

# COMMISSION

## DÉCISION DE LA COMMISSION

du 28 février 1996

autorisant l'acquisition, par Ruhrkohle Handel GmbH, du contrôle de Raab Karcher Kohle GmbH

(Affaire n° IV/CECA 1147 — Ruhrkohle Handel/Raab Karcher Kohle)

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

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

(96/471/CECA)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier, et notamment son article 66,

vu la décision n° 24/54 de la Haute Autorité, du 6 mai 1954, portant règlement d'application de l'article 66 paragraphe 1 du traité relatif aux éléments qui constituent le contrôle d'une entreprise<sup>(1)</sup>,

vu le projet de l'entreprise Ruhrkohle Handel GmbH, notifié le 15 novembre 1994, visant à acquérir la totalité des parts de Raab Karcher Kohle GmbH,

après avoir recueilli les observations du gouvernement de la république fédérale d'Allemagne,

considérant ce qui suit:

### I. PARTIES

- (1) Ruhrkohle Handel GmbH, Düsseldorf (ci-après dénommée RH), est une filiale à 100 % de Ruhrkohle Beteiligungs-GmbH, qui est elle-même une filiale à 100 % de Ruhrkohle AG. Ruhrkohle Beteiligungs-GmbH regroupe toutes les participations de Ruhrkohle AG qui ne concernent pas la production de charbon ou de coke.
- (2) Les activités de RH sont le commerce des combustibles solides (houille, briquettes de houille, coke, lignite) et des huiles minérales, l'entretien des véhicules, et les techniques du bâtiment. Le secteur «charbon» comprend le commerce intérieur et international avec les entreprises industrielles et les grossistes, ainsi qu'avec les ménages. Le traitement

de la houille (pour obtenir des qualités spéciales de charbon) complète les activités de ce secteur. RH a réalisé en 1994 un chiffre d'affaires total de 3,82 milliards de marks allemands, dont environ deux tiers en Allemagne et un tiers dans le reste de l'Europe occidentale. La part de ce chiffre d'affaires provenant du commerce du charbon s'élève à 2,67 milliards de marks allemands. RH emploie 1 960 personnes, dont environ 400 dans le commerce du charbon.

- (3) Ruhrkohle AG, Essen (ci-après dénommée RAG), est active principalement dans l'extraction de la houille et la production de coke, et commercialise ces deux produits soit directement, soit par l'intermédiaire de RH et d'autres entreprises commerciales. Avec une part de la production intérieure de houille dépassant les 80 %, RAG est de loin la plus grande entreprise d'exploitation minière d'Allemagne. Elle possède également des participations dans les secteurs de la production d'électricité, des produits chimiques et des matières plastiques, du traitement des déchets, des technologies d'extraction minière et de l'immobilier. En 1994, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 25,5 milliards de marks allemands, dont 22,4 milliards en Allemagne. L'exploitation minière a contribué pour 13,1 milliards de marks allemands à ce chiffre d'affaires, les 12,4 milliards restants provenant des activités des autres entreprises du groupe. Sur les 111 000 salariés de RAG, 87 000 travaillent encore dans l'exploitation minière (ils étaient 183 000 en 1969). Les actions de RAG sont détenues par cinq actionnaires (en partie par l'intermédiaire d'entreprises communes avec des co-actionnaires): VEBA (environ 39,2 %), VEW (30,2 %), Thyssen (12,7 %), Krupp-Hoesch (8 %) et Arbed SA (6,5 %); RAG détient elle-même 3,5 % de ses propres actions.

<sup>(1)</sup> JO n° 9 du 11. 5. 1954, p. 345/54.

- (4) Raab Karcher Kohle GmbH, Essen (ci-après dénommée RKK), regroupe les activités de négoce de charbon de Raab Karcher AG, entreprise appartenant au groupe VEBA. En 1994, elle employait un peu plus de 700 personnes (1 209 en 1993) et a réalisé un chiffre d'affaires de 1,29 milliard de marks allemands, (1993: 1,59 milliard de marks allemands) soit 1,18 milliard en Allemagne et 113 millions dans d'autres États membres.
- (5) RH (tout comme RAG) et RKK vendent de la houille, qui est un produit CECA, et sont donc des entreprises au sens de l'article 80 du traité CECA.

## II. OPÉRATION ENVISAGÉE

- (6) RH se propose de racheter la totalité des parts sociales de RKK à RAAB Karcher AG. Cette opération constitue une concentration au sens de l'article 66 du traité CECA.

## III. CONCENTRATION

- (7) En rachetant la totalité du capital et des droits de vote de RKK, RAG prendra directement son contrôle (par l'intermédiaire de RH). Cette reprise constitue une acquisition du contrôle d'une entreprise au sens de la décision n° 24/54 de la Haute Autorité et donc une concentration entre entreprises au sens de l'article 66 paragraphe 1 du traité CECA.
- (8) Cette réalité n'est pas remise en cause par le fait que déjà actuellement, RKK, l'entreprise qui doit être rachetée, appartient indirectement à VEBA AG, qui est aussi le principal actionnaire de RAG (VEBA possède 39,2 % des parts de RAG et environ 40 % des droits de vote à l'assemblée générale). On ne peut conclure, en se fondant sur les statuts de RAG et les règlements intérieurs de son directoire et de son conseil de surveillance, que VEBA possède le contrôle exclusif de RAG, et que la reprise de RKK serait par conséquent une affaire interne au groupe, qui ne devrait pas obligatoirement être notifiée. Au contraire, l'assemblée générale, le directoire et le conseil de surveillance de RAG prennent chacun leurs décisions à la majorité simple dans tous les cas (article 6 paragraphe 2, article 11 paragraphe 3 et article 21 paragraphe 3 des statuts; article 13 paragraphe 7 du règlement intérieur du directoire). Ce principe s'applique également aux questions d'importance capitale telles que la stratégie du groupe, la sauvegarde des droits des actionnaires dans les filiales, etc. (article 3 paragraphe 7 en liaison avec l'article 2 paragraphe 1 du règlement intérieur du directoire). Les statuts ne prévoient pas de droit de veto pour certains actionnaires, et d'après ceux-ci, il n'existe pas d'accord de mise en commun des droits de vote. Par conséquent, des changements de majorité sont possibles

en principe, et notamment des décisions majoritaires contre VEBA.

- (9) Les parties soutiennent que RAG n'est contrôlée par aucun actionnaire ou groupe d'actionnaires. La possibilité de changements de majorité plaide en faveur de cette affirmation. Il existe cependant des indices tendant à prouver que RAG est contrôlée conjointement par les cinq actionnaires. Vu le rôle spécifique de RAG dans le cadre de la politique charbonnière en Allemagne, il existe des intérêts communs puissants entre ses actionnaires. En effet, dans le cadre du «Jahrhundertvertrag» (contrat du siècle), applicable jusqu'à la fin de 1995, et du «Hüttenvertrag» (mécanisme d'achat imposé aux entreprises sidérurgiques) (voir à ce sujet les considérants 26 et 27 ci-dessous), c'est essentiellement à RAG qu'il incombe d'appliquer la politique charbonnière allemande dans le secteur de la houille, en étroite coopération avec les autorités nationales compétentes. Les décisions au sein de l'assemblée générale et du conseil de surveillance de RAG ont au demeurant toujours été prises à l'unanimité jusqu'à présent.

- (10) Certes, des actionnaires minoritaires peuvent avoir de puissants intérêts communs qui les amènent à ne pas agir l'un contre l'autre dans l'exercice de leurs droits de vote dans les entreprises concernées. Cela ne permet toutefois que rarement de conclure à l'existence d'un contrôle commun [à ce sujet, voir aussi la communication de la Commission concernant la notion de concentration au sens du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises (JO n° C 385 du 31. 12. 1994, p. 5, point 32)]. Dans des décisions précédentes, la Commission n'a pas tranché la question du contrôle commun de RAG par ses actionnaires. Elle a constaté que VEBA n'a qu'une influence limitée sur RAG et a considéré le lien entre les deux groupes comme largement négligeable lors de l'examen des relations de concurrence (voir décision du 12 décembre 1990, affaire n° 782 Stinnes Intercarbon/Stromeyer, point 2). Le «contrat du siècle» arrivait à expiration fin 1995 et les règles de subvention à l'industrie charbonnière allemande, qui vont être modifiées en 1996, peuvent entraîner une différenciation des intérêts des actionnaires de RAG. Il n'est pas nécessaire de trancher ici la question du contrôle commun de RAG. Même en admettant l'existence d'un contrôle commun, il y aurait, vis-à-vis de RKK, un changement au niveau du contrôle exercé par VEBA. RKK serait soustraite au contrôle unique de VEBA, et soumise au contrôle commun des actionnaires de RAG [en ce qui concerne le passage du contrôle unique au contrôle commun, voir la communication de la Commission concernant la notion de concentration au sens du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises, JO n°

C 385 du 31. 12. 1994, p. 5, points 16 et 18]. L'acquisition de RKK constitue donc de toute façon une concentration au sens de l'article 66 paragraphe 1 du traité CECA.

- (11) Dans le cadre de l'appréciation de la concentration au point de vue de la concurrence, la question du contrôle commun de RAG par ses actionnaires doit cependant être examinée, dans la mesure où, si l'on admet que VEBA possède déjà une influence dominante partagée dans RAG avant la concentration, il n'y aurait pas eu de relation de concurrence tout à fait indépendante entre RAG/RH et RKK. Il n'est cependant pas nécessaire de procéder ici à l'appréciation de cette concurrence limitée, étant donné que même en supposant l'existence d'une concurrence indépendante entre RAG/RH et RKK, la concentration projetée n'empêche nullement l'exercice d'une véritable concurrence, comme cela sera démontré ci-dessous.

#### IV. MARCHÉ EN CAUSE

##### 1. Marchés de produits

- (12) RH et RKK vendent de la houille et des produits houillers (briquettes, coke) à des clients industriels (producteurs d'électricité, entreprises sidérurgiques, autres entreprises industrielles), ainsi qu'aux consommateurs domestiques et à l'artisanat. La vente aux consommateurs domestiques ou à l'artisanat ne relève pas du traité CECA (article 80 du traité CECA).

##### *Demande*

- (13) Du côté de la demande de houille et de produits houillers (ci-après dénommés la houille), il faut d'abord noter, d'une manière générale, l'existence d'un marché de la distribution de houille aux consommateurs industriels. Étant donné la diversité des utilisations finales, l'existence de régimes de subventions applicables à certaines catégories d'acheteurs et, par conséquent, de prix fortement différenciés, il faut toutefois subdiviser ce marché en ventes aux producteurs d'électricité (charbon vapeur), aux entreprises sidérurgiques (charbon à coke et coke de haut fourneau) et aux autres clients industriels. Ces derniers appartiennent notamment aux secteurs du sucre, du ciment ou du papier, et achètent surtout du charbon vapeur pour la production de chaleur industrielle. Toutes ces qualités de charbons et de coke sont soumises aux règles du traité CECA, conformément à l'article 81 en liaison avec l'annexe I du traité. Les parties subdivisent elles aussi le marché par catégories d'acheteurs.

##### *Substituabilité entre combustibles*

- (14) En ce qui concerne les ventes aux producteurs d'électricité (compagnies d'électricité et petits auto-producteurs), qui représentent 70 % du volume total des ventes (voir considérant 25), il n'est en principe pas possible de remplacer la houille par

d'autres combustibles. La structure d'approvisionnement déterminée par l'existence de centrales électriques spécifiques et partiellement réglementée par les pouvoirs publics (combinaison énergétique) et les investissements considérables nécessaires pour convertir des centrales existantes et en construire de nouvelles rendent difficile, voire impossible, le remplacement du charbon par le pétrole, le gaz naturel ou l'énergie nucléaire. Les parties ont soutenu qu'un nombre important de centrales électriques peuvent aussi fonctionner au pétrole ou au gaz et qu'il y a des importations directes d'électricité. Les importations de courant en provenance d'autres États membres sont destinées à compléter la production intérieure pendant les périodes de charge maximale, mais les quantités concernées jusqu'à présent sont négligeables. La Commission a en outre constaté, lors de son enquête, qu'on utilise en partie du pétrole pour l'allumage, et du pétrole ou du gaz comme combustible de secours lorsque la combustion du charbon est instable, par exemple à cause de la présence d'impuretés. En brûlant du pétrole ou du gaz, toutefois, une centrale électrique au charbon n'atteint qu'une fraction de l'efficacité que lui donne la combustion de la houille, de sorte que cette dernière ne peut vraiment être remplacée ni par le gaz, ni par le pétrole.

- (15) En principe, cela vaut également pour le lignite. Les centrales à charbon ne sont cependant pas équipées pour brûler les deux types de charbons. Convertir une centrale pour utiliser l'autre type de charbon, aux dires des parties elles-mêmes, n'est pas rentable, et même difficilement faisable techniquement en raison des caractéristiques de combustion différentes (volume des chaudières, valorisation des sous-produits).
- (16) Enfin, étant donné que le lignite, contrairement à la houille, occasionne des frais de transport disproportionnés (sa teneur en eau pouvant atteindre 40 %), une concurrence avec la houille ne serait de toute façon envisageable que si les zones d'extraction étaient situées à proximité immédiate (décision de la Commission du 27 juin 1994, IV/M. 402 PowerGen/NRG Energy/Morrison Knudsen/Mibrag, point 10). Une telle concurrence n'a cependant de sens que dans le cadre de la construction de nouvelles centrales et n'affecte donc qu'indirectement la vente de houille. L'enquête de la Commission a révélé que, mis à part la construction d'une nouvelle centrale au lignite dans le Brandebourg, il ne faut pas s'attendre à la création de capacités de production d'électricité supplémentaires en Allemagne pendant les dix années à venir. En ce qui concerne l'exploitation des centrales existantes, l'évolution du prix des différents combustibles n'a d'importance que si un exploitant de centrales électriques a des centrales de types différents à sa disposition et est de plus en mesure de modifier leur pourcentage d'utilisation. Pendant les périodes de charge maximale, même ces producteurs d'électricité ne disposent plus d'une marge de manœuvre à cet égard.

- (17) Pour ces motifs, le marché de produit en cause en relation avec le principal groupe d'acheteurs, celui des producteurs d'électricité, doit être restreint à la houille, d'autres combustibles représentant tout au plus une certaine concurrence marginale au stade préliminaire des nouveaux investissements ou des investissements de remplacement dans des installations de combustion (voir aussi la décision de la Commission du 12 décembre 1990, Stinnes Inter-carbon/Stromeier, considérant 7).
- (18) Pour les entreprises sidérurgiques également, la houille n'est remplaçable par d'autres combustibles que dans une mesure très limitée. La question de savoir si le marché de produit en cause doit être limité à la houille ou, au contraire, être élargi peut en fin de compte rester ouverte, car même si l'on suppose qu'il existe un marché distinct pour la distribution de houille aux entreprises sidérurgiques, la concentration n'a pas pour effet de faire obstacle à une concurrence effective (voir considérant 55).
- (19) En ce qui concerne les ventes de houille aux autres clients industriels, il existe en revanche certaines relations de substituabilité par rapport au pétrole, au gaz ou à d'autres combustibles. Les parties ont cité des exemples d'utilisation bivalente d'installations de combustion dans les cimenteries; le combustible principal, par exemple le charbon, est brûlé dans un foyer primaire, qui satisfait environ 70 % des besoins en énergie, et des combustibles plus pauvres ou des déchets sont brûlés dans un foyer secondaire, qui fournit le tiers restant de l'énergie nécessaire. Des exemples similaires ont été relevés dans le secteur du sucre. Ces secteurs sont soumis à une pression des coûts plus forte que les producteurs d'électricité et sont donc davantage enclins à utiliser des chaudières pouvant fonctionner avec différents combustibles, en fonction du niveau des prix. La Commission a reconnu la pression concurrentielle exercée sur la houille par d'autres combustibles pour l'approvisionnement des autres consommateurs industriels dans la décision British Fuels Limited du 9 juillet 1987 (Rapport de concurrence 1987, point 94). Toutefois, étant donné les coûts de conversion élevés, la substituabilité de la houille n'est pas illimitée non plus pour ces clients industriels. La question de savoir si le marché de produit en cause doit être limité à la houille ou être élargi peut en fin de compte rester ouverte ici, car même si l'on conclut qu'il existe un marché distinct pour la distribution de houille aux autres clients industriels, la concentration n'a pas pour effet de faire obstacle à une concurrence effective (voir considérants 56 et suivants).

## 2. Marché géographique en cause

- (20) Le marché de la distribution de houille aux producteurs d'électricité en Allemagne est encore un marché national du point de vue géographique.

C'est d'ailleurs la définition qui a été retenue par les parties dans leur notification. Cela résulte surtout du régime particulier de subvention de la houille allemande, qui a abouti à la création d'une structure d'approvisionnement en énergie et d'une structure de la concurrence dans la vente de charbon qui ne sont pas comparables à celles d'autres États membres (voir considérants 26 et suivants). Certes, les producteurs d'électricité allemands seront libres, à l'avenir, d'acheter du charbon importé en quantités illimitées. Cependant, ils seront très peu incités à importer de la houille au lieu d'en acheter à RAG ou à tout autre producteur allemand tant que l'enveloppe financière prévue par les pouvoirs publics n'aura pas été épuisée. Toute importation à un prix inférieur au prix moyen pratiqué par les pays tiers contribuerait à faire baisser, même fortement, celui-ci au trimestre suivant et agirait comme un obstacle à l'entrée du point de vue des fournisseurs étrangers. Globalement, on observe une interpénétration mutuelle relativement faible des marchés des États membres.

- (21) Les ventes de houille aux entreprises sidérurgiques resteront soumises, en tout cas jusqu'à fin 1997, au régime d'achats obligatoires et de subventions organisé par le «Hüttenvertrag» (voir considérant 27). Ce marché est donc un marché national au point de vue géographique.
- (22) En ce qui concerne les ventes de houille non subventionnée aux autres clients industriels, on peut dire que le marché géographique dépasse les frontières de l'Allemagne, puisque ces utilisateurs achètent de manière prédominante du charbon importé. Toutefois, la relation négociant-client joue un rôle assez important pour cette clientèle, qui est composée en majorité de petites et moyennes entreprises; cette fonction a jusqu'à présent été assumée pour l'essentiel par des négociants allemands. La définition du marché géographique peut cependant rester ouverte en fin de compte, car même si l'on admet l'existence d'un marché allemand, la concentration projetée n'entravera pas une concurrence effective (voir considérant 56 et suivants).

## V. APPRÉCIATION DU POINT DE VUE DE LA CONCURRENCE, EN APPLICATION DE L'ARTICLE 66 PARAGRAPHE 2

- (23) La concentration de RH et RKK peut être autorisée aux conditions visées à l'article 66 paragraphe 2, si l'opération envisagée ne donne pas aux entreprises intéressées le pouvoir:
- de déterminer les prix, contrôler ou restreindre la production ou la distribution, ou faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur une partie importante du marché des produits concernés,

- ou d'échapper aux règles de concurrence, notamment en établissant une position artificiellement privilégiée et comportant un avantage substantiel dans l'accès aux approvisionnements ou aux débouchés.
- (24) La question de savoir si la concentration envisagée fait totalement ou partiellement obstacle à une concurrence effective sur le marché de la distribution de la houille doit être examinée dans le contexte du changement qui interviendra en 1996 dans le régime de subvention de la houille allemande utilisée pour la production d'électricité (charbon vapeur), et en tenant compte de la position acquise par RAG dans le secteur de la vente du charbon allemand et du charbon importé, grâce à la concentration projetée.

### 1. Vente de houille en Allemagne

- (25) On a vendu en Allemagne environ 80 millions de tonnes de houille et de produits houillers en 1994 (en 1993: 76,7 millions de tonnes, briquettes et coke compris; source: Statistik der Kohlenwirtschaft e.V., Zahlen zur Kohlenwirtschaft, n° 142, juin 1995). Par rapport au total, quelque 17,6 millions de tonnes ont été importées (plus de 0,9 million de tonnes de charbon à coke transformé en coke en Allemagne). Le marché allemand est le plus grand marché de l'Union européenne, devançant de peu le marché britannique et de très loin les autres États membres consommateurs de charbon (Espagne, France, Italie, Benelux). La plus grande partie du volume total des ventes, c'est-à-dire environ 70 %, a été absorbée par les producteurs d'électricité. Quelque 18,8 millions de tonnes ont été livrées au secteur sidérurgique, et 4,7 millions de tonnes aux autres acheteurs industriels. Les consommateurs domestiques et l'artisanat ont acheté environ 1,3 million de tonnes.
- (26) Dans le passé, le marché allemand était caractérisé par des accords particuliers, dénommés «Jahrhundertvertrag» et «Hüttenvertrag», avec les deux principaux groupes de clients: les producteurs d'électricité et les entreprises sidérurgiques. Le «Jahrhundertvertrag» (contrat du siècle) désigne un ensemble d'accords entre les 44 producteurs d'électricité du secteur public et les entreprises industrielles autoproductrices, d'une part, et la «Gesamtverband des deutschen Steinkohlebergbaus» (Fédération générale de l'industrie houillère allemande), d'autre part. Il date de 1980 et porte sur l'achat de quantités déterminées de charbon allemand jusqu'en 1995 pour la production d'électricité. Les achats étaient réglés à un prix courant déterminé qui correspond aux coûts de production; la différence par rapport au prix du fuel lourd sur le marché mondial est versée aux producteurs d'électricité grâce à une taxe payée par le consommateur final, dénommée «Kohlepfennig». Par des négociations (le «Kohlerunde») entre le gouvernement fédéral et les parties au contrat du siècle, le volume des achats minimaux a été porté pour la dernière période (1991-1995) à 40,9 millions de tec par an (ce qui correspond à environ 41,5 millions de tonnes de houille), dont 34,4 millions de tec pour les entreprises publiques de production d'électricité et 6,5 millions de tec pour les autoproducteurs industriels. Par une décision du 22 décembre 1992, la Commission a déclaré inapplicables au «contrat du siècle», qui arrivait à expiration le 31 décembre 1995, les interdictions en matière d'accords et de pratiques concertées entre entreprises, en application de l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE (JO 1993 n° L 50 du 2. 3. 1993, p. 14). La «Zollkontingentsgesetz» (loi relative au contingent tarifaire), qui limitait dans le passé le volume des importations de charbon, arrivait également à expiration fin 1995.
- (27) Le «Hüttenvertrag» est un mécanisme qui prévoit l'obligation d'achat de quantités déterminées de charbon à coke par le secteur sidérurgique allemand. Il restera en vigueur jusqu'à l'an 2000 et a été autorisé par la Commission jusqu'à la fin de 1997 (décision du 30 mars 1989, JO 1989 n° L 101 du 13. 4. 1989, p. 35). Les négociations du «Kohlerunde» en 1991 ont abouti à un accord valable jusqu'en 2005. À cause des obligations d'achat, il n'existe pratiquement de relations commerciales pour le charbon à coke et le coke qu'entre les producteurs de charbon et les entreprises sidérurgiques. Le commerce de gros pour ces produits est pratiquement inexistant.
- (28) À partir du 1<sup>er</sup> janvier 1996, le charbon vapeur allemand sera soumis à un nouveau régime de subventions. À l'avenir, ce n'est plus le volume des ventes, mais celui des subventions qui sera fixé, sous une forme légèrement dégressive. La loi du 19 juillet 1994 garantissant l'approvisionnement en charbon des centrales électriques, et modifiant la loi nucléaire et la loi sur l'alimentation en électricité («Artikelgesetz»), impose une aide à la transformation de charbon en électricité fixée à 7,5 milliards de marks allemands pour 1996 et à 7 milliards de marks allemands pour les années 1997 à 2000. Une réduction plus marquée des subventions n'est toutefois pas à exclure pour les années 1999 et 2000. En prenant comme hypothèse une différence de prix de 200 marks par tonne entre la houille allemande et la houille importée, l'objectif visé est un volume de ventes de 37,5 millions de tonnes en 1996 et de 35 millions de tonnes les années suivantes. Les subventions sont versées directement aux entreprises houillères. Elles sont calculées en fonction de la différence entre les coûts de production de la houille allemande et le prix moyen de la houille importée franco frontière allemande. Les

détails sont réglés par les lignes directrices du Ministère fédéral de l'économie du 13 juin 1995 sur la transformation du charbon en électricité (Bundesanzeiger du 20 juin 1995, p. 6565).

- (29) Cette aide au charbon communautaire peut être accordée uniquement après une autorisation préalable de la Commission, conformément aux dispositions figurant dans la décision n° 3632/93/CECA. Selon cette décision, une aide d'État ne doit pas causer de distorsion de concurrence et ne doit pas entraîner de discrimination entre les producteurs de charbon, les acheteurs et les consommateurs dans la Communauté.
- (30) Les parties sont d'avis que le marché de la houille en tant que tel s'ouvrira à la concurrence des importations à partir de 1996, à cause du nouveau régime des subventions.
- (31) Avec le soutien de l'enveloppe financière, RAG et les deux autres entreprises houillères allemandes (Saarbergwerke et Preussag Ibbenbühren) devront, dès 1996, vendre leur charbon en toute autonomie aux exploitants de centrales électriques. Cela représente certes un pas fondamental vers l'ouverture du marché du charbon vapeur, qui était presque entièrement réglementé dans le passé. À partir de 1996, les producteurs d'électricité auront davantage de possibilités d'acheter du charbon importé qu'actuellement. D'après les résultats de l'enquête de la Commission, on ne peut cependant parler d'une ouverture du marché à la concurrence que dans une certaine mesure. RAG ne dispose provisoirement d'aucune marge de manœuvre pour la fixation de ses prix. L'entreprise est fondamentalement obligée, pour bénéficier des subventions, de vendre au prix moyen pratiqué par les pays tiers. En vertu des lignes directrices sur la transformation de charbon en électricité et des décisions d'attribution des subventions, ce prix ne peut être réduit que dans de rares circonstances. Si, par exemple, un producteur d'électricité peut prouver que 20 % de ses besoins annuels sont couverts à un prix du charbon importé inférieur au prix moyen pratiqué par les pays tiers, il peut exiger de RAG la livraison de houille allemande à ce prix inférieur. RAG conserve alors le droit au remboursement de la différence par rapport à ses coûts de production (qui sera plus élevée dans ce cas) mais doit tenir compte du fait que l'enveloppe financière de 7,5 milliards de marks allemands (7 milliards de marks allemands à partir de 1997) sera épuisée plus rapidement.
- (32) D'autre part, RAG est toujours en mesure de vendre au prix moyen du marché mondial jusqu'à épuisement de l'enveloppe financière. Les possibilités de ventes offertes à d'autres importateurs de charbon sont ainsi limitées au départ. Chaque importation de charbon à un prix inférieur à la moyenne se répercute, dans le calcul du prix moyen des pays tiers applicable ultérieurement, à l'avantage des producteurs d'électricité, qui se verront facturer un prix moins élevé. Le potentiel de ventes réel de RAG face aux importateurs à partir de 1996 est

difficile à estimer, car les ventes réalisées dans le passé ne reflétaient pas les besoins réels des producteurs d'électricité. L'enquête de la Commission a tout de même montré que les producteurs d'électricité continueront, du moins à courte échéance, à s'approvisionner en charbon vapeur essentiellement auprès de RAG et des autres entreprises houillères allemandes. D'une part, ils peuvent à présent acheter du charbon allemand au prix moyen du marché mondial. D'autre part, leurs centrales sont conçues pour la combustion de charbon allemand, et la valorisation toujours plus importante des sous-produits de la combustion est adaptée à la composition qualitative du charbon allemand. Certains producteurs d'électricité ont justifié le maintien de leur comportement d'achat actuel par des avantages logistiques et qualitatifs. La sécurité d'approvisionnement ainsi que les préférences des entreprises publiques de production et de distribution d'électricité pour le charbon indigène ont aussi été cités pour expliquer la constance des comportements d'achat. Même si le volume annuel des ventes de RAG et des deux autres entreprises houillères allemandes devait se réduire à partir de 1996, cela ne profiterait pas directement aux négociants de charbon importé, étant donné la contraction de la demande de charbon.

- (33) D'après RAG, les producteurs d'électricité vont se procurer les quantités de charbon non couvertes par des contrats d'approvisionnement à long terme par des opérations d'achat au comptant portant sur de plus petites quantités. Les importateurs bénéficieront en partie de cette stratégie. L'enquête de la Commission a ainsi révélé que les concurrents comme les acheteurs s'attendent en général à un certain accroissement de la part des importations dans le volume des ventes. En 1994, 18,5 millions de tonnes de produits houillers (dont 2,2 millions de tonnes de coke) ont été importées en Allemagne<sup>(1)</sup>. Le volume des importations pour l'an 2000 est estimé à environ 20 à 25 millions de tonnes. C'est seulement après l'an 2000 que l'on s'attend à une hausse marquée de la part des importations sur le marché allemand, dans le contexte d'une réduction supplémentaire des subventions octroyées à l'industrie houillère allemande. Plusieurs études prévoient cependant une augmentation plus forte: alors que le «Verein Deutscher Kohleimporteure e.V.» (association des importateurs allemands de charbon), de Hambourg, considère comme possible un volume d'importations de 25 ou 30 millions de tonnes pour l'an 2000, la «Kohlewirtschaft e.V.», d'Essen, table dans ses statistiques sur un volume d'importations de plus de 32 millions de tonnes dès l'an 2000. Les parties ont cité des études réalisées par Prognos AG et par l'Agence internationale

<sup>(1)</sup> En 1993: 15 millions de tonnes de produits houillers (dont 1 million de tonnes de coke). Au niveau de l'Union européenne, d'après une estimation de l'Association des importateurs allemands de charbon, on s'attend à un accroissement des importations de 130 millions de tonnes actuellement à 190 millions de tonnes.

de l'énergie (AIE) qui prévoient un volume d'importations pouvant atteindre plus de 35 millions de tonnes en l'an 2000.

- (34) En résumé, les marchés de la distribution de charbon aux consommateurs industriels en Allemagne vont subir des modifications importantes au cours des prochaines années, indépendamment de la concentration envisagée entre RH et RKK. À cause du nouveau régime de subventions qui entrera en vigueur en 1996, les producteurs d'électricité vont réduire leurs achats de houille indigène, qui représentent actuellement 70 % des ventes globales de charbon, et à moyen terme, orienter davantage leur demande vers la houille importée. Ces changements affecteront en particulier la structure de la concurrence au niveau du négoce, comme expliqué ci-après (voir considérants 42 et suivants). L'appréciation de la nouvelle entité au point de vue de la concurrence doit particulièrement tenir compte de ces effets indépendants de la concentration.

- (37) D'après les chiffres communiqués par les parties, le volume du marché du charbon vapeur s'établit à 57,6 millions de tonnes pour l'année 1994 (en 1993: 58,5 millions de tonnes, toujours sans inclure les ventes à la sidérurgie et au secteur de l'artisanat et des consommateurs domestiques). Si on considère que le charbon vendu par RH et RKK a été fourni à 85 % par RAG, et qu'il est donc déjà compris dans les ventes de RAG, on obtient la répartition suivante des parts de marché pour la vente de houille au secteur de la production d'électricité:

RAG	[...] millions de tonnes <sup>(1)</sup>	[65-70 %] <sup>(2)</sup>
RH	[...] millions de tonnes <sup>(1)</sup>	[< 10 %] <sup>(2)</sup>
RKK	[...] million de tonnes <sup>(1)</sup>	[< 5 %] <sup>(2)</sup>
	[...] millions de tonnes <sup>(1)</sup>	[70-75 %] <sup>(2)</sup>
Saarbergwerke	[...] millions de tonnes <sup>(1)</sup>	[10-15 %] <sup>(2)</sup>

- (38) Si on ne considère que le segment de la vente de houille importée aux producteurs d'électricité (volume: 11,6 millions de tonnes), on obtient la situation suivante:

RH	[...] millions de tonnes <sup>(1)</sup>	[15-20 %] <sup>(2)</sup>
RKK	[...] millions de tonnes <sup>(1)</sup>	[5-10 %] <sup>(2)</sup>
	[...] millions de tonnes <sup>(1)</sup>	[20-30 %] <sup>(2)</sup>
Stinnes	[...] millions de tonnes <sup>(1)</sup>	[40-45 %] <sup>(2)</sup>
RTE	[...] millions de tonnes <sup>(1)</sup>	[< 5 %] <sup>(2)</sup>
autres	0,8 million de tonnes	6,9 %
importations directes	2,5 millions de tonnes	21,6 %.

- (39) En ce qui concerne les ventes de houille aux autres consommateurs industriels (également sans le secteur sidérurgique), la répartition des parts de marché est la suivante (pour un volume global de 4,7 millions de tonnes en 1994):

RH	[...] million de tonnes <sup>(1)</sup>	[15-20 %] <sup>(2)</sup>
RKK	[...] million de tonnes <sup>(1)</sup>	[20-26 %] <sup>(2)</sup>
	[...] million de tonnes <sup>(1)</sup>	[35-40 %] <sup>(2)</sup>
Stinnes	[...] million de tonnes <sup>(1)</sup>	[25-30 %] <sup>(2)</sup>
Rheinbraun	[...] million de tonnes <sup>(1)</sup>	[5-10 %] <sup>(2)</sup>
autres	1,1 million de tonnes	23,4 %.

<sup>(1)</sup> Secrets d'affaires.

<sup>(2)</sup> Secrets d'affaires, remplacés par une fourchette.

## 2. Conséquences de la concentration sur les marchés concernés

### a) Parts de marché

- (35) RAG (y compris RH) a vendu en 1994 quelque 55,9 millions de tonnes de houille, de briquettes et de coke. Les producteurs d'électricité en ont acheté environ 40,8 millions de tonnes, les entreprises sidérurgiques 14,7 millions de tonnes, les autres clients industriels, les consommateurs domestiques et l'artisanat 1,5 million de tonnes.
- (36) RKK a vendu en 1994 7,9 millions de tonnes (8,1 millions de tonnes en 1993) dont 5,6 millions de tonnes en Allemagne. Quelque 3,5 millions de tonnes des ventes réalisées en Allemagne provenaient de la production indigène et les 2,1 millions de tonnes restantes des importations.

(40) Le volume global des ventes de houille aux entreprises sidérurgiques a atteint 18,8 millions de tonnes en 1994. En vertu des obligations d'achats liées au «Hüttenvertrag», les entreprises sidérurgiques ont acheté 14,4 millions de tonnes à RAG dans le cadre de livraisons directes au prix réglementé. RH et RKK n'ont vendu que des quantités minimales de charbon importé sur ce marché: [...] million de tonnes<sup>(1)</sup> pour RH, et [...] million de tonnes<sup>(1)</sup> pour RKK. Leur part de marché combinée représente [75-85 %]<sup>(2)</sup> du volume global. Saarbergwerke dispose d'une part de marché de [10-15 %]<sup>(2)</sup> ([...] millions de tonnes<sup>(3)</sup> de livraisons directes). Les importations réalisées par RH et RKK représentent [25-30 %]<sup>(2)</sup> de toutes les importations de coke et de charbon à coke.

b) *Position concurrentielle de RAG après la concentration*

(41) Si l'on se fonde sur la répartition actuelle des parts de marché dans la distribution de houille, la concentration de RH et RKK donnerait naissance à une entité commerciale dont le volume de ventes dépasserait 20 millions de tonnes de houille (10,6 millions de tonnes de houille allemande et 9,7 millions de tonnes de charbon de pays tiers, dont 4 à 5 millions de tonnes importées en Allemagne). Étant donné les modifications de la structure du marché attendues au cours des prochaines années et l'engagement actuel de RKK dans le négoce du charbon allemand, il ne faut toutefois pas s'attendre à ce que l'acquisition de RKK rende RAG capable de faire obstacle à une concurrence effective dans la vente de charbon aux clients industriels (producteurs d'électricité, entreprises sidérurgiques, autres consommateurs industriels), en particulier étant donné la réduction probable de sa part de marché (article 66 paragraphe 2 du traité CECA).

aa) *Vente au secteur de la production d'électricité (charbon vapeur)*

(42) Dans le passé, dans le contexte des subventions du «contrat du siècle», la vente de houille indigène aux producteurs d'électricité par l'intermédiaire de négociants avait une certaine importance. Avec l'instauration, en 1996, d'un nouveau régime de subventions, la différence entre les ventes directes effectuées par l'industrie houillère et les ventes réalisées par l'intermédiaire de négociants va s'effacer. À l'avenir, les entreprises houillères allemandes, et notamment RAG, auront intérêt à vendre directement de la houille allemande au prix moyen pratiqué par les pays tiers, calculé par les pouvoirs publics. Les parties, ainsi que d'autres acteurs du marché, estiment donc que les ventes de charbon allemand se feront de moins en moins par l'intermédiaire de négociants comme RH, RKK ou d'autres, et peut-être même plus du tout. Cette hypothèse restreint l'essentiel de l'activité de tous les négociants au commerce de charbon importé. Le

négoce de la houille allemande, comme les parties l'ont indiqué, sera vraisemblablement limité à l'approvisionnement des autoproducteurs d'électricité. Étant donné qu'il ne s'agit que d'un volume annuel d'environ 0,6 million de tonnes, RH et RKK ne possèdent, à cet égard, aucun avantage concurrentiel notable du fait de leur intégration dans le groupe RAG.

(43) Ainsi, si l'on admet qu'à l'avenir il n'y aura plus de place pour un échelon commercial dans la distribution de houille allemande aux producteurs d'électricité, l'acquisition de RKK aboutit à une croissance nettement plus réduite pour RAG que ce qu'on aurait pu penser de prime abord. Comme indiqué plus haut, la concentration aboutit à une augmentation réelle de la part de marché de [ $< 5\%$ ]<sup>(2)</sup> dans le secteur du charbon vapeur, qui est le segment le plus important du marché de la houille. Le fait que RAG elle-même possède une part de marché importante pour le charbon vapeur s'explique par l'existence des ventes directes de charbon allemand subventionné. L'intensification attendue de la concurrence dans ce marché dans le moyen ou long terme érodera les parts de marché actuelles de RAG. Comme RAG ne possède aucune marge de manœuvre réelle dans la fixation des prix à ce niveau, cette part de marché ne reflète pas un véritable pouvoir sur le marché. Si l'on considère le secteur du charbon importé, appelé à prendre de l'importance à l'avenir, la croissance de RAG pour l'acquisition de RKK représente [5-10 %]<sup>(2)</sup> de toutes les importations allemandes, sur la base des données disponibles pour 1994. Toutefois, comme expliqué plus loin, le commerce de charbon importé n'est pas caractérisé par des relations commerciales durables et ne faisait pas partie des points forts de RKK.

Potentiel concurrentiel de RKK

(44) En 1994, l'entreprise commerciale RKK, qui occupait 700 personnes (500 en 1995), a réalisé un chiffre d'affaires de 1,3 milliard de marks allemands. Elle dispose d'un vaste réseau de distribution et de stockage comprenant 9 succursales et 44 dépôts. Parmi ceux-ci, 37 servent exclusivement à l'approvisionnement des consommateurs domestiques et de l'artisanat (28 sont situés dans les nouveaux *Länder*). Quatre dépôts seulement — ceux de Mannheim, Stuttgart, Karlsruhe et Duisburg-Ruhrort — ont, outre leur activité commerciale avec le secteur des consommateurs domestiques et de l'artisanat, une certaine importance pour l'approvisionnement de consommateurs industriels. Parmi les 500 collaborateurs actuels de RKK, 400 travaillent pour le secteur des consommateurs domestiques et de l'artisanat. Selon les parties, cette activité va encore fortement régresser dans les années à venir et imposer la fermeture de dépôts supplémentaires. Au cours des dernières années, RKK a déjà dû fermer un grand nombre de dépôts qu'elle avait acquis dans les nouveaux *Länder* après la réunification allemande. RH bénéficiera, par la concentration, d'effets de synergie non négligeables en ce qui concerne la distribution et l'entreposage.

<sup>(1)</sup> Secret d'affaires — moins de 0,5 million de tonnes.

<sup>(2)</sup> Secrets d'affaires, remplacés par une fourchette.

<sup>(3)</sup> Secret d'affaires.

Ces effets se feront toutefois surtout sentir dans le commerce avec les consommateurs domestiques et l'artisanat et doivent permettre à l'entreprise de brasser un volume d'affaires rentable dans un marché en forte contraction. Le Bundeskartellamt, qui est compétent pour l'examen des effets de la concentration dans le secteur des consommateurs domestiques et de l'artisanat, n'a pas interdit la concentration.

- (45) L'approvisionnement des petits consommateurs industriels se fait en revanche par affaires directes, un type d'opérations pour lequel seul le dépôt de Duisburg-Ruhrort joue, le cas échéant, un rôle de site de transbordement important. Les gros consommateurs industriels, c'est-à-dire les centrales électriques, disposent de leurs propres embranchements ferroviaires et d'accès aux voies navigables intérieures et ne dépendent donc pas de l'infrastructure de leurs fournisseurs. Le réseau de distribution et de stockage de RKK ne confère donc aucun avantage concurrentiel à RH pour l'approvisionnement des consommateurs industriels.

#### Négoce du charbon importé

- (46) RKK dispose, pour ses activités d'importation, d'agences en Afrique du Sud, en Colombie, aux États-Unis d'Amérique et en Australie. L'entreprise a importé en 1994 2,1 millions de tonnes de produits houillers en Allemagne (en 1993: 1,6 million de tonnes). Le charbon sud-africain représente plus d'un tiers de ces importations, les autres sources principales d'approvisionnement étant la Colombie, la Chine, la Pologne et la République tchèque. Ces pays producteurs se distinguent particulièrement pour la qualité et le prix de leurs exportations vers l'Allemagne. Le charbon sud-africain se classe globalement premier pour ces critères, suivi par le charbon d'Amérique latine (Colombie, Venezuela), de Pologne et de la République tchèque. Alors qu'au niveau mondial, l'Afrique du Sud, l'Australie et les États-Unis d'Amérique représentent la plus grande part des échanges (65 %), c'est d'Afrique du Sud, de Pologne et de Colombie que provient la plus grande partie du charbon importé en Allemagne (part de ces pays dans les importations: 61 %).
- (47) Pour 1995, RKK s'attend à nouveau à une régression de ses importations, qui s'établiraient à environ 1,5 million de tonnes. Les contrats sont, certes, conclus sur la base de l'exclusivité pour des qualités de charbon déterminées, mais pour un an seulement en règle générale. Depuis que le projet de concentration avec RH a été communiqué, RKK a perdu totalement ou partiellement plusieurs contrats de livraison avec des producteurs étrangers. Ainsi, l'entreprise houillère chinoise Shanxi Sanjia Coal & Chemistry Ltd a annoncé la résiliation de ses contrats de livraison à partir de la fin de 1995 (volume: [...] tonnes<sup>(1)</sup>) en invoquant la concentration. Les fournisseurs sud-africains de RKK, Total et Duiker, ont réduit de près de 50 % leurs

livraisons (qui se montaient à environ [...] tonnes<sup>(1)</sup>), à cause des relations commerciales existant entre RH et leur concurrent sud-africain dans la production de charbon, Amcoal; RKK s'attend à un arrêt complet des livraisons en 1996. Les parties soutiennent que cet effet de réduction induit par la concentration amènera aussi certains producteurs étrangers à refuser de collaborer avec un importateur (RKK) lié lui-même à un producteur de charbon allemand, RAG dans le cas présent.

- (48) Bien que RKK compte, avec un volume d'environ 2 millions de tonnes, parmi les principaux importateurs allemands, à côté de Stinnes, RH et RTE, l'activité principale de l'entreprise est le négoce de charbon allemand, à l'instar de RH. Tandis que Stinnes ne réalisait que [...] million de tonnes<sup>(2)</sup> de ses ventes globales en Allemagne ([...] millions de tonnes<sup>(1)</sup>) avec du charbon allemand, RKK écoulait [...] millions de tonnes<sup>(2)</sup> de charbon allemand. C'est le résultat d'une redistribution des tâches au sein du groupe VEBA, intervenue en 1992. Stinnes a alors repris complètement le négoce international de charbon et l'essentiel des activités d'importation, notamment en rachetant la participation de RKK au capital de Pohlkohle. RKK devait se concentrer principalement sur le charbon allemand. Depuis, RKK ne dispose plus d'un volume d'affaires suffisant dans le négoce international, étant donné que ses seules activités à ce niveau sont les importations vers l'Allemagne. En revanche, Stinnes occupe une place nettement plus importante dans le commerce international aussi bien que pour les importations en Allemagne.
- (49) Enfin, selon différents acteurs du marché, le négoce du charbon vapeur sera à l'avenir de plus en plus caractérisé par des relations commerciales directes entre les producteurs d'électricité et des producteurs de charbon étrangers. Le rôle des entreprises commerciales se réduira à celui d'agents d'exécution logistique. Certes, RAG et RKK possèdent une participation indirecte considérable dans le capital de Brennstoff-Importgesellschaft mbH, Bayreuth (BIG), jusqu'ici le principal importateur de charbon tchèque. Actuellement, toutefois, les acheteurs allemands s'approvisionnent aussi directement auprès des entreprises houillères tchèques. Il en va de même pour les importations de charbon polonais, dont, [...] <sup>(1)</sup> plus de 60 % devraient, en 1995, se faire sans l'intermédiaire de l'ancien importateur unique, Pohlkohle. Les parties estiment les importations directes par les producteurs d'électricité à 2,5 millions de tonnes pour l'année en cours. Au niveau des entreprises de distribution municipales, la «Wirtschaftsliche Vereinigung deutscher Versorgungsunternehmen» de Francfort (WVV, union économique d'entreprises de distribution allemandes), qui compte plus de 300 services municipaux affiliés, s'attend à une forte augmentation des importations directes à partir de 1997 et compte elle-même écouler 2 à 3 millions de tonnes par an.

(1) Secret d'affaires.

(2) Secret d'affaires — moins de 1 million de tonnes.

(3) Secret d'affaires — entre 2,5 et 3,5 millions de tonnes.

- (50) Pour conclure, il faut constater que RAG/RH améliore son accès au charbon importé par l'acquisition de RKK, mais à cause de l'importance limitée de RKK en tant qu'importateur, et du déclin du rôle des entreprises purement commerciales dans les importations de charbon, la nouvelle entité ne disposera pas d'une marge de manœuvre incontrôlée dans le secteur des importations de charbon. On ne peut pas non plus affirmer que l'accès de concurrents tels que Stinnes, RTE ou autres aux sources d'approvisionnement dans d'autres pays producteurs sera rendu plus difficile par la concentration.

#### Concurrence actuelle et potentielle

- (51) Dans le commerce de gros de charbon, Stinnes Intercoal sera, après la concentration, pratiquement le seul concurrent de l'entité RH/RKK. Comme cela a été expliqué ci-dessus, la cession par RKK à Stinnes de ses activités de négoce international de charbon et de sa participation au capital de Pohlkohle a entraîné au sein du groupe VEBA une nouvelle répartition des activités entre RKK et Stinnes. Bien que Stinnes, contrairement à RKK, vende surtout du charbon importé, il y a peu de différences entre la clientèle des deux entreprises, étant donné que toutes deux approvisionnent surtout des producteurs d'électricité. En tenant compte de ces chevauchements des clientèles, du durcissement de la concurrence dans le secteur du charbon importé et des différences d'intérêt qui en résultent du fait des orientations contraires des entreprises, on peut présumer que l'entité RH/RKK et Stinnes vont se concurrencer plus fortement à l'avenir. Certes, VEBA détiendra indirectement une participation déterminante dans la nouvelle entité RH/RKK, mais en vendant RKK à RAG, VEBA a plutôt réduit que renforcé son influence sur RKK. Compte tenu de la position éminente de RH/RKK sur le marché, l'existence de Stinnes revêt une importance particulière, étant donné qu'il demeure le seul concurrent important indépendant de la nouvelle entité. Ceci résulte pour l'essentiel de la position considérable qu'occupe Stinnes dans le commerce international du charbon et avec ses ventes de houille importée en Allemagne. A présent, Stinnes est le concurrent le plus important de RH/RKK à la fois quant à son accès aux marchés pour l'acquisition de charbon importé à bas prix et quant à son accès aux marchés pour la vente de houille en Allemagne.
- (52) En dehors de Stinnes, des négociants comme RTE, Saarberg Handel et un nombre d'entreprises plus petites sont actives en Allemagne. Cependant, en raison des quantités comparativement faibles qu'ils y commercialisent, ils ne constituent que des alternatives d'importance limitée à RH/RKK et Stinnes.
- (53) Avec l'augmentation des importations directes, la concurrence potentielle sur le marché allemand au cours des années à venir viendra directement des producteurs étrangers. Les producteurs de charbon

britanniques et français, interrogés par la Commission, n'ont cependant pas grand espoir de réussir à court terme leur entrée sur le marché allemand, étant donné les subventions dont bénéficie le charbon indigène. Ce n'est que lorsque les subventions à la production allemande de charbon seront davantage réduites que les perspectives des importateurs connaîtront une amélioration notable. À moyen terme, c'est-à-dire entre 1996 et 1998, la croissance des importations restera encore mesurée, et ne devrait donc pas dépasser 15 à 20 %. Si une augmentation plus nette intervient comme prévu par la suite (voir considérant 33), selon les résultats de l'enquête effectuée par la Commission, il faut s'attendre à ce que des producteurs étrangers, ainsi que des entreprises commerciales étrangères (Glencore, PhiBro, SSM, Anker), fassent leur entrée sur le marché.

- (54) Les perspectives du charbon importé et, partant, la structure de la concurrence dépendent toutefois fortement du comportement d'achat futur des producteurs d'électricité. Les huit principaux producteurs d'électricité en Allemagne assurent 70 à 80 % de la distribution d'électricité du pays. Ils ont plutôt tendance à ne conclure que des contrats de base avec RAG et les autres entreprises houillères allemandes. Ils se donnent ainsi une marge de manœuvre pour réaliser des achats au jour le jour de charbon allemand ou importé. Bien qu'on ne puisse s'attendre à ce que les entreprises publiques d'électricité mettent en danger l'industrie charbonnière allemande en déclin en réduisant de manière spectaculaire leurs achats de charbon allemand, elles ont cependant la possibilité d'acheter quand elles le souhaitent du charbon importé par l'intermédiaire de négociants, ou directement à des producteurs étrangers. Ces acheteurs, en grande majorité, ne considèrent pas que l'acquisition de RKK par RAG/RH est un obstacle à une concurrence effective.

#### bb) Ventes aux entreprises sidérurgiques

- (55) Alors que dans le passé, dans le cadre du «Hüttenvertrag», les entreprises sidérurgiques achetaient leurs produits houillers exclusivement aux producteurs de charbon allemands, on enregistrait en 1994, pour la première fois, des achats de coke et de charbon à coke importés par l'intermédiaire d'entreprises commerciales, pour un volume de 1,9 million de tonnes (sur un total de 18,8 millions de tonnes livrées aux entreprises sidérurgiques). RH a importé [...] million de tonnes<sup>(1)</sup> et RKK [...] million de tonnes<sup>(1)</sup>. Par la concentration, la part de marché de RAG/RH pour les livraisons à l'industrie sidérurgique augmentera seulement d'environ 1 %, pour s'établir à quelque [75-85 %]<sup>(2)</sup>. Cela correspond à [25-30 %]<sup>(2)</sup> des importations globales. Cette part de marché va vraisemblable-

<sup>(1)</sup> Secret d'affaires — moins de 0,5 million de tonnes.

<sup>(2)</sup> Secrets d'affaires, remplacés par une fourchette.

ment encore diminuer, à la suite de la résiliation du contrat de livraison de coke entre RKK et Shanxi Sanjia. Pour cette raison, et en tenant compte d'un certain effet de réduction par fusion, la concentration ne fera pas non plus obstacle à une concurrence effective sur ce marché.

cc) Ventes aux autres acheteurs industriels

- (56) Si l'on prend pour base un marché distinct constitué par les ventes de charbon aux autres acheteurs industriels, la concentration donnera à l'entité RH/RKK une part de marché combinée de [35-40 %]<sup>(1)</sup>. Le second concurrent de ce marché est Stinnes, avec [25-30 %]<sup>(1)</sup>. Les «autres acheteurs industriels» sont composés en majorité de petites et moyennes entreprises appartenant aux secteurs du ciment, de la chaux, du papier ou à d'autres secteurs, ainsi que d'entreprises qui ont besoin de charbon pour la production de chaleur industrielle. Globalement, ces consommateurs absorbent des tonnages comparativement modestes. Ainsi, RH ne vend pas plus de 150 000 tonnes par an à son principal client dans cette catégorie. En 1994, le volume global de ce segment du marché n'a pas dépassé les 4,7 millions de tonnes. Il était encore de 6 millions de tonnes en 1993. RKK s'attend à moyen terme à une contraction de ce marché, dont le volume serait ramené à environ 3 millions de tonnes en l'an 2005. Lorsqu'on le compare au marché des producteurs d'électricité et des entreprises sidérurgiques, le marché des ventes aux autres consommateurs industriels apparaît donc négligeable.
- (57) Les parties s'attendent sur ce marché à un effet considérable de réduction par fusion, car les consommateurs industriels ne veulent pas dépendre d'un seul fournisseur. Certains clients ont déjà annoncé un changement de fournisseur lorsque le projet de concentration a été rendu public. À partir de 1996, RKK ne constituera plus une entreprise commerciale indépendante au sein du groupe RAG; le nom «Raab Karcher Kohle GmbH» ne sera plus utilisé.
- (58) Contrairement aux producteurs d'électricité, les autres consommateurs industriels achètent essentiellement du charbon importé. Leur grande dispersion géographique et leurs volumes d'achats relativement modestes leur donnent comme seule possibilité de traiter avec des négociants en charbon actifs en Allemagne. Les achats directs aux producteurs allemands et étrangers ne leur sont pas ouverts. Pour ces raisons, les effets de la concentration sont ici plus sensibles que pour d'autres consommateurs. Toutefois, il y aura suffisamment de solutions de rechange avec Stinnes, le principal importateur, et RTE, Rheinbraun et une série d'entreprises commerciales plus petites.
- (59) Tous les acteurs du marché s'accordent à reconnaître que les quantités disponibles de charbon

importé sont suffisantes. Le paramètre de concurrence décisif est le prix. Comme les entreprises commerciales en Allemagne disposent au demeurant de capacités de transport et de transbordement, notamment pour la navigation fluviale, l'entité RH/RKK ne pourra faire valoir, sur ce point, aucun avantage concurrentiel particulier. Enfin, les concurrents profitent du fait que les importations s'effectuent pour l'essentiel sous forme d'affaires directes au départ d'un port maritime. Si un transbordement à Duisbourg est nécessaire, la nouvelle entité bénéficiaire, certes, des services de l'entreprise d'entreposage et de transbordement Navigare installée à Duisbourg-Ruhrort, qui appartient en majorité à RKK. Cependant, le port de Duisbourg sur le Rhin et la Ruhr dispose d'une série d'autres entreprises de transbordement. Les infrastructures de stockage et de transport de RAG destinées à la distribution de charbon allemand ne sont utilisables que dans une mesure limitée pour les importations.

c) *Projet d'acquisition de MG PC Petrolkoks GmbH*

- (60) RAG a l'intention d'acquérir 100 % du capital social de l'entreprise allemande MG PC Petrolkoks GmbH, Francfort-sur-le-Main (MG PC), à travers sa filiale RH ou, après la mise en œuvre de la concentration, à travers RKK. MG PC, filiale de MG Carbon GmbH, est exclusivement active dans la vente de coke de pétrole et produits transformés. Le coke de pétrole est un produit dérivé qui résulte du raffinage du pétrole brut. Ce n'est pas un produit issu du charbon et, par conséquent, il ne tombe pas dans le champ d'application du traité CECA (voir annexe 1 du traité). Dans la mesure où la concentration n'a pas de dimension communautaire au sens du règlement concentrations, elle a fait l'objet d'une notification au Bundeskartellamt (Office fédéral des ententes) et a été autorisée le 24 novembre 1995.
- (61) Le coke de pétrole est utilisé comme combustible par les unités de production d'électricité et dans l'industrie du ciment. De plus, le coke de pétrole est utilisé dans la production de coke de houille et comme additif au coke de houille dans l'industrie sidérurgique. Le coke de pétrole est produit par tous les producteurs de pétrole brut et est essentiellement commercialisé par cinq grands négociants (Aimcor, Koch-Carbon, Thyssen/Citco, SSM et Louisiana-Carbon). MG PC a vendu dans le monde quelque deux millions de tonnes de coke de pétrole (voir Coal Week International d'août 1995), dont 0,38 million de tonnes dans la Communauté. En Allemagne (volume du marché: 2,4 millions de tonnes) MG PC a vendu [...] tonnes<sup>(2)</sup> de pétrole de coke l'an dernier et détient une part de marché d'environ [5-10 %]<sup>(3)</sup>. RH n'est pas actif dans la vente de pétrole de coke. Le projet de concentra-

(1) Secrets d'affaires, remplacés par une fourchette.

(2) Secret d'affaires.

(3) Secret d'affaires, remplacé par une fourchette.

tion ne conduit pas à une addition de parts de marché et n'a que des effets négligeables sur le marché allemand pour la vente de pétrole de coke. L'acquisition de MG PC par RH/RKK n'affecterait ni les marchés allemands pour la vente de houille ni ne donnerait à la nouvelle entité RH/RKK la possibilité de limiter l'accès d'autres négociants et/ou utilisateurs à des sources internationales d'approvisionnement pour de la houille importée à bas prix.

- (62) Le groupe Ruhrkohle et RKK ont tous deux affirmé qu'en dehors de MG PC ils n'avaient acquis aucune entreprise ou aucun actif d'entreprise de Metallgesellschaft ou de sa filiale MG Carbon GmbH qui sont actifs dans la production et/ou la vente de charbon ou de coke.

## VI. SYNTHÈSE

- (63) En raison des changements attendus sur le marché à la suite de l'entrée en vigueur du nouveau mécanisme de subvention en 1996, à savoir contraction du volume du marché et élimination du niveau commercial pour le charbon allemand, nouveau mécanisme qui pour être conforme à la législation communautaire ne doit pas entraîner de distorsion de concurrence entre les utilisateurs de charbon dans la Communauté, la concentration envisagée ne devrait pas faire obstacle à une concurrence effective sur le marché le plus important, celui de la vente de houille aux producteurs d'électricité. La part de marché élevée de RAG/RH dans le passé résultait pour l'essentiel des livraisons directes de houille domestique à des prix réglementés aux producteurs allemands d'électricité, conformément au «Jahrhundertvertrag». Comme le marché reste réglementé, RAG/RH ne dispose pas sur le marché d'un pouvoir de fixation des prix en rapport avec sa part de marché élevée.

- (64) Lorsque les engagements d'achat des producteurs allemands d'électricité quant au charbon domestique auront expiré à moyen ou long terme, l'importation de houille devrait devenir très importante. Cependant, RAG/RH, à travers l'acquisition de RKK, n'obtient pas la possibilité d'empêcher d'au-

tres négociants et/ou utilisateurs d'accéder à des sources internationales d'approvisionnement, et ce d'autant plus que la part de marché total de RAG va probablement diminuer. Cette appréciation repose essentiellement sur l'évaluation du potentiel concurrentiel de Stinnes avec l'importation de houille. À présent, Stinnes est le concurrent le plus important de RH/RKK à la fois en ce qui concerne son accès aux marchés pour l'acquisition de charbon importé à bas prix et en ce qui concerne son accès aux marchés pour la vente de houille en Allemagne. RKK est surtout actif en ce qui concerne le commerce en Allemagne de charbon et par-dessus tout sur la fourniture de charbon aux consommateurs domestiques et aux artisans. Ces deux domaines vont devenir moins importants dans l'avenir, le dernier même notablement moins important. Pour cette raison, le projet de concentration ne devrait pas conduire à faire obstacle à la concurrence sur les marchés pour la vente de charbon aux sidérurgistes et autres utilisateurs industriels.

Étant donné que les conditions prévues à l'article 66 paragraphe 2 du traité CECA sont remplies, la concentration envisagée peut être autorisée,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

### *Article premier*

Ruhrkohle Handel GmbH est autorisée à acquérir le contrôle de Raab Karcher Kohle GmbH.

### *Article 2*

La présente décision est adressée à Ruhrkohle Handel GmbH, Jägerhofstraße 29, D-40479 Düsseldorf et Raab Karcher Kohle GmbH, Rudolf-von-Bennigsen-Foerder-Platz 1, D-45131 Essen.

Fait à Bruxelles, le 28 février 1996.

*Par la Commission*

Karel VAN MIERT

*Membre de la Commission*