission est en train d'élaborer un mandat destiné au CEN pour le développement de normes européennes sur les conduites de gaz. Lorsqu'un accord aura été réalisé sur cette norme européenne, elle sera publiée au *Journal officiel des Communautés européennes* en tant que norme prise à l'appui de ladite directive. Selon les règles régissant les procédures de passation des marchés publics, il est obligatoire d'utiliser les normes européennes lorsqu'elles existent.

(82) Selon le CEN, la majorité des normes européennes élaborées par le CT 234 ne deviendront disponibles qu'en 1996. Les normes relatives aux tubes en acier élaborées par le CT 29 devraient entrer en vigueur en 1994. Elles ne coïncident pas complètement avec la DIN 2470, partie 1 et partie 2, parce que, par exemple, elles n'englobent pas la procédure d'approbation de la TÜV, mais elles couvrent notamment les importantes normes DIN 1626 et 1629.

(¹) JO n° L 40 du 11. 2. 1989, p. 12.

- (83) Tant que l'harmonisation ne sera pas achevée, les normes DIN constitueront une barrière juridique à l'entrée sur le marché comme aussi une barrière économique, parce que les producteurs étrangers doivent respecter les normes DIN au niveau de la production et des essais. L'importance de cette barrière dépend principalement du volume de production. Plus les commandes sont importantes, moins les effets négatifs sur les coûts de l'adaptation du processus de production aux normes DIN allemandes sont sensibles.
- (84) On peut en conclure, d'une part, qu'il subsiste des différences entre les normes techniques utilisées par les grands États membres et que l'on ne peut s'attendre à une modification immédiate de cette situation. D'autre part, il faut tenir compte du fait que la plupart des concurrents étrangers disposent déjà au moins d'approbations TÜV partielles. En outre, les approbations qui manquent encore pour couvrir la totalité des exigences des normes DIN 2470 peuvent être obtenues assez facilement par les fournisseurs qui fabriquent actuellement des conduites de gaz selon d'autres normes. Cela est particulièrement vrai pour les producteurs d'acier ouest-européens.
- La réglementation communautaire en matière de procédures de passation des marchés publics
- (85) Actuellement, les modes de passation des marchés des entreprises distributrices de gaz diffèrent à plusieurs égards. Dans certains États membres, ils sont soumis aux règles nationales de passation des marchés publics ; dans d'autres, les procédures d'acquisition font l'objet de dispositions internes spécifiques. En Allemagne, les entreprises distributrices de gaz ne publient généralement pas d'appels d'offres, comme l'ont confirmé la quasi-totalité des entreprises interrogées par la Commission qui font valoir qu'elles savent à l'avance quels sont les fournisseurs qui sont capables de leur présenter des offres satisfaisantes sur le double plan technique et commercial.
- (86) Les règles communautaires de passation des marchés publics fixées par les directives 90/531/CEE du Conseil⁽¹⁾ et 92/13/CEE du Conseil⁽²⁾ qui entreront en vigueur le 1^{er} janvier 1993 contribueront donc à ouvrir les marchés nationaux puisqu'elles imposent des procédures plus transparentes et non discriminatoires. Par ailleurs, on ne saurait tenir pour certain que les producteurs de tubes en acier d'autres États membres seront à court terme capables d'exploiter les possibilités qui leur sont ainsi offertes, mais l'ouverture du marché se fera progressivement.
- (87) Le plus important obstacle à l'efficacité pleine et entière des règles communautaires de passation des marchés publics tient à la non-harmonisation des normes techniques. Les appels d'offres peuvent actuellement être fondés sur des normes nationales. Les règles communautaires produiront tous leurs effets quand une partie importante (TC 29 en 1994) ou la majorité (TC 234 en 1996) des normes techniques concernées auront été uniformisées.
- (88) Lorsque la réglementation communautaire relative aux marchés publics entrera en vigueur en 1993, son efficacité dépendra de la fraction des marchés nationaux qui atteindront le seuil de 400 000 écus et qui feront donc l'objet d'un appel d'offres au niveau communautaire. Plus cette fraction sera élevée, plus il sera intéressant sur le plan commercial pour les fournisseurs étrangers de produire conformément aux normes DIN, même si le processus d'harmonisation technique n'est pas encore achevé.
- On estime qu'une partie importante (vraisemblablement 50 % ou plus) des marchés allemands des conduites de gaz atteindra le seuil fixé par la réglementation. Si l'on tient compte de l'intérêt commercial à long terme que représente la fourniture du marché allemand, par exemple en raison des surcapacités existantes, de la taille absolue du marché allemand, de sa forte progression due à la réunification du pays et, en particulier, de l'assurance que, dans un avenir prévisible, même les barrières techniques subsistantes seront éliminées, on peut s'attendre à ce que, devant l'entrée en vigueur imminente de la réglementation communautaire susvisée, les fournisseurs étrangers cherchent à opérer sur le marché allemand parce qu'ils peuvent tabler aussi sur une ouverture de ce marché sous l'angle des normes techniques.

2.3. Conclusion

- (89) La Commission estime donc qu'il subsiste actuellement entre l'Allemagne et les autres États membres des disparités sensibles dans les conditions de concurrence, ce qui s'explique par les aspects structurels mentionnés ci-dessus concernant le marché des conduites de gaz. Toutefois, la dynamique perceptible, qui naît notamment de l'harmonisation des normes techniques et de la réglementation communautaire relative aux marchés publics, contribuera à ouvrir le marché très marqué nationalement.

Étant donné que ces changements prendront du temps, et qu'ils ne peuvent être immédiats et qu'ils interviendront progressivement, il semble logique d'examiner les effets du projet de concentration sur le marché allemand et de prendre en compte les effets de la période de transition accordée pour l'ouverture du marché allemand pour examiner le problème de la position dominante.

⁽¹⁾ JO n° L 297 du 29. 10. 1990, p. 1.

⁽²⁾ JO n° L 76 du 23. 3. 1992, p. 14.

3. Position dominante

- (90) Dans son évaluation de la position dominante, la Commission tient compte à la fois de la position actuelle des entreprises concernées sur le marché, des autres éléments structurels qui déterminent les conditions de concurrence sur le marché ainsi que des éléments structurels qui changeront ces conditions en un laps de temps raisonnable compte tenu des circonstances particulières à la présente affaire.

3.1. Parts du marché

- (91) Les parts de marché d'une entreprise définissent la position qu'elle occupe à un moment donné sur le marché. Des parts de marché élevées sont un indice plutôt probant de l'existence d'une position dominante à condition qu'elles ne reflètent pas seulement les conditions de l'heure mais qu'elles apparaissent aussi comme un indicateur fiable des conditions futures. Elles peuvent être considérées comme un indicateur fiable des conditions futures si aucun autre facteur structurel identifiable n'est en mesure de modifier les conditions dans lesquelles s'exerce la concurrence à un horizon raisonnable.
- (92) La Commission a obtenu les chiffres d'affaires des fournisseurs de conduites de gaz en Europe au cours des trois dernières années, soit 1989, 1990 et 1991. Sur la base des données ainsi recueillies, les parts du marché allemand des conduites de gaz considéré dans son ensemble et pour les deux segments de ce marché, à savoir les conduites à basse et moyenne pression, d'une part, et les conduites à haute pression, d'autre part, se ventilent comme suit :

(Année de référence : 1991)

Fournisseurs	< 16 bar	> 16 bar	Total
Mannesmann	[...] % (*)	[...] % (*)	[...] % (*)
Hoesch/Fuchs	[...] % (*)	[...] % (*)	[...] % (*)
	[...] % (**)	[...] % (**)	[...] % (**)
Flender	< 20 %	—	< 10 %
Klöckner	—	< 10 %	< 5 %
Hoogovens	< 5 %	< 10 %	< 5 %
Arfa	< 5 %	—	< 5 %

(*) Pour protéger les secrets d'affaires, les chiffres ont été omis dans la version publiée.

(**) Pour protéger les secrets d'affaires, les chiffres donnés dans le texte original ont été remplacés dans la version publiée par : dans chaque cas, la part de marché combinée était supérieure à 60 %.

Neue Maxhütte, British Steel (Mannstaedt), Rautaruukki, ARBED, ILVA, Krieglach et l'entreprise turque Borusan détiennent chacune une part de marché qui ne dépasse pas 2 % sur l'un quelconque des segments du marché ni sur le marché considéré dans son ensemble.

- (93) À la suite de l'opération de concentration, Mannesmann et Hoesch détiendront une part du marché

de près de [...] % (!), celle du segment des conduites à haute pression dépassant [...] % (!) et celle du segment des conduites à basse et moyenne pression atteignant aussi [...] % (!) environ. La part combinée des deux entreprises concernées s'élève en moyenne pour les trois dernières années à [...] % (!). Les parties ont contesté le calcul des parts de marché par la Commission. Sur la base de leurs estimations, leur part de marché était de [...] % (!) pour 1991 et était encore inférieure les deux années précédentes.

- (94) Borusan et Rautaruukki ainsi que British Steel ont récemment pénétré le marché allemand par le rachat de Mannstaedt par Klöckner. Klöckner vient de revenir sur le marché grâce à l'acquisition d'une usine de tubes à Muldenstein.

3.2. Autres facteurs de concurrence

— La gamme de production

- (95) Les entreprises concernées disposent de toute la gamme des conduites de gaz, aussi bien en ce qui concerne les pressions que les diamètres. Comme une entreprise distributrice de gaz ne demande normalement pas toute la gamme des produits, l'absence d'une gamme de production complète ne constitue pas un handicap concurrentiel déterminant. Cette observation a été confirmée par les entreprises distributrices de gaz interrogées.

— Distribution

- (96) La vente des conduites de gaz en Allemagne se fait principalement par appel d'offres pour des projets spécifiques. Selon les parties, les besoins des projets étaient jusqu'ici surtout couverts par des producteurs de tubes, ceux des petites réparations l'étant par des marchands. Les parties ont déclaré que les marchands prennent maintenant une part de plus en plus active aux appels d'offres concernant des projets spécifiques.

- (97) En Allemagne, il n'y a que des fournisseurs allemands qui procèdent à la vente directe, à une exception près, l'entreprise Rautaruukki. British Steel (Mannstaedt) continue de vendre des conduites de gaz par l'intermédiaire de la société qui en était antérieurement propriétaire, Klöckner, et du marchand Löwe & Jägers, qui appartient au groupe VIAG/ Klöckner. Usinor a acheté le producteur de tubes allemand Homburger Röhrenwerke. Cette entreprise ne produit pas de conduites de gaz et ne possède donc pas de réseau de distribution pour ces produits. Dans la mesure où ils opèrent en Allemagne, les fournisseurs étrangers comme ARBED, Arfa, Borusan, Hoogovens, et ILVA agissent uniquement par l'intermédiaire de marchands allemands.

(!) 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-divulcation des secrets d'affaires.

(98) En ce qui concerne la distribution, les entreprises concernées et les autres fabricants allemands ont donc un avantage concurrentiel appréciable sur leurs concurrents étrangers qui n'ont pas de système de distribution directe pour les conduites de gaz en Allemagne.

— Intégration verticale

(99) L'intégration des entreprises concernées est verticale et totale, allant de la production d'acier à la plastification. Toutefois, cela n'entraîne pas un avantage significatif.

(100) En ce qui concerne la production des intrants sidérurgiques, c'est-à-dire essentiellement des larges bandes à chaud pour les conduites de gaz, les parties à la concentration n'ont pas d'avantages comparatifs notables sur les concurrents allemands. Klöckner est lui-même producteur d'acier et Flender dispose d'autres sources d'approvisionnement suffisantes et compétitives. L'existence d'une source intérieure d'approvisionnement ne constitue pas un avantage pour les producteurs allemands sur leurs concurrents étrangers puisque les entreprises concernées s'approvisionnent aussi très largement elles-mêmes. Cet avantage procède plutôt du fait que les producteurs allemands fabriquent déjà l'acier nécessaire selon les spécifications allemandes usuelles. Par ailleurs, les normes communautaires importantes élaborées par CT 29 pour la production des conduites en acier vont être applicables en 1994.

(101) Les producteurs allemands bénéficient aussi d'avantages comparatifs notables sur leurs concurrents étrangers en ce qui concerne la plastification. Ils disposent tous, à l'exception de British Steel (Mannstaedt) et de NMH, des équipements nécessaires. Parmi les producteurs étrangers, seuls ILVA, Hoogovens/VBF et British Steel sont dotés d'installations de cette nature.

Les parties contestent l'existence de ces avantages concurrentiels. Elles ont attiré l'attention sur un certain nombre de plastiseurs étrangers (*job coaters*). On relèvera pourtant que la plastification des conduites en acier doit aussi pour l'instant satisfaire aux normes DIN.

— Coûts de transport

(102) Les différences dans les coûts de transport ne revêtent pas d'importance pour les concurrents à l'intérieur de l'Allemagne. Pour les offreurs de pays voisins, ils ne représentent pas une barrière notable à l'entrée sur le marché. Certains concurrents étrangers ont déclaré que ces coûts en diminuent la compétitivité sur le marché allemand. Pour tous les concurrents plus éloignés, et situés par exemple en Espagne, en Grèce ou en Turquie, le désavantage lié aux coûts de transport pour les tubes d'un diamètre supérieur à 200 DN a été estimé à plus de 10 %. On peut en conclure que l'incidence des coûts de transport n'est pas déterminante mais que

ces coûts peuvent néanmoins représenter un handicap spécifique pour les commandes de faible volume et les concurrents éloignés.

3.3 Concurrence potentielle

(103) La Commission considère que les conditions de concurrence actuelles sur le marché allemand des conduites de gaz qui ont entraîné les positions des parties déjà décrites avec une part de marché combinée très élevée changeront d'une manière significative en un laps de temps raisonnable à cause de la concurrence potentielle qui naîtra des éléments dynamiques mis en évidence.

(104) Sur le marché allemand des conduites de gaz, trois principaux types de concurrence potentielle doivent être pris en considération : une extension de la gamme des produits des concurrents actuels, l'entrée sur le marché de fournisseurs d'Europe de l'Ouest ou une augmentation significative de leur participation aux mécanismes de marché, et l'entrée sur le marché de concurrents des pays de l'Est.

(105) Une augmentation de la pression concurrentielle résultant d'une extension de la gamme des produits des concurrents actuels n'apparaît guère probable. Seul Klöckner a investi récemment dans les conduites de gaz à la suite de son acquisition d'un établissement industriel à Muldenstein. Pour tous les autres concurrents, il convient de considérer que l'extension de la gamme des produits, au regard notamment des diamètres, coûterait cher et, à cause de l'existence de surcapacités, ne semble pas vraisemblable sur des bases commerciales.

(106) Les incitations à pénétrer le marché ou à accroître la participation à ce marché doivent être considérées comme importantes pour les fournisseurs occidentaux pour les raisons suivantes :

— il y a dans toute l'Europe d'importantes surcapacités pour l'acier et tous les types de tubes en acier,

— la pression concurrentielle qui s'exerce sur les marchés des tubes en acier, notamment pour les tubes marchands et les tubes pour conduites, est forte,

— le marché allemand est le plus grand marché européen des conduites de gaz et, du fait de l'unification allemande, le niveau de la demande est actuellement très élevé,

— les conditions du marché intérieur ont été créées ; les premières mesures pratiques entreront en vigueur avec la réglementation communautaire relative aux marchés publics le 1^{er} janvier 1993 et se développeront progressivement par le processus de l'harmonisation technique.

(107) Compte tenu des circonstances spécifiques de cette affaire, la période appropriée pour pouvoir évaluer l'impact de la concurrence potentielle sur les possibilités d'action des parties mérite un examen approfondi particulier.

Trois dates sont importantes pour évaluer les composantes temporelles de la concurrence potentielle compte tenu des barrières juridiques existantes. Il s'agit de 1993, avec la transposition de la réglementation communautaire relative aux marchés publics; de 1994, avec l'harmonisation attendue de la production des tubes d'acier; de 1996, où la majorité des normes pour les conduites de gaz en acier entreront en vigueur.

Le démantèlement de ces barrières aura un impact significatif sur l'entrée sur le marché puisque les concurrents communautaires importants doivent anticiper les changements structureux progressifs du marché. Compte tenu des circonstances exceptionnelles de l'affaire telles qu'elles sont exposées ci-après, il est raisonnable de prendre en compte les développements prévisibles sur une période de temps plus importante que dans d'autres circonstances.

(108) En ce qui concerne les barrières techniques et juridiques à l'entrée, on a vu que la réglementation communautaire relative aux marchés publics entrera en vigueur sous peu. Elle deviendra pleinement effective avec l'harmonisation complète des normes techniques. La création d'un marché unique européen se fera ainsi progressivement mais demandera, il est vrai, encore quelques années. Pour la présente affaire, l'harmonisation des normes pour les conduites de gaz prendra entre deux et quatre ans. Elle est en tout état de cause certaine et, ainsi qu'on l'a déjà noté, les fournisseurs ouest-européens ont déjà de bons motifs pour vouloir pénétrer le marché.

(109) Jusqu'ici les principaux fournisseurs ouest-européens tels que British Steel, Usinor et ILVA n'ont acquis aucune part ou aucune part significative du marché allemand des conduites de gaz ni construit de réseau de distribution directe. Ils n'ont pas non plus largement eu recours à des revendeurs indépendants. Compte tenu de la solidité du nouveau cadre dans lequel s'exercera la concurrence et de la transposition imminente de la directive sur les marchés publics, ces concurrents importants anticiperont l'harmonisation complète des normes et chercheront à tirer profit des possibilités qui s'offriront à eux.

(110) Compte tenu des circonstances particulières de cette affaire et de divers indices importants, la Commission considère qu'il existe une forte présomption qu'un impact perceptible sur le marché allemand se fera sentir avant que l'harmonisation ne soit totalement achevée. Cette appréciation repose sur les éléments suivants :

— en premier lieu, les concurrents potentiels comme ILVA, British Steel et Usinor-Sacilor

comptent parmi les plus gros producteurs d'acier. Ils sont bien armés pour exploiter immédiatement les occasions, certes imparfaites, que créera la directive sur les marchés publics. Cela est d'autant plus certain qu'ils sont déjà actifs en Allemagne sur des marchés de tubes voisins, que des coûts irrécupérables importants ne semblent pas nécessaires pour pénétrer le marché et qu'ils possèdent déjà une autorisation de la TÜV pour une partie de leur gamme de produits et peuvent obtenir les autorisations manquantes relativement facilement sans trop grands frais ni grande perte de temps,

— en deuxième lieu, les incitations à pénétrer le marché sont fortes, comme on l'a vu,

— en troisième lieu, même si la demande est cloisonnée en Allemagne, une importante partie du marché allemand des conduites de gaz relève de la réglementation communautaire relative aux marchés publics. Enfin, on peut logiquement penser que les distributeurs de gaz allemands, notamment les plus importants, vont chercher à faire jouer la concurrence entre les principaux fournisseurs ouest-européens de tubes en acier : d'une part, compte tenu des très grosses parts de marché combinées de Mannesmann/Hoesch, ils ont objectivement intérêt à différencier leurs sources d'approvisionnement; d'autre part, ils ont une obligation légale de respecter les dispositions de la directive sur les marchés publics; les grands fournisseurs ouest-européens sont armés juridiquement pour faire respecter les normes européennes.

(111) Les parties ont également signalé la croissance rapide des importations de produits semi-finis en acier et de tubes simples pour conduites provenant des pays de l'Est. Ils ont tout particulièrement mentionné les faibles coûts de main-d'œuvre par rapport aux coûts des producteurs communautaires comparables et le fait que certains possèdent déjà l'approbation de la TÜV nécessaire. Les fournisseurs de l'Europe de l'Est à eux seuls ne seraient pas en mesure de restreindre le champ d'action de Mannesmann/Hoesch. Ils n'en constituent pas moins une source de concurrence potentielle qui s'ajoutera à la concurrence active attendue des fournisseurs des autres États membres.

3.4. Conclusion

(112) Compte tenu de la part de marché combinée élevée que MRW/Hoesch détiendra sur le marché allemand des conduites de gaz et des avantages comparatifs dont il bénéficiera par rapport aux autres concurrents allemands et étrangers, il existe de fortes indications montrant que les parties concernées peuvent acquérir avec l'opération de concentration une liberté d'action qui n'est pas complètement contrôlée par les concurrents en place.

- (113) Toutefois, afin de déterminer si la position de MRW/Hoesch est telle qu'elle pourrait entraver de manière significative la concurrence dans le marché commun au sens de l'article 2 paragraphe 3 du règlement concentrations, il convient de tenir compte du fait que les gros concurrents ouest-européens, à savoir ILVA, British Steel et Usinor-Sacilor, sont pour l'instant absents du marché allemand ou n'y sont présents que dans une faible mesure. Toutefois, les incitations et les possibilités d'entrée sur le marché sont importantes non seulement pour les concurrents ouest-européens, mais aussi pour les producteurs est-européens de tubes en acier.
- (114) Les directives sur les marchés publics qui entreront en vigueur dans quelques mois seulement apporteront des changements d'ordre structurel aux possibilités des sociétés autres qu'allemandes de pénétrer le marché. Leur efficacité augmentera progressivement et sera totale quand le processus d'harmonisation technique sera achevé. On considère donc que, compte tenu de l'absence d'autres barrières significatives à l'entrée, même si le projet avait initialement pour effet de créer une position dominante, celle-ci ne subsisterait que pendant une période de temps limitée en raison de la nouvelle concurrence qui sapera selon toute vraisemblance rapidement la position de MRW/Hoesch sur le marché allemand des conduites de gaz.

IV. APPRÉCIATION GÉNÉRALE

- (115) Sur la base de ces considérations, la Commission est arrivée à la conclusion que le projet de concentration notifié ne crée pas sur le marché de produits en cause, pas plus que sur le marché

géographique de référence, une position dominante de nature à entraver de manière significative une concurrence effective dans une partie substantielle du marché commun,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

Le projet de concentration entre Mannesmannröhren-Werke AG et Hoesch AG notifié est déclaré compatible avec le marché commun.

Article 2

Mannesmannröhren-Werke AG
c/o Bruckhaus Westrick Stegemann
Freiligrathstraße 1
D-W-4000 Düsseldorf

z. Hd. von Herrn Rechtsanwalt Moosecker
Fax-Nr. (00 49) 211 49 79 103

Hoesch AG
c/o Bruckhaus Westrick Stegemann
Freiligrathstraße 1
D-W-4000 Düsseldorf

z. Hd. von Herrn Rechtsanwalt Moosecker
Fax-Nr. (0049) 211 49 79 103

sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 12 novembre 1992.

Par la Commission

Leon BRITTAN

Vice-président