

II

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

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 21 novembre 2001

autorisant l'opération de concentration par laquelle Arbed SA, Aceralia Corporación Siderúrgica SA et Usinor SA fusionnent pour former Newco Steel

(Affaire COMP/CECA.1351 — Usinor/Arbed/Aceralia)

[notifiée sous le numéro C(2001) 3696]

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

(2003/215/CECA)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier, et notamment son article 66, paragraphe 2,

vu la communication relative au rapprochement en matière de procédures dans le traitement des concentrations dans le cadre des traités CECA et CE ⁽¹⁾,

vu la notification soumise par les parties le 18 juin 2001 et les renseignements fournis ultérieurement,

vu la lettre de la Commission du 19 juillet 2001 par laquelle elle a fait part aux parties de ses préoccupations sérieuses,

après avoir donné aux entreprises concernées l'occasion de répondre aux griefs formulés par la Commission,

vu le rapport final du conseiller-auditeur dans la présente affaire ⁽²⁾,

considérant ce qui suit:

(1) Le 18 juin 2001, la Commission a reçu notification, en application de l'article 66 du traité CECA, d'un projet de concentration par lequel les entreprises Arbed SA («Ar-

bed»), société de droit luxembourgeois, Aceralia Corporación Siderúrgica SA («Aceralia»), société de droit espagnol contrôlée par Arbed ⁽³⁾, et Usinor SA («Usinor»), société de droit français, envisagent de fusionner en une nouvelle entité, dénommée provisoirement Newco Steel («Newco»), qui sera constituée en société de droit luxembourgeois, par voie d'offre publique d'échange des actions d'Aceralia, d'Arbed et d'Usinor contre celles de la nouvelle entité.

(2) Après examen de la notification, la Commission a conclu que le projet de concentration relevait du champ d'application de l'article 66 du traité CECA, en liaison avec son article 80. Dans la mesure où le projet porte sur des produits ou des marchés qui ne tombent pas sous le coup du traité CECA (à savoir, flancs sur mesure, profilés de construction, panneaux «sandwich» et tubes d'acier), le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises ⁽⁴⁾, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1310/97 ⁽⁵⁾, s'applique ⁽⁶⁾. La présente décision ne concerne que les parties du projet de concentration qui entrent dans le champ d'application du traité CECA.

I. LES PARTIES

(3) Aceralia est une société de droit espagnol constituée en *sociedad anonima* et contrôlée par Arbed. Elle est le

⁽¹⁾ Communication relative au rapprochement en matière de procédures dans le traitement des concentrations dans le cadre des traités CECA et CE (JO C 66 du 2.3.1998, p. 36).

⁽²⁾ JO C 81 du 4.4.2003.

⁽³⁾ Affaires IV/M.0980 et IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia.

⁽⁴⁾ JO L 395 du 30.12.1989, p. 1 [version rectifiée (JO L 257 du 21.9.1990, p. 13)].

⁽⁵⁾ JO L 180 du 9.7.1997, p. 1.

⁽⁶⁾ Voir affaire COMP/M.2382 — Usinor/Arbed/Aceralia.

numéro un de l'acier en Espagne, fabrique et distribue des produits sidérurgiques plats, des produits sidérurgiques longs et des produits en acier transformé. Ces activités relèvent du champ d'application du traité CECA. Elle fabrique également certaines catégories de petits tubes soudés au carbone ainsi que des produits destinés au secteur de la construction et exerce des activités de transformation. Ces dernières activités relèvent du champ d'application du traité CE.

- (4) Arbed est une société de droit luxembourgeois constituée en société anonyme. Il s'agit d'un gros producteur sidérurgique européen, qui exerce d'importantes activités en Belgique, en Allemagne, en Italie, au Brésil et aux États-Unis d'Amérique. Ses activités principales concernent notamment la production et la distribution de produits sidérurgiques (produits longs lourds et légers, produits plats et produits en acier inoxydable), le négoce de ferraille et la distribution de certaines matières premières destinées à l'industrie sidérurgique (en particulier les ferro-alliages et le métal non ferreux). Arbed est également présente dans le secteur de l'ingénierie. Ces activités relèvent en partie du traité CECA et en partie du traité CE. En 2000, Aceralia et Arbed, la société qui la contrôle, ont réalisé un chiffre d'affaires mondial de 13 232 millions d'euros.
- (5) Usinor est une société de droit français constituée en société anonyme. Elle fait partie des plus grosses entreprises sidérurgiques de la Communauté et est présente en Belgique, en Allemagne, en Italie, en Espagne et aux États-Unis. Elle fabrique, traite et distribue des produits sidérurgiques (notamment des produits plats en acier au carbone, de l'acier inoxydable et d'autres produits en acier allié). Ces activités relèvent en partie du traité CECA et en partie du traité CE. En 2000, le chiffre d'affaires d'Usinor au niveau mondial s'est élevé à 15 733 millions d'euros.

II. OPÉRATION

- (6) L'opération consiste en une concentration complète sur le plan juridique, comprenant la fusion intégrale de l'ensemble des activités d'Aceralia, d'Arbed et d'Usinor. Il sera créé, à cette fin, une nouvelle personne morale unique, dénommée Newco Steel («Newco»), qui sera structurée en un groupe totalement intégré. Newco, qui sera constituée en société anonyme de droit luxembourgeois, a été établie dans le but de procéder à une offre d'échange de ses actions contre la totalité du capital émis de chacune des parties. Elle lancera simultanément trois offres d'échange distinctes assorties de conditions sur la totalité des actions ordinaires d'Aceralia, d'Arbed et d'Usinor souscrites au moment des offres. L'ensemble de ces trois offres seront subordonnées à l'acceptation de 75 % au moins des actions émises d'Aceralia, d'Arbed et d'Usinor. Une fois les offres clôturées, les actionnaires d'Aceralia détiendront environ 20,1 % du capital de Newco, ceux d'Arbed 23,4 % et ceux d'Usinor les 56,5 % restants.

III. CONCENTRATION

- (7) Du fait de leurs activités dans les secteurs de la production et de la vente de produits sidérurgiques, les parties notifiantes sont des entreprises au sens de l'article 80 du traité CECA. En conséquence, l'opération notifiée constitue une opération de concentration au sens de l'article 66, paragraphe 1, du traité CECA.

IV. PROCÉDURE

- (8) Le 19 juillet 2001, la Commission a décidé d'ouvrir une enquête approfondie sur le projet de concentration, dans la mesure où il concerne les produits CECA, étant donné qu'il y avait sérieusement lieu de craindre qu'il ne donne aux parties le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA. Les parties ont été informées de cette enquête supplémentaire par lettre du 19 juillet.
- (9) Le 28 septembre 2001, la Commission a adopté une communication des griefs en application de l'article 66 du traité CECA et du paragraphe 4 de la communication relative au rapprochement en matière de procédures dans le traitement des concentrations dans le cadre des traités CECA et CE. La Commission est parvenue à la conclusion provisoire que le projet de concentration était de nature à donner aux parties le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA.
- (10) Pour ce qui est des produits non CECA couverts par le projet de concentration, la Commission a décidé, le 19 juillet 2001, que l'opération ne soulevait pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun ou avec le fonctionnement de l'accord EEE (7).

V. APPRÉCIATION EN APPLICATION DE L'ARTICLE 66, PARAGRAPHE 2

A. CONTEXTE: L'INDUSTRIE SIDÉRURGIQUE

1. PROCESSUS DE PRODUCTION

- (11) Avant d'examiner en détail les marchés de produits en cause, il est bon de définir le cadre dans lequel le secteur opère. L'acier est un des matériaux les plus importants utilisés dans notre société. Il est présent dans les bâtiments où nous vivons et travaillons, dans les transports que nous utilisons, et joue un rôle fondamental dans la

(7) Voir note 6 de bas de page.

- fabrication et la distribution des produits alimentaires que nous consommons. Il constitue en outre une matière première indispensable à la grande majorité, sinon à la totalité, des autres branches de l'industrie manufacturière.
- (12) La production sidérurgique a une très forte densité capitalistique. Le seuil de rentabilité est élevé et les investissements dans ce secteur sont très spécifiques. Les barrières à l'entrée sont donc très importantes. À de rares exceptions près, l'intégration verticale est la règle. La plupart des producteurs contrôlent une partie importante de la chaîne de production et nombreux sont ceux qui sont intégrés en aval dans la distribution d'acier et les premiers produits de transformation tels que les tubes, les panneaux et les profilés.
- (13) La première différenciation importante au sein de la sidérurgie est celle qui se fonde principalement sur la chimie de l'acier. On distingue trois grandes catégories d'acier: l'acier au carbone, l'acier inoxydable et les aciers spéciaux ou alliés. Aux fins de la présente décision, il n'est pas nécessaire d'examiner plus avant les aciers alliés étant donné qu'aucun problème ne se pose en ce qui concerne ces produits.
- (14) L'acier au carbone est celui qui nous est le plus familier: il est utilisé dans une gamme d'applications très large, y compris les carrosseries, les boîtes pour les boissons, les poutrelles, les matériaux de renforcement dans le secteur de la construction, et ainsi de suite. L'acier inoxydable contient de fortes proportions de chrome et de nickel et est de ce fait beaucoup plus coûteux que l'acier au carbone. Il est par conséquent utilisé en priorité dans les applications qui nécessitent une résistance à la corrosion et/ou à des températures élevées.
- (15) Les propriétés physiques des aciers peuvent être modifiées par des changements dans l'analyse chimique ou par le traitement qu'ils reçoivent au cours de leur production ou des processus de fabrication ultérieurs. Par exemple, les boîtes pour les boissons et les couteaux sont deux produits fabriqués à partir d'aciers au carbone différents, car les premiers requièrent un matériau très ductile, alors qu'il faut utiliser pour les seconds un matériau très dur (pour qu'ils conservent leur tranchant).
- (16) Il existe aujourd'hui deux procédés de fabrication de l'acier qui représentent la quasi-totalité de la production mondiale: la filière intégrée et la filière électrique (four à arc). La filière intégrée a la plus forte intensité capitalistique et met en œuvre la production de fer liquide à partir de minerai de fer, de coke et de castine. Le fer liquide est ensuite transformé en acier dans un convertisseur à oxygène. La mise au point de la composition chimique finale de l'acier se fait à ce stade ou dans un convertisseur distinct. L'autre filière de production est le four électrique à arc dans lequel la ferraille (et, parfois, le fer ou la fonte brute réduits directement) est fondue. Pour obtenir la spécification chimique désirée, on procède ensuite à des ajouts. L'acier liquide est ensuite coulé en continu en demi-produits qui sont ensuite laminés pour obtenir les divers produits sidérurgiques.
- (17) D'une manière générale, les produits plats au carbone qui posent les problèmes de concurrence exposés dans la présente décision sont fabriqués par la filière intégrée, car elle permet de produire de l'acier sans les impuretés qui sont contenues dans la ferraille. Il est possible de fabriquer des produits plats de moindre qualité dans un four électrique à arc, mais il est obligatoire de recourir à la filière intégrée lorsque l'acier ne doit pas contenir d'impuretés.
- (18) Quelle que soit la filière utilisée, l'acier est coulé en continu en produits demi-finis, en billettes et en *blooms* pour les produits longs et en brames pour les produits plats. Les brames sont ensuite laminées en tôles quarto et en bandes (sur des trains de laminoirs à bandes larges ou à bandes étroites). Les larges bandes peuvent être ensuite soit refendues pour obtenir des largeurs plus étroites et/ou coupées à longueur pour produire des tôles. La quasi-totalité des tôles quarto, des bandes étroites laminées à chaud et des tôles d'acier sont vendues comme telles et ne font pas l'objet d'une transformation supplémentaire par le producteur d'acier.
- (19) Une partie des larges bandes laminées à chaud sont directement vendues aux clients, notamment aux centres de service acier, qui, éventuellement, les recouperont ou les refendent. La grande majorité des larges bandes laminées à chaud font l'objet d'un traitement supplémentaire pour produire des bandes laminées à froid, plus fines et dont la qualité de la surface est meilleure. Là encore, une partie de ces matériaux laminés à froid sont vendus tels quels, mais une proportion non négligeable est revêtue d'une couche métallique, de fer blanc ou de chrome pour l'industrie de fabrication des boîtes, ou de zinc. Le zinc protège l'acier contre la corrosion et peut être appliqué en faisant passer le feuillard d'acier dans un bain de zinc en fusion (bande galvanisée à chaud) ou par électrolyse (bande électrozinguée). Les secteurs de l'automobile et de la construction sont les principaux débouchés des bandes galvanisées. À l'exception de certains matériaux galvanisés, surtout à chaud, qui sont revêtus d'une couche organique, l'essentiel des matériaux revêtus sont vendus comme acier d'emballage, bandes galvanisées à chaud ou bandes électrozinguées.
- (20) Les installations fonctionnant avec un four électrique à arc sont généralement situées près des sources d'approvisionnement en ferraille. Parmi les usines intégrées, on peut distinguer celles des régions côtières, généralement plus modernes, des installations situées dans les terres.

Ces dernières reposaient sur la disponibilité sur place de minerai de fer et de charbon. Aujourd'hui, l'Europe importe la quasi-totalité du charbon et du minerai de fer destinés à la sidérurgie. Cette situation confère certains avantages aux installations côtières, notamment à celles situées dans les ports en eau profonde.

- (21) Dans l'arborescence de la production, il apparaît clairement que les produits n'apportent pas les mêmes niveaux de valeur ajoutée, ce qui se traduit par des écarts entre les taux de rentabilité. En fait, la valeur ajoutée des produits en aval s'avère plus importante et ceux-ci affichent des taux d'excédent brut d'exploitation sensiblement plus élevés, ainsi que l'indique le graphique 1:

GRAPHIQUE 1

Niveaux indicatifs des prix (bande laminée à chaud = 100)

[GRAPHIQUE SUPPRIMÉ]* (*)

Source: Parties.

- (22) Les ventes communautaires de produits plats en 2000 sont répertoriées dans le tableau 1.

TABLEAU 1

Ventes de produits plats en 2000 dans la Communauté

(en millions de tonnes)

Produit	Ventes
Larges bandes laminées à chaud	23,9
Feuillards laminés à chaud	2,9
Tôles laminées à chaud	2,5
Ensemble des produits laminés à chaud	29,3
Tôles quarto	7,8
Bandes laminées à froid	13,1
Aciers pour emballage	4,3
Aciers galvanisés	21,1
Aciers revêtus d'une couche organique	4,1
Total	74,6

Source: Parties.

2. PRODUCTEURS D'ACIER

- (23) Les parties affirment que l'industrie sidérurgique européenne n'est pas très concentrée. Si cela a pu être vrai dans le passé, un regroupement important s'est opéré ces dix dernières années. Il existe aujourd'hui cinq grandes entreprises sidérurgiques: Usinor, TKS, Corus, Riva et Arbed/Aceralia, suivies d'un certain nombre de producteurs, dont Voest-Alpine, Rautaruukki, Salzgitter, Duferco et SSAB. Selon le marché de produits considéré, les ventes des cinq principaux producteurs représentent entre 50 et 85 % de la consommation totale.
- (24) Le premier groupe de producteurs d'acier se compose de grandes entreprises intégrées qui fabriquent des aciers à tous les niveaux de production. Elles fabriquent toutes des produits plats et TKS, Arbed/Aceralia et Usinor produisent de l'acier inoxydable (Corus détient une participation dans le producteur d'acier inoxydable Avesta-Polarit). En outre, Corus et Arbed/Aceralia sont très présentes dans le secteur des produits longs. Ces entreprises résultent toutes d'opérations de concentration récentes. Usinor a fait l'acquisition de Cockerill Sambre, qui avait elle-même acheté Ekostahl. TKS est née de concentrations successives qui ont eu lieu en Allemagne, notamment entre Krupp et Hoesch, avant la fusion avec Thyssen. Corus est le fruit d'une fusion entre British Steel et Hoogovens. Arbed a fait l'acquisition de Stahlwerke Bremen, puis a pris une participation majoritaire dans Aceralia, qui, depuis, a acquis Ucin et Aristrain. Riva a acheté ILVA, une société privatisée.
- (25) Ces gros producteurs opèrent à partir d'un certain nombre de sites installés dans plusieurs pays européens et pays tiers différents. Ils disposent de sites intégrés pour produire de l'acier à partir de charbon et de minerai de fer et le transformer. Ils sont en mesure de fournir un très large éventail de produits plats. La plupart d'entre eux fabriquent également des produits en acier inoxydable ainsi que des produits longs. Ils sont aussi présents dans les secteurs de la distribution de l'acier et des produits en aval. Par exemple, Riva, le plus petit du groupe, dispose de 44 sites de production de tailles diverses, y compris les énormes aciéries intégrées de Taranto.
- (26) Le second groupe de producteurs sidérurgiques est composé de petits producteurs européens, qui n'ont ni la même taille ni la même gamme de produits que les acteurs de premier plan, mais qui se concentrent sur des créneaux spécialisés (produits et/ou régions). Cette catégorie d'opérateurs de second rang comprend Voest-Alpine, Rautaruukki, SSAB et Salzgitter, qui fabriquent des produits plats dans des installations intégrées. Comme l'a déclaré une de ces entreprises en réponse à un questionnaire de la Commission «le groupe se considère non pas comme un producteur d'acier en vrac mais plutôt comme un fabricant spécialisé et un transformateur de produits sidérurgiques de grande qualité». Il existe également un nombre non négligeable de producteurs de produits longs, dont la plupart utilisent la filière du four électrique à arc.

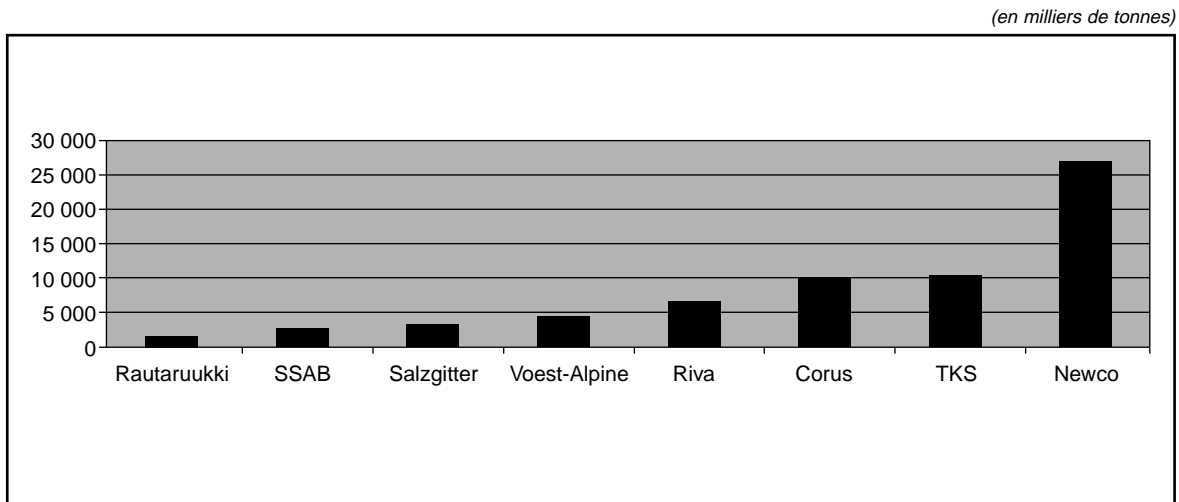
(*) Certains passages du présent document ont été supprimés afin de ne pas publier d'informations confidentielles; ils figurent entre crochets et sont suivis d'un astérisque.

(27) L'opération envisagée donnerait naissance à la première société sidérurgique d'Europe et du monde. Le graphique 2 donne un aperçu des tailles relatives des principaux producteurs sidérurgiques européens calculées à partir

de leurs ventes de tous les produits plats en acier au carbone, qui sont ceux pour lesquels se posent les problèmes traités dans la présente décision.

GRAPHIQUE 2

Ventes totales de produits plats en acier au carbone (année 2000)



Source: Parties.

B. MARCHÉS DE PRODUITS EN CAUSE

distinct de ceux des aciers inoxydables et des aciers hautement alliés.

1. OBSERVATIONS PRÉLIMINAIRES

(28) L'opération de concentration envisagée porte sur la production d'aciers au carbone et d'aciers inoxydables, la transformation complémentaire de ces deux types d'acier en produits plats laminés à chaud, leur traitement ultérieur par laminage à froid et la production de produits à revêtement métallique et organique, de tôles magnétiques et d'acier pour emballage. Par ailleurs, Newco sera également active dans le secteur de la distribution de l'acier, par l'intermédiaire d'un réseau de centres de service acier, de centres de stockage et de centres d'oxycoupage.

(30) Les aciers au carbone ne peuvent être remplacés par les aciers hautement alliés en raison 1) de leur composition chimique différente, 2) de la différence substantielle de prix, et 3) de leurs domaines d'application spécifiques⁽⁹⁾. En outre, les aciers au carbone sont fabriqués dans des usines non équipées pour fabriquer des aciers hautement alliés.

2. PRODUITS SIDÉRURGIQUES

a) *Distinction entre aciers au carbone, aciers hautement alliés et aciers inoxydables*

(29) D'après des décisions antérieures de la Commission⁽⁸⁾, les aciers au carbone constituent un marché de produits

(31) De même, les aciers au carbone constituent un marché distinct des aciers inoxydables, en raison notamment de la composition chimique différente de l'acier non allié, de l'acier inoxydable résistant à la chaleur et des autres aciers alliés⁽¹⁰⁾. L'acier inoxydable est un alliage qui contient au minimum 10,5 % de chrome, avec ou sans autres éléments d'alliage, et moins de 1,2 % de carbone⁽¹¹⁾. La production d'acier inoxydable diffère de celle de l'acier au carbone par l'ajout de chrome, de nickel et d'autres éléments d'alliage au processus de coulée de l'acier, afin de conférer au produit final des différences métallurgiques par rapport à l'acier ordinaire⁽¹²⁾.

⁽⁸⁾ Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Affaire COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Affaire IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁹⁾ Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽¹⁰⁾ Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Voir également affaire COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽¹¹⁾ Affaire IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽¹²⁾ Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

b) Les aciers plats au carbone constituent un marché de produits distinct de celui des aciers longs au carbone

- (32) La Commission a conclu à plusieurs reprises que les aciers plats constituaient un marché distinct de celui des aciers longs ⁽¹³⁾.
- (33) L'acier produit dans une aciérie est coulé dans un moule afin d'être ensuite transformé en produits destinés aux consommateurs finals. Les produits laminés se subdivisent en produits plats (larges bandes à chaud, feuillards à chaud, tôles et tôles quarto) et produits longs (profilés et poutrelles, rails de voies de chemin de fer, aciers marchands et fil machine). Les produits plats et les aciers longs sont fabriqués sur des trains de laminage différents et sont achetés également à des fins différentes. La plupart des laminaires sont construits en fonction d'un produit final donné et ne sont pratiquement jamais convertis à d'autres usages ⁽¹⁴⁾. En outre, il existe des divergences sensibles entre les aciers plats et les produits longs au niveau de leurs applications et de leurs prix. On peut donc établir une distinction entre le marché des aciers plats et celui des produits longs.

c) Aciers plats au carbone: distinction entre produits laminés à chaud et produits laminés à froid

- (34) La Commission a déjà établi à plusieurs reprises que les aciers plats au carbone laminés à chaud et les aciers plats au carbone laminés à froid constituaient des marchés de produits distincts ⁽¹⁵⁾.
- (35) Seule une partie limitée des produits plats laminés à chaud est vendue en l'état. Plus de la moitié est ensuite transformée en produits plats laminés à froid. Le laminage à froid permet de réduire considérablement l'épaisseur de la tôle, d'obtenir une plus grande précision en termes de dimension, un lissage de la surface ainsi qu'une meilleure résistance grâce au procédé de l'écroutissage ⁽¹⁶⁾. Les produits laminés à chaud n'ont pas la qualité de surface des produits laminés à froid ⁽¹⁷⁾. La valeur ajoutée par le laminage à froid est importante, de l'ordre de 25 à 30 %.
- (36) Les trains de laminaires à chaud actuels ne permettent d'obtenir que des épaisseurs d'au moins 1,5 mm. Les bandes et les tôles plus fines, qui sont utilisées en parti-

culier dans l'industrie automobile et, une fois revêtues, dans les secteurs de l'emballage et de la construction, ont besoin d'une transformation ultérieure dans les laminaires à froid, qui permettent d'obtenir des épaisseurs finales minimales de 0,12/0,15 millimètres (mm) ⁽¹⁸⁾.

- (37) Au sein du segment des aciers plats au carbone, une distinction peut donc être faite entre produits laminés à chaud et produits laminés à froid.

i) Aciers plats au carbone laminés à chaud

- (38) Au sein du marché des aciers plats au carbone laminés à chaud, les parties établissent une distinction entre les produits suivants:

— les larges bandes à chaud, qui sont tout d'abord laminées sur des trains de laminaires à bandes larges, avant d'être ensuite enroulées,

— les tôles à chaud, de forme carrée ou rectangulaire, produites par coupe à longueur de larges bandes,

— les feuillards à chaud, dont la largeur est inférieure à 600 mm après finissage et qui peuvent être produits sur des trains de laminage spéciaux ou par refendage de larges bandes dans la largeur souhaitée, et

— les tôles quarto, des produits non enroulés dont les dimensions, notamment leur épaisseur, sont très différentes de celles de tous les autres produits plats au carbone laminés à chaud.

- (39) Les parties affirment que la totalité des aciers plats au carbone laminés à chaud font partie d'un seul marché de produits, à l'exception des tôles quarto, qui présentent des propriétés physiques propres au niveau de la forme, de l'épaisseur et de la largeur, sont produites par des équipements et des procédés différents, et constituent donc un marché distinct.

- (40) Les tôles quarto sont des tôles ⁽¹⁹⁾ produites sur des trains à tôles fortes avec cage quarto à quatre cylindres (trains quarto) qui, en raison de leur épaisseur, ne peuvent plus être enroulées ⁽²⁰⁾. Comme l'indiquent les

⁽¹³⁾ Affaire IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Affaire IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia. Affaire IV/CECA.1264 — Aceralia/Aristrain.

⁽¹⁴⁾ Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽¹⁵⁾ Affaire IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Affaire IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia. Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽¹⁶⁾ Affaire IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

⁽¹⁷⁾ Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽¹⁸⁾ Affaire IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

⁽¹⁹⁾ Les tôles, appelées, selon l'épaisseur, tôles fortes ou tôles moyennes, sont des feuilles laminées en plats de forme carrée ou rectangulaire par découpage de larges bandes à chaud. Les larges plats sont des produits plats laminés à chaud découpés en feuilles d'une largeur comprise entre 150 et 1 250 mm et d'une épaisseur supérieure à 4 mm.

⁽²⁰⁾ Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Affaire IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia.

parties dans le formulaire CO, les tôles quarto ont des propriétés physiques spécifiques: elles ne sont pas enroulées et leurs dimensions sont très différentes de celles de tous les autres produits d'acier plats au carbone laminés à chaud: a) leur épaisseur peut atteindre 400 mm, contre 25 mm au maximum pour les feuillards à chaud, et b) leur largeur peut aller jusqu'à 5 000 mm, par rapport à 2 200 mm au maximum pour les feuillards à chaud. De plus, les tôles quarto répondent à des applications différentes de celles des aciers plats fins, notamment dans les secteurs du matériel industriel, de la mécanique, de l'énergie, du nucléaire, de la chimie et de la pétrochimie, du traitement du gaz, de la construction navale, de la ferronnerie, de la chaudronnerie et de l'outillage. Dans tous ces domaines, les dimensions des tôles quarto présentent pour les consommateurs d'acier un avantage économique non négligeable (en comparaison des feuillards par exemple). Sur la base des considérations qui précèdent, la Commission conclut que les tôles quarto constituent un marché distinct.

- (41) En ce qui concerne les autres aciers plats au carbone laminés à chaud, la question se pose de savoir si les larges bandes à chaud constituent un marché de produits distinct. Ces dernières sont des bandes produites à partir de brames dans des laminoirs automatiques, de 600 mm de large au minimum, enroulées en bobines ⁽²¹⁾. Les bandes larges représentent environ 82 % des ventes de tous les aciers plats au carbone laminés à chaud (à l'exclusion des tôles quarto). Étant donné le degré de substituabilité élevé entre larges bandes, feuillards et tôles laminés à chaud, la conclusion est que l'ensemble des aciers au carbone laminés à chaud (sauf les tôles quarto) font partie du même marché de produits en cause. Dès lors, sauf indication contraire, l'expression «aciers au carbone laminés à chaud» utilisée dans la suite de la présente décision désignera l'ensemble de ces produits à l'exception des tôles quarto (c'est-à-dire, les larges bandes, les feuillards et les tôles).

ii) Aciers plats au carbone laminés à froid

- (42) Les aciers plats au carbone laminés à froid constituent un marché de produits distinct de celui des aciers plats au carbone laminés à chaud. Les parties affirment que, au sein du marché des aciers plats au carbone laminés à froid, aucune distinction ne devrait être faite entre les feuillards et les tôles. Cette affirmation est conforme aux décisions antérieures de la Commission ⁽²²⁾.
- (43) En outre, selon l'annexe I du traité CECA, les produits plats laminés à froid de moins de 500 mm de largeur ne

relèvent pas dudit traité, mais du traité CE. Toutefois, eu égard aux procédés de fabrication actuels et aux conditions de l'offre, cette distinction n'est plus pertinente pour apprécier des opérations de concentration au regard du droit de la concurrence. Les produits plats laminés à froid de largeur inférieure ou supérieure à 500 mm sortent actuellement des mêmes laminoirs. En outre, les tôles d'une largeur de moins de 500 mm peuvent être obtenues par refendage d'une large bande. En conformité avec les décisions antérieures de la Commission ⁽²³⁾, on peut donc admettre que, aux fins de l'appréciation des effets du projet de concentration, il s'agit de marchés de produits homogènes, quelle que soit la largeur des produits, non seulement pour les aciers plats au carbone laminés à froid, mais aussi pour les produits des marchés en aval issus d'un traitement complémentaire, tels que les divers types de produits plats revêtus.

- (44) Les aciers plats au carbone laminés à froid sont essentiellement destinés à être transformés ultérieurement par les producteurs eux-mêmes, en particulier en produits revêtus, et sont donc utilisés en interne. Par exemple, environ 70 à 80 % des aciers plats au carbone laminés à froid produits par les parties notifiantes restent au sein du groupe, où ils font l'objet d'un traitement supplémentaire. La Commission a déjà établi à plusieurs reprises que les aciers plats au carbone laminés à froid (non revêtus) constituaient également un marché distinct de celui des produits revêtus.

d) Tôles magnétiques

- (45) En conformité avec une décision antérieure de la Commission ⁽²⁴⁾, les parties considèrent que les tôles magnétiques appartiennent à un marché de produits distinct des tôles au carbone laminées à froid, en raison de leurs propriétés électro-magnétiques (conductivité et résistance électrique) et de leurs applications (construction de transformateurs, de moteurs électriques, de groupements en série et unités de commutation et de générateurs de centrales électriques).
- (46) En outre, les parties dissocient les tôles magnétiques à grains non orientés des tôles magnétiques à grains orientés, en raison de disparités au niveau tant de la demande que de l'offre. La Commission a conclu dans le passé que les tôles à grains orientés et les tôles à grains non orientés constituaient des marchés distincts ⁽²⁵⁾. Les deux produits sont découpés et laminés à froid, mais diffèrent au niveau du recuit, traitement par lequel le matériau obtient les propriétés électromagnétiques requises. En particulier, les installations nécessaires à la fabrication de ces deux types de produits ne sont pas du tout

⁽²¹⁾ Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Affaire IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia. De même, les bandes étroites (ou feuillards d'acier), y compris les bandes refendues, sont produites soit directement en largeurs inférieures à 600 mm ou par refendage des bandes larges à chaud.

⁽²²⁾ Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽²³⁾ Affaire IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia. Affaire IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽²⁴⁾ Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽²⁵⁾ Ibidem.

les mêmes et il n'existe donc pas de substituabilité au niveau de l'offre. Du côté de la demande également, on constate des différences: les tôles à grains orientés sont utilisées presque exclusivement pour les gros transformateurs, tandis que les principales applications des tôles à grains non orientés sont les moteurs, les générateurs et les petits transformateurs.

e) **Transformation supplémentaire des aciers plats au carbone: les produits revêtus constituent un marché distinct des produits non revêtus**

(47) Le revêtement est un processus de production consécutif au laminage à chaud ou à froid. Il concerne plus des deux tiers de tous les aciers plats au carbone laminés à froid produits dans la Communauté, qui sont fournis avec un revêtement adapté à leur utilisation finale. La Commission a constaté que les aciers plats au carbone laminés à froid revêtus et non revêtus étaient deux marchés de produits séparés, compte tenu de leurs différences en termes de propriétés, de prix et d'applications ⁽²⁶⁾.

(48) Les bandes à froid non revêtues présentent des caractéristiques très différentes des bandes à froid revêtues en ce qui concerne la qualité de la surface et la résistance à la corrosion. En outre, la valeur ajoutée par le revêtement est très importante, même si elle varie selon le procédé de revêtement, de [20-30 %]* (tôle galvanisée à chaud) à [75-85 %]* (tôle à revêtement organique), soit en moyenne environ 35 % ⁽²⁷⁾.

i) **Distinction entre produits à revêtement métallique et produits à revêtement organique**

(49) Comme l'expliquent les parties dans leur notification, il est possible d'accroître la résistance anti-corrosion des aciers plats au carbone en les recouvrant de zinc, d'étain ou d'un autre métal ⁽²⁸⁾ et/ou en appliquant une couche de finition organique ⁽²⁹⁾.

(50) Les parties estiment que les produits à revêtement organique se distinguent des produits revêtus de couches

métalliques, en raison de leurs caractéristiques différentes et, notamment, du prix sensiblement plus élevé du revêtement organique ⁽³⁰⁾. Les parties font également valoir que le marché en cause pourrait ne pas se limiter à l'acier à revêtement organique et englober divers produits concurrents ⁽³¹⁾, en particulier l'aluminium revêtu de couches organiques.

(51) La délimitation envisagée entre le revêtement organique et le revêtement métallique, qui constitueraient deux marchés distincts, est conforme aux décisions antérieures de la Commission ⁽³²⁾. L'examen du marché n'a cependant pas confirmé l'existence d'un marché plus large comprenant l'acier et l'aluminium à revêtement organique.

ii) **Produits en fer-blanc et produits galvanisés**

(52) Les bandes à revêtement métallique se répartissent en deux grandes catégories: 1) l'acier pour emballage (fer-blanc, tôles étamées et fer chromé), et 2) l'acier galvanisé (à chaud et par électrolyse, y compris les revêtements d'alliages en zinc).

(53) Les prix et les applications de ces groupes de produits sont très différents. L'acier pour emballage sert quasi exclusivement à la fabrication des boîtes de conserve et des boîtes pour boissons. À l'inverse, les bandes galvanisées sont largement utilisées dans les secteurs de l'automobile, de la construction et de l'ingénierie, où le zingage empêche la corrosion de la base en acier et, par conséquent, allonge sa durée de vie. Ces deux catégories de produits peuvent par conséquent être nettement dissociées.

iii) **Produits galvanisés: aciers galvanisés à chaud et aciers électrozingués**

(54) Il existe deux procédés de galvanisation différents: la galvanisation à chaud et l'électrozingage.

(55) Les produits galvanisés à chaud sont obtenus par immersion d'acier laminé à chaud ou à froid dans un bain de zinc à 460 °C, recouvrant toutes les surfaces

⁽²⁶⁾ Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Affaire IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Affaire IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia. Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽²⁷⁾ Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽²⁸⁾ Alliages d'aluminium ou de zinc (c'est-à-dire zinc/aluminium, zinc/nickel, etc.).

⁽²⁹⁾ Peinture, revêtements minces organiques, feuilles de pliage.

⁽³⁰⁾ Le revêtement organique augmente la valeur de la matière première utilisée de 15 à 30 %, selon l'application exacte.

⁽³¹⁾ Aluminium à revêtement organique, aciers plats au carbone non revêtus et divers autres matériaux métalliques et non métalliques.

⁽³²⁾ Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Affaire IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

exposées de zinc ⁽³³⁾. Les produits galvanisés par électrolyse sont quant à eux obtenus en déposant, par électrolyse, une couche de zinc pur ou d'alliage de zinc et de nickel sur un côté de la bande ou les deux.

- (56) Les parties considèrent que les produits galvanisés à chaud et les produits électrozingués appartiennent au même marché, à savoir celui des aciers galvanisés (bien qu'elles affirment que le marché pourrait même être plus large s'il devait être tenu compte des produits en concurrence avec l'acier à revêtement métallique) ⁽³⁴⁾. Elles font valoir que, du point de vue de la demande, les deux catégories de produits sont interchangeable et que les améliorations apportées au niveau de l'aspect et des propriétés des aciers galvanisés à chaud en particulier ont amélioré cette substituabilité. Ainsi, dans toutes les grandes applications (automobile, électroménager et meubles métalliques), la galvanisation à chaud et l'électrozingage pourraient être utilisés indifféremment, sous réserve seulement de quelques adaptations mineures des processus, qui ne restreignent pas leur substituabilité. De plus, la résistance à la corrosion, la qualité de la surface et les prix sont comparables dans les deux cas.
- (57) La Commission a estimé dans des décisions précédentes ⁽³⁵⁾ que la galvanisation à chaud et la galvanisation par électrolyse pouvaient constituer des marchés de produits distincts, en raison des disparités constatées au niveau des caractéristiques des produits et des prix, mais

elle n'a pas défini précisément les limites du marché des produits galvanisés.

- (58) Toutefois, l'étude de marché réalisée dans la présente affaire a montré que, du fait des améliorations apportées récemment aux produits galvanisés à chaud, notamment en ce qui concerne la résistance à la corrosion, l'apparence et les performances, il n'existe apparemment plus de différences substantielles entre les caractéristiques de ces produits et celles des produits électrozingués. Les clients ont largement confirmé qu'ils considéraient les deux catégories de produits comme techniquement interchangeables pour la majorité des applications. L'industrie automobile, en particulier, qui constitue le plus grand groupe d'acheteurs de produits aussi bien galvanisés à chaud qu'électrozingués, utilise les deux produits dans ses processus de production, y compris pour la fabrication de pièces de carrosserie, qui étaient auparavant fabriquées exclusivement en acier électrozingué.
- (59) L'évolution de la demande des produits galvanisés à chaud et des produits électrozingués dans la Communauté témoigne de ce changement. Ainsi, 70 % de l'acier galvanisé par électrolyse a été vendu au secteur automobile en 1993, contre seulement 27 % des bandes galvanisées à chaud, tandis qu'en 2000, ce secteur a absorbé 44 % de l'acier galvanisé à chaud. Sur le volume total des produits à revêtement métallique employés en 1999 dans le secteur automobile, environ 60 % étaient des tôles galvanisées à chaud et 40 % des tôles électrozinguées. Le tableau 2 analyse l'évolution de la demande de produits galvanisés à chaud et électrozingués par secteur. Selon les prévisions du secteur, l'utilisation d'acier galvanisé à chaud par l'industrie automobile continuera d'augmenter dans les années à venir.

TABLEAU 2

Évolution estimée de la demande de produits galvanisés à chaud et de produits électrozingués dans la Communauté

	Produits galvanisés à chaud				Produits électrozingués			
	1999		2005		1999		2005	
	Volume (en milliers de tonnes)	% de la demande	Volume (en milliers de tonnes)	% de la demande	Volume (en milliers de tonnes)	% de la demande	Volume (en milliers de tonnes)	% de la demande
Automobile	[...]*	41	[...]*	[...]*	[...]*	75	[...]*	[...]*
Construction	[...]*	39	[...]*	[...]*	[...]*	11	[...]*	[...]*
Électroménager	[...]*	3	[...]*	[...]*	[...]*	4	[...]*	[...]*
Secteur industriel	[...]*	10	[...]*	[...]*	[...]*	7	[...]*	[...]*
Construction mécanique	[...]*	7	[...]*	[...]*	[...]*	3	[...]*	[...]*
Total	13 388	100	[...]*	100	4 963	100	[...]*	100

Source: Parties.

⁽³³⁾ Dans certains cas, le métal reçoit un nouveau traitement, qui convertit le revêtement en un alliage de zinc/fer (8 à 12 % de fer), ce qui facilite le soudage dans les locaux du client («recuit après galvanisation»).

⁽³⁴⁾ Tels que l'aluminium, le plastique, les matériaux composites, le verre et même d'autres aciers (acier inoxydable, acier laminé à froid, tôles à revêtement organique).

⁽³⁵⁾ Affaire IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia. Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

- (60) En ce qui concerne les prix respectifs de l'acier galvanisé à chaud et de l'acier électrozingué, l'étude de marché montre qu'ils dépendent largement des caractéristiques particulières (notamment l'épaisseur et la composition chimique du revêtement, ainsi que l'épaisseur, la largeur, les spécifications chimiques, la rigidité, etc., du support en acier) et des applications de chacun des produits. Il est par conséquent difficile de déterminer des prix moyens ou types comparables qui soient représentatifs de la gamme complète de produits galvanisés à chaud ou électrozingués.
- (61) En tout état de cause, selon les listes de prix officielles des principaux producteurs de tôles galvanisées (voir tableau 3), les écarts de prix moyens entre ces deux produits sont inférieurs à 5 % dans la Communauté. L'étude de marché a confirmé que les écarts de prix entre l'acier galvanisé à chaud et l'acier électrozingué n'étaient pas importants.

TABLEAU 3

Écarts de prix entre l'acier galvanisé à chaud et l'acier électrozingué par État membre

	Allemagne	Belgique	France	Espagne	Italie	Royaume-Uni	Autriche	Moyenne
Galvanisé à chaud	525	600	600	550	550	877	575	611
Électrozingué	500	600	600	550	525	794	550	588
Écart	25	0	0	0	25	83	25	23
	5 %	0 %	0 %	0 %	5 %	10 %	5 %	4 %

Source: Listes de prix officielles des producteurs situés dans les pays mentionnés.

- (62) La Commission est dès lors arrivée à la conclusion que le marché de produits en cause englobait tous les produits galvanisés, à savoir l'acier galvanisé à chaud et l'acier électrozingué.

f) Acier pour emballage: la distinction entre l'acier pour emballages destinés aux boissons et l'acier pour emballages de produits autres que des boissons

- (63) L'acier pour emballage consiste en feuillards ou tôles d'acier au carbone très fins (0,13-0,49 mm) revêtus par électrolyse d'une fine couche d'étain (dans le cas du fer-blanc) ou de chrome (dans le cas du fer chromé ou ECCS ou du TFS). Selon leurs applications, on peut distinguer deux catégories d'acier pour emballage, l'une destinée aux emballages pour boissons et l'autre aux emballages de produits autres que des boissons. Cette distinction est fondée sur les facteurs suivants: 1) les normes de qualité sont beaucoup plus contraignantes pour les boîtes pour boissons que pour les emballages de produits autres que des boissons (tolérance aux contraintes pendant la fabrication, porosité du métal, etc.); 2) les lignes d'étamage doivent être plus larges pour permettre l'optimisation des lignes de production de boîtes pour boissons (1,2 mètre au lieu de 1,0 mètre au maximum), et enfin, 3) l'acier utilisé pour les boîtes pour boissons doit être dégazé sous vide afin de produire de l'acier à très faible teneur en carbone. Bien qu'il soit théoriquement possible d'utiliser les procédés de fabrication des emballages métalliques pour boîtes pour boissons pour fabriquer des emballages destinés à recevoir des produits autres que des boissons, cela ne serait pas rentable.
- (64) Les parties affirment que le marché de produits en cause du métal pour les boîtes pour boissons ne devrait pas être limité au seul acier mais comprendre également l'aluminium, étant donné que les deux matériaux sont

utilisés pour fabriquer des boîtes pour boissons. Selon les parties, les clients européens sont libres de choisir entre l'acier ou l'aluminium pour fabriquer des boîtes pour boissons, car, même si l'aluminium est une matière première plus coûteuse, il doit subir moins de transformations pour obtenir la qualité requise pour les boîtes pour boissons. Il existerait donc une interaction entre les prix de l'aluminium et de l'acier pour emballage. De plus, si les lignes de production traditionnelles de boîtes pour boissons sont configurées pour utiliser soit de l'aluminium soit de l'acier pour emballage, elles peuvent être transformées pour employer l'autre matériau (d'après les calculs des parties, le passage de l'acier à l'aluminium coûterait [...] millions d'euros et le remplacement de l'aluminium par l'acier coûterait [...] millions d'euros). En outre, les installations modernes sont composées de lignes mobiles qui permettent de troquer l'acier pour emballages contre l'aluminium et inversement. De même, les parties affirment que les clients, de gros producteurs de boîtes pour boissons fortement concentrés, disposent d'un nombre suffisant de lignes spécialisées en acier et en aluminium pour s'adapter rapidement aux modifications de la demande et passer d'un matériau à l'autre.

- (65) La Commission a conclu dans le passé que l'acier pour emballage était un marché de produits distinct⁽³⁶⁾. Toutefois, la Commission n'a pas décidé pour l'instant s'il convenait de segmenter plus étroitement le marché, à savoir s'il faut considérer que l'acier (ou le métal) destiné aux emballages pour boissons et l'acier pour emballages autres que les boissons constituent deux marchés distincts. Aux fins de l'appréciation de l'opération notifiée, il n'est pas non plus nécessaire de trancher la question de la délimitation exacte, étant donné que l'analyse concurrentielle n'en est pas sensiblement altérée.

⁽³⁶⁾ Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

(66) En ce qui concerne l'affirmation des parties selon laquelle l'acier et l'aluminium feraient partie du même marché en cause des emballages pour boissons, la Commission est parvenue récemment à la conclusion que, d'une manière générale, l'acier et l'aluminium constituaient des marchés en cause séparés ⁽³⁷⁾. Certes, les produits finals sont comparables dans les deux cas, mais tant au niveau des prix que de leur évolution, les différences constatées sont sensibles. L'enquête menée sur le marché par la Commission dans la présente affaire ne confirme pas l'existence d'un marché regroupant les boîtes pour boissons en aluminium et en acier.

(67) Enfin, les parties font valoir que le marché des emballages pour boissons pourrait être encore plus large et, outre l'aluminium et l'acier, englober des matériaux concurrents, tels que le plastique et le verre. Ces matériaux concurrents n'appartiennent pas au même marché que l'acier ou l'aluminium, en raison de leurs caractéristiques radicalement différentes, de l'utilisation d'équipements très différents pour le remplissage des bouteilles en verre ou en plastique et des écarts de prix.

g) Aciers plats inoxydables: distinction entre produits laminés à chaud et produits laminés à froid

(68) L'acier inoxydable peut se distinguer de l'acier au carbone et des aciers alliés par ses caractéristiques physiques et chimiques, en particulier par sa résistance à la corrosion et aux températures élevées. Il est de ce fait le seul à convenir pour certaines applications, dans l'ingénierie des procédés, l'ingénierie automobile, les produits d'hygiène et la coutellerie, entre autres ⁽³⁸⁾.

(69) Dans des décisions antérieures, la Commission a établi que les produits plats inoxydables laminés à chaud formaient un marché distinct de celui des produits plats inoxydables laminés à froid ⁽³⁹⁾. Les parties font remarquer que les évolutions techniques mises en œuvre par l'ensemble du secteur de l'acier inoxydable tendent à atténuer les différences entre les produits en acier inoxydable laminés à froid et les produits laminés à chaud, mais elles reconnaissent que la zone de chevauchement de ces deux catégories de produits reste à ce jour limitée.

i) Aciers plats inoxydables laminés à chaud

(70) Comme dans le cas des aciers plats au carbone laminés à chaud, la Commission a conclu, eu égard au degré de substituabilité élevé entre les larges bandes, les feuillards et les tôles laminés à chaud, que l'ensemble des produits

plats en acier inoxydable laminés à chaud (sauf les tôles quarto) faisaient partie du même marché de produits en cause.

ii) Aciers plats inoxydables laminés à froid

(71) Les produits plats en acier inoxydable laminés à froid (bandes et tôles) sont obtenus par laminage à froid de bandes laminées à chaud. Il s'agit d'un marché de produits en cause distinct, car ces produits diffèrent des aciers plats laminés à chaud en termes de caractéristiques (qualité de la surface notamment), d'applications et de prix ⁽⁴⁰⁾. Les produits en acier inoxydable laminés à froid sont employés dans un grand nombre de secteurs qui ont les exigences suivantes ⁽⁴¹⁾: 1) résistance à la chaleur, à la rouille, aux acides (corrosion); 2) qualité structurelle de base de l'acier, telle que l'aptitude à l'emboutissage profond, l'aptitude au soudage, et enfin 3) surface extrêmement élaborée pour être lisse et avoir une bonne apparence.

(72) En outre, les bandes laminées à froid de largeur inférieure à 500 mm relèvent du traité CE, tandis que les bandes de largeur supérieure à 500 mm tombent sous le coup du traité CECA ⁽⁴²⁾. Cette distinction n'est toutefois plus valable, étant donné que les laminoirs à froid modernes sont capables de produire un vaste éventail de largeurs tant supérieures qu'inférieures à 500 mm et que le refendage permet également d'obtenir des largeurs plus étroites. La Commission considère par conséquent que la distinction est artificielle et que la totalité des bandes en acier inoxydable laminées à froid appartiennent à un seul marché ⁽⁴³⁾.

h) Conclusions

(73) La Commission conclut donc que les catégories suivantes constituent les marchés de produits en cause qu'il conviendra de prendre en compte dans l'appréciation concurrentielle de l'opération notifiée:

- 1) aciers plats au carbone laminés à chaud;
- 2) tôles quarto;
- 3) aciers plats au carbone laminés à froid;
- 4) tôles magnétiques à grains non orientés;
- 5) aciers galvanisés;

⁽³⁷⁾ Affaire COMP/M.1663 — Alcan/Alusuisse.

⁽³⁸⁾ Affaire COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽³⁹⁾ Affaire IV/M.239 — Avesta I. Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Affaire COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽⁴⁰⁾ Affaire COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Affaire IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁴¹⁾ Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁴²⁾ Annexe I du traité CECA.

⁽⁴³⁾ Affaire COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Affaire IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Affaire IV/CECA.1203 — Usinor/Finaverdi.

- 6) aciers au carbone à revêtement organique;
- 7) aciers pour emballage ou, subsidiairement, marchés distincts pour a) aciers pour emballages de boissons, et b) aciers pour emballages de produits autres que des boissons;
- 8) aciers plats inoxydables laminés à chaud;
- 9) aciers plats inoxydables laminés à froid.

3. DISTRIBUTION DE L'ACIER

a) *Distinction entre les activités de distribution de l'acier et les activités de production et de vente directe*

(74) Les parties considèrent que la distribution d'acier constitue un marché distinct de celui de la production d'acier et des ventes directes par les producteurs sidérurgiques aux consommateurs. Dans des affaires antérieures, la Commission a établi que les activités de distribution d'acier constituaient un marché de produits distinct ⁽⁴⁴⁾. La distribution de produits sidérurgiques se différencie de la fabrication et des ventes directes par un certain nombre de facteurs ⁽⁴⁵⁾:

- 1) la diversité de ses clients: par rapport aux clients de la filière directe, ceux qui se procurent de l'acier par les canaux de distribution sont généralement des clients différents, dont les besoins ne sont pas les mêmes;
- 2) la taille plus réduite des commandes: si les ventes des aciéries sont généralement mesurées en dizaines de tonnes, celles des centres de service acier sont comptabilisées en tonnes et les ventes du stockiste sont habituellement mesurées en centaines de kilogrammes;
- 3) la capacité des distributeurs à répondre rapidement aux besoins du client: les délais de livraison des aciéries sont d'ordinaire mesurés en semaines, voire en mois, tandis que les négociants stockistes travaillent en heures ou en jours; les centres de service acier offrent normalement des livraisons juste-à-temps, et s'engagent sur un jour, parfois même sur un créneau horaire;

- 4) le caractère local de l'activité: les points de distribution desservent généralement les clients dans un périmètre limité par rapport à leur emplacement, et
- 5) le grand nombre d'entreprises associées à cette activité, des distributeurs intégrés appartenant aux entreprises sidérurgiques aux petites entreprises indépendantes.

(75) En outre, la Commission a conclu que les opérations de distribution présentent les caractéristiques d'entreprises de plein exercice et ne sont pas des agences commerciales ⁽⁴⁶⁾, ce que montre également le fait que les distributeurs d'acier indépendants (non intégrés) sont nombreux à exercer dans la Communauté. En effet, bien que beaucoup de producteurs sidérurgiques assurent eux-mêmes en partie ou en totalité la distribution de leurs produits, il existe un secteur indépendant constitué d'un nombre important de sociétés de taille et de puissance financière variables, qui vont des petites entreprises familiales aux filiales de grandes entreprises industrielles ⁽⁴⁷⁾.

b) *Distinction entre les différents canaux de distribution de l'acier*

(76) Les parties font valoir que la distribution de l'acier peut se subdiviser en trois marchés différents: 1) les centres de service acier; 2) les centres de stockage, et 3) les centres d'oxycoupage. Ces définitions du marché sont conformes à des décisions antérieures de la Commission ⁽⁴⁸⁾ et l'examen du marché les ont dans une large mesure confirmées. Ces canaux de distribution seront subdivisés d'une manière plus détaillée selon les groupes de produits vendus.

i) Centres de service acier

(77) Les centres de services acier achètent des produits de laminaires à bandes aux producteurs d'acier, puis refendent et découpent le matériau selon les besoins des acheteurs ⁽⁴⁹⁾. Leurs clients comprennent des gros consommateurs, tels que les constructeurs automobiles et les fabricants d'appareils électroménagers, des stockistes et des clients de toutes tailles.

(78) Les centres de service acier ne sont présents que dans le secteur des produits plats, tant au carbone qu'en acier inoxydable. Conformément à des décisions antérieures de la Commission ⁽⁵⁰⁾, la présente décision distinguera

⁽⁴⁴⁾ Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Affaire IV/CECA.1264 — Aceralia/Aristrain. Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Affaire IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia. Affaire COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Affaire IV/M.73 — Usinor/ASD. Affaire IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Affaire IV/M.503 — British Steel/Svensk Stål/NSD. Affaire IV/M.578 — Hoogovens/Klöckner & Co. Affaire IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Affaire IV/M.918 — Klöckner/ODS. Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Affaire IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre. Affaire IV/M.504 — Avesta (III).

⁽⁴⁵⁾ Affaire IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Affaire IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁴⁶⁾ Affaire IV/M.578 — Hoogovens/Klöckner & Co.

⁽⁴⁷⁾ Affaire IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Affaire IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁴⁸⁾ Affaire IV/M.918 — Klöckner/ODS. Affaire IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre. Affaire IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados.

⁽⁴⁹⁾ Affaire IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados.

⁽⁵⁰⁾ Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. La Commission a analysé la distribution des aciers inoxydables, entre autres, dans les décisions suivantes: affaire COMP/CECA.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield; affaire IV/M.504 — Avesta (III); affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST; affaire IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

le marché de la distribution d'aciers au carbone de celui de la distribution d'aciers inoxydables. Cette distinction a été confirmée par les parties notifiantes, qui ont fait valoir que les canaux de distribution ne sont pas les mêmes pour les aciers plats au carbone que pour les aciers inoxydables. Les activités des parties ne se chevauchent que pour les produits au carbone, pas pour les produits inoxydables (sauf en Allemagne, où leur part de marché cumulée atteint [$< 15\%$]*).

ii) Centres de stockage

- (79) Les stockistes remplissent la fonction traditionnelle de vente en gros, c'est-à-dire qu'ils procèdent à des achats massifs auprès des producteurs, pour revendre ensuite en plus petites quantités⁽⁵¹⁾. L'activité de stockage consiste en particulier à détenir une grande diversité de produits sidérurgiques dans des endroits appropriés pour approvisionner, essentiellement, mais pas exclusivement, des clients de taille petite et moyenne, en quantités d'acier qui ne sont pas suffisamment importantes pour justifier de traiter directement avec les producteurs sidérurgiques ou les centres de service acier⁽⁵²⁾. En outre, les stockistes ont à leur disposition de l'acier qu'ils peuvent livrer immédiatement et sont donc en mesure de fournir un service que n'offrent pas les producteurs sidérurgistes. Ils ont également développé leurs propres installations de traitement, afin d'ajouter de la valeur à leurs produits et d'améliorer leur service à la clientèle⁽⁵³⁾. Ce traitement comprend la coupe à longueur, le refendage, le cisailage et le polissage.
- (80) Les activités de stockage couvrent presque toute la gamme des produits sidérurgiques⁽⁵⁴⁾. De même que pour les centres de service acier, une distinction sera opérée entre la distribution des aciers au carbone et celle des aciers inoxydables. De surcroît, aux fins de l'appréciation, la présente décision dissociera les deux catégories d'aciers au carbone, c'est-à-dire, d'une part, les produits plats et, d'autre part, les produits longs. Cette différenciation selon les catégories de produits distribués est conforme à une décision antérieure de la Commission⁽⁵⁵⁾.
- (81) Dans leur réponse à la communication des griefs, les parties contestent la subdivision du marché de produits en cause en activités de stockage de produits plats au carbone et de produits longs au carbone. Les parties soutiennent que le marché en cause est le marché global du stockage, sans distinction entre produits plats et produits longs, sur la base des arguments suivants: 1) comme le stockage est un service orienté vers le client qui est caractérisé par une clientèle très fragmentée,

pour répondre à la demande de leurs clients, de nombreux stockistes devraient offrir la plupart des groupes de produits, et 2) il existe un degré de substituabilité élevé du côté de l'offre et aucune barrière n'empêche un stockiste opérant dans le segment des produits plats d'offrir des produits longs et inversement.

- (82) Nonobstant l'argumentation des parties, en particulier le fait qu'un certain nombre de stockistes opèrent à la fois sur le marché des produits plats au carbone et sur celui des produits longs au carbone, la délimitation des marchés de produits en cause doit tenir compte des caractéristiques différentes de la demande pour chaque type de produit et des écarts entre les prix moyens. Les produits plats au carbone, en particulier, ont des clients différents de ceux des produits longs et utilisent des canaux de distribution dotés de caractéristiques propres (comme indiqué ci-dessus, les centres de service acier ne traitent que les produits plats, pas les produits longs).
- (83) La Commission considère dès lors que les marchés de produits en cause sont les suivants: 1) distribution d'aciers plats au carbone par des centres de stockage; 2) distribution d'aciers longs au carbone par des centres de stockage, et 3) distribution d'aciers inoxydables par des centres de stockage.

iii) Centres d'oxycoupage

- (84) Les centres d'oxycoupage traitent un produit particulier, les tôles quarto d'une épaisseur comprise entre 8 et 600 mm, qui nécessitent un outil de finition spécifique (chalumeau oxyhydrique), très précis et très puissant⁽⁵⁶⁾. Ces centres collaborent étroitement avec leurs clients et traitent de petites quantités d'acier qui sont découpées selon les besoins de ces derniers.
- (85) La Commission a conclu dans le passé que les centres d'oxycoupage constituaient un marché de produits distinct⁽⁵⁷⁾. L'examen du marché a, en outre, largement confirmé cette appréciation.

c) Conclusion

- (86) La Commission conclut donc que les catégories suivantes constituent les marchés de produits en cause qu'il conviendra de prendre en compte dans l'appréciation concurrentielle de l'opération notifiée:

- 1) distribution d'aciers plats au carbone par des centres de service acier;

⁽⁵¹⁾ Affaire IV/M.503 — British Steel/Svensk Stål/NSD.

⁽⁵²⁾ Affaire IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Affaire IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁵³⁾ Affaire IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁵⁴⁾ Affaire IV/M.73 — Usinor/ASD.

⁽⁵⁵⁾ Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁵⁶⁾ Affaire IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁵⁷⁾ Ibidem.

- 2) distribution d'aciers plats inoxydables par des centres de service acier;
- 3) distribution d'aciers plats au carbone par des centres de stockage;
- 4) distribution d'aciers longs au carbone par des centres de stockage;
- 5) distribution d'aciers inoxydables par des centres de stockage;
- 6) distribution de tôles quarto par des centres d'oxy-coupage.

C. LES MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES EN CAUSE

1. PRODUITS SIDÉRURGIQUES

a) *Aciers plats au carbone laminés à chaud*

- (87) Les parties affirment que le marché géographique en cause de la totalité des produits plats au carbone laminés à chaud (y compris les tôles quarto) est au moins de dimension communautaire, tout en avançant l'idée qu'il pourrait même être plus large.
- (88) Dans des décisions antérieures, la Commission a établi que le marché en cause de la totalité des produits plats laminés à chaud couvrait au moins le territoire de la Communauté ⁽⁵⁸⁾. Alors que, dans le passé, les capacités de production de produits laminés à chaud appartenaient, dans la plupart des États membres, à une seule entreprise sidérurgique (nationale), qui représentait, en général, la part la plus élevée de l'offre sur son marché national, les producteurs d'acier ont depuis longtemps pénétré sur les marchés nationaux de leurs concurrents et sont parvenus à y prendre des parts assez importantes ⁽⁵⁹⁾. Actuellement, les gros producteurs d'acier sont présents dans presque tous les États membres par l'intermédiaire aussi bien de livraisons directes aux consommateurs finals que de centres de distribution affiliés. En outre, les coûts de transport au sein de la Communauté sont minimes, il n'existe pas d'obstacles douaniers ou autres à l'entrée et les préférences des clients ne constituent pas un facteur significatif, car la majorité des produits sont homogènes (produits de base).
- (89) Il n'est pas nécessaire de trancher la question de la délimitation exacte du marché aux fins de la présente décision, car même en considérant le marché géographique dans sa définition la plus étroite, le projet de concentration ne soulève pas de graves problèmes de concurrence sur ce marché.

⁽⁵⁸⁾ Affaire IV/CECA.1264 — Aceralia/Aristrain. Affaire IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre. Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽⁵⁹⁾ Affaire IV/CECA.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

b) *Aciers plats au carbone laminés à froid*

- (90) Les parties affirment que le marché géographique en cause de la production d'aciers plats au carbone laminés à froid s'étend au moins à l'Europe occidentale, c'est-à-dire à la Communauté et à l'Association européenne de libre-échange (AELE), et estiment là encore qu'il pourrait même être plus large. Elles font ressortir le niveau atteint en 2000 par les importations de produits plats au carbone laminés à froid (près de 18 % selon les parties) et les conclusions d'un rapport présenté par leur conseiller économique, qui prétend montrer, au moyen d'une analyse économétrique, que le prix relatif des importations affecte dans une mesure significative la pénétration des importations dans la Communauté.
- (91) Dans des décisions antérieures, la Commission a établi que le marché géographique en cause des produits plats au carbone laminés à froid englobait au moins l'Europe occidentale, c'est-à-dire la Communauté et l'AELE ⁽⁶⁰⁾. Les enquêtes menées dans la présente affaire montrent que la dimension du marché ne dépasse pas l'Europe occidentale. En tout état de cause, il n'est pas nécessaire de trancher la question de la délimitation exacte du marché, puisque le projet de concentration ne donnera pas à l'entité issue de la fusion le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA, quelle que soit la définition exacte du marché géographique.

c) *Tôles magnétiques à grains non orientés*

- (92) Les parties estiment que le marché géographique en cause des tôles magnétiques à grains non orientés est l'Europe occidentale. La délimitation proposée est conforme aux décisions antérieures de la Commission ⁽⁶¹⁾ et a été dans une large mesure confirmée par l'examen du marché.

d) *Aciers au carbone revêtus*

- (93) Les parties estiment que le marché géographique en cause de l'acier galvanisé et de l'acier à revêtement organique couvrent au moins le territoire de la Communauté, voire une zone plus vaste. La Commission a conclu dans le passé que les marchés de l'acier galvanisé à chaud et des autres produits revêtus couvraient le territoire de la Communauté ⁽⁶²⁾. Au sein de la Communauté, les coûts de transport sont négligeables (ils représentent, par exemple, moins de 5 % de la valeur finale de l'acier à revêtement organique) et les échanges transfrontières intracommunautaires représentent une part

⁽⁶⁰⁾ Faute de chiffres sur l'Europe occidentale, l'analyse a utilisé des données relatives à la Communauté. Étant donné le peu d'incidence des pays de l'AELE sur l'ensemble du marché de l'Europe occidentale, le résultat de l'examen ne s'en trouvera en tout état de cause pas modifié.

⁽⁶¹⁾ Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁶²⁾ Affaire IV/CECA.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Affaire IV/CECA.1237 — Arbed/Aceralia.

importante du commerce de l'acier galvanisé (40 à 50 %) et de l'acier à revêtement organique (plus de 30 %).

- (94) Le marché géographique en cause ne s'étend toutefois pas au-delà du territoire de la Communauté. Les parties ont indiqué que les importations en provenance des pays tiers avaient progressé ces dernières années. Pourtant, elles représentent encore des volumes relativement faibles, qui varient sensiblement selon les produits: 6 à 9 % pour l'acier galvanisé et 6 % pour l'acier à revêtement organique en 1999-2000. En outre, l'examen du marché a montré qu'un certain nombre de clients pensent que les producteurs d'acier hors Communauté ne sont actuellement pas en mesure de répondre aux besoins des clients de la Communauté en termes de qualité, de fiabilité et de service. La Commission en conclut donc, dans le droit fil de ses décisions antérieures, que les marchés des aciers au carbone revêtus englobent le territoire de la Communauté.

e) *Aciers pour emballage*

- (95) Les parties estiment que le marché géographique en cause de l'acier pour emballage couvre au moins le territoire de la Communauté. La Commission a conclu dans le passé que ce marché était de dimension communautaire ⁽⁶³⁾. Les flux commerciaux intracommunautaires sont importants (40 % environ) et les coûts de transport ne sont pas particulièrement élevés (3 à 4 %).
- (96) L'étude de marché a également confirmé que le marché en cause était la Communauté. Les importations ont représenté en 2000 quelque 10 % de tous les aciers pour emballage, constituées en grande majorité d'acier pour emballages de produits autres que des boissons (les importations d'acier destiné aux emballages pour boissons ont été quasiment inexistantes).

f) *Aciers plats inoxydables*

- (97) Les parties sont d'avis que le marché géographique en cause des aciers plats inoxydables laminés à chaud et à froid s'étend au moins à l'Europe occidentale, c'est-à-dire à la Communauté et à l'AELE. Toutefois, elles affirment que ce marché est en train de prendre une dimension mondiale, en raison de l'importance des échanges transcontinentaux, du nivellement mondial des conditions commerciales et concurrentielles, d'une évolution mondiale des prix et de l'absence de frais de transport importants.
- (98) La Commission a conclu dans le passé que le marché en cause couvrait l'Europe occidentale ⁽⁶⁴⁾. Si l'on a constaté une hausse des importations en provenance des

pays tiers ces dernières années, celles-ci représentent cependant moins de 8 % des aciers plats inoxydables laminés à chaud et 6 % des aciers laminés à froid. Quoi qu'il en soit, la question peut rester ouverte puisque l'opération ne soulève pas de problèmes graves de concurrence, même si l'on retient la définition du marché la plus étroite possible.

2. DISTRIBUTION D'ACIER

- (99) Les parties considèrent que les marchés géographiques de la distribution d'acier sont nationaux ou régionaux, et qu'ils doivent être définis cas par cas, en prenant en compte, entre autres, les éléments suivants: 1) valeur du matériau traité; 2) valeur ajoutée par le service en cause; 3) localisation des concurrents; 4) délai de livraison, et 5) frais de transport.
- (100) Aux fins de la présente opération, les parties considèrent comme marchés en cause:
- 1) la France;
 - 2) le Benelux et la région voisine du nord-ouest de l'Allemagne (Rhénanie-du-Nord-Westphalie);
 - 3) l'Espagne et le Portugal, et
 - 4) le Royaume-Uni et l'Irlande.
- (101) Dans de précédentes décisions ⁽⁶⁵⁾, la Commission est parvenue à la conclusion que les coûts de transport et les délais de livraison déterminaient la zone géographique desservie par un centre de stockage donné. La valeur ajoutée par les activités de distribution de l'acier est comparativement faible, de sorte que les frais de transport exercent une forte pression sur la capacité d'un service à être compétitif sur de longues distances ⁽⁶⁶⁾. L'examen du marché montre que les points de distribution desservent généralement des clients dans un rayon compris entre 200 et 250 km environ. La distribution est donc surtout une activité régionale. Le fait de savoir si la région en question comprend un ou plusieurs États membres dépend de plusieurs éléments, notamment de la taille de l'État membre, de la catégorie et de la valeur des produits vendus, ainsi que de la localisation des concurrents ⁽⁶⁷⁾.
- (102) La Commission en a déduit dans de précédentes décisions que les activités des distributeurs d'acier se limitaient habituellement à un État membre donné et que

⁽⁶³⁾ Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁶⁴⁾ Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Affaire IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁶⁵⁾ Affaire IV/M.503 — British Steel/Svensk Stål/NSD.

⁽⁶⁶⁾ Affaire IV/M.760 — Klöckner/ARUS.

⁽⁶⁷⁾ Affaire IV/M.918 — Klöckner/ODS.

les opérations transfrontières réalisées par les stockistes, les centres de service acier et les centres d'oxycoupage étaient minimales ⁽⁶⁸⁾. Dans la présente affaire, l'enquête de la Commission révèle l'existence de certains flux transfrontières entre régions voisines, mais un grand nombre de ventes est réalisé dans le pays où sont situés aussi bien le centre de distribution que le client.

(103) Comme l'ont indiqué les parties dans le formulaire CO, la France a déjà été considérée comme constituant le marché géographique en cause pour la distribution d'acier par les centres de service acier, les centres de stockage ⁽⁶⁹⁾ et les centres d'oxycoupage ⁽⁷⁰⁾. L'enquête menée sur le marché a confirmé que les ventes transfrontières entre la France et ses pays voisins n'avaient qu'une importance limitée.

(104) Selon les parties, la zone comprenant le Benelux et la région voisine du nord-ouest de l'Allemagne (Rhénanie-du-Nord-Westphalie) constitue un marché géographique en cause, en raison: 1) de l'absence de barrières commerciales; 2) de la similarité des prix pratiqués dans la région, et 3) de l'existence d'importants échanges transfrontières de produits. Dans le passé, la Commission a qualifié de marché en cause la région qui inclut les Pays-Bas, la Belgique et la partie nord-ouest de l'Allemagne ⁽⁷¹⁾. L'étude de marché a confirmé l'existence de courants d'échanges transfrontières considérables dans la région considérée. Les différents réseaux de distribution, en particulier, approvisionnent les clients de cette région en fonction de la localisation de leurs points de distribution. Ainsi, les parties ont regroupé leurs principaux centres de service acier dans cette zone en Belgique, d'où elles peuvent approvisionner dans de bonnes conditions d'efficacité et de rentabilité leurs clients au Luxembourg, aux Pays-Bas et dans la partie de l'Allemagne concernée. De fait, une proportion importante des ventes effectuées par les centres de service acier belges est destinée aux clients situés dans les pays mentionnés ci-dessus. En outre, en ce qui concerne les activités de stockage, [20-30 %]* des ventes des parties aux clients belges sont effectuées par leurs stockistes néerlandais, tandis que [30-40 %]* des ventes aux clients néerlandais sont le fait des stockistes belges; d'autre part, [40-50 %]* des ventes des parties à destination de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie proviennent de stockistes du Benelux. Enfin, l'enquête réalisée sur le marché confirme que les prix pratiqués dans toute cette région sont très similaires.

(105) De même, les parties estiment que l'Espagne et le Portugal réunis constituent le marché géographique en cause. L'étude de marché a confirmé l'existence de ventes transfrontières, le plus souvent de l'Espagne vers le Portugal.

Le marché géographique en cause semble donc être la péninsule ibérique. La question de la délimitation exacte du marché géographique en cause (c'est-à-dire l'existence d'un seul marché pour ces deux pays ou de marchés distincts) peut de toute façon être laissée ouverte, car les problèmes de concurrence soulevés par l'appréciation de l'opération notifiée persisteraient quelles que soient les autres définitions géographiques possibles.

(106) Enfin, les parties considèrent que le Royaume-Uni et l'Irlande constituent un seul marché géographique en cause. Les coûts de transport, qui exercent une pression importante sur les centres de service acier, limiteraient sensiblement les importations provenant de l'extérieur de cette zone. Il n'est toutefois pas non plus nécessaire de trancher la question de la définition exacte du marché géographique en cause, car, même sur la base d'une autre définition (marchés nationaux distincts pour le Royaume-Uni et l'Irlande), l'opération ne soulève pas de problèmes de concurrence.

(107) La Commission conclut, par conséquent, que les marchés géographiques en cause pour l'appréciation de l'opération notifiée sont:

- 1) la France;
- 2) le Benelux et la région voisine du nord-ouest de l'Allemagne (Rhénanie-du-Nord-Westphalie);
- 3) la région comprenant l'Espagne et le Portugal, ou bien chacun de ces pays considéré comme marché en cause distinct, et
- 4) la région regroupant le Royaume-Uni et l'Irlande, ou bien chacun de ces pays considéré comme marché en cause distinct.

D. APPRÉCIATION CONCURRENTIELLE

1. PRODUITS SIDÉRURGIQUES

1. *Aciers plats au carbone laminés à chaud*

(108) Comme il est indiqué dans la section consacrée à la définition du marché de produits, seule une part limitée de la production d'acier plat au carbone laminé à chaud est vendue pour être utilisée telle quelle: plus de la moitié de la production est retransformée par laminage à froid. Le tableau 4 montre que la production d'acier laminé à chaud dans la Communauté s'élève à environ 75 millions de tonnes, dont seules 29 millions de tonnes sont vendues sous la forme de larges bandes à chaud, de tôles ou de feuillards à chaud (les tôles quarto seront traitées séparément).

⁽⁶⁸⁾ Affaire IV/M.760 — Klöckner/ARUS. Affaire IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁶⁹⁾ Affaire IV/CECA.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Affaire IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁷⁰⁾ Affaire IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁷¹⁾ Affaire IV/M.578 — Hoogovens/Klöckner.

TABLEAU 4

Production et ventes d'aciers plats au carbone laminés à chaud dans la Communauté

(en milliers de tonnes)

Année	Production totale	Ventes totales
2000	n.d.	29 269
1999	74 934	29 064
1998	73 751	28 457
1997	74 746	27 105

Source: Parties.

- (109) Newco détiendra une part importante de la capacité de production d'acier laminé à chaud dans la Communauté ([35-40]* en 1997-1999). Toutefois, étant donné le caractère intégré de l'entreprise, une part substantielle de sa production est utilisée en son sein, dans la production en aval.

Structure du marché

- (110) Sur la base de la définition la plus étroite possible du marché en cause des aciers plats au carbone laminés à chaud, c'est-à-dire d'un marché défini à l'échelle communautaire, la part de marché cumulée des parties en termes de ventes totales et de ventes non captives (ventes aux tiers) a varié entre [25-35]* au cours de la période de 1997 à 2000 (tableau 5).

TABLEAU 5

Ventes cumulées des parties sur le marché des aciers plats au carbone laminés à chaud

	Ventes totales		Ventes non captives	
	milliers de tonnes	%	milliers de tonnes	%
2000	[...]*	[25-30]*	[...]*	n.d.
1999	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
1998	[...]*	[25-30]*	[...]*	[25-30]*
1997	[...]*	[25-30]*	[...]*	[25-30]*

Source: Parties.

- (111) Sur un marché communautaire des aciers plats laminés à chaud totalisant 29,2 millions de tonnes en 2000, les ventes totales d'Usinor se sont élevées à [...]* millions de tonnes ([15-20]* du marché) et celles d'Arbed/Aceralia à [...]* millions ([10-15]*). Le chiffre cumulé ([...]* millions de tonnes) représente [25-30]* des ventes totales dans la Communauté en 2000. En 1999, la part de marché cumulée des parties représentait [30-35]* du total des ventes sur le marché communautaire.

- (112) En ce qui concerne les ventes non captives, Usinor a atteint le chiffre de [...]* millions de tonnes en 2000, contre [...]* millions pour Arbed/Aceralia. Comme l'indique le tableau 6, les ventes non captives totales des parties notifiantes se sont élevées en 1999 respectivement à [...]* et [...]* millions de tonnes, ce qui représente une part de marché cumulée de [25-30]* ([10-15]* + [10-15]*).

TABLEAU 6

Parts des ventes d'aciers plats au carbone laminés à chaud dans la Communauté en 1999

Entreprise	Ventes totales		Ventes non captives	
	milliers de tonnes	%	milliers de tonnes	%
Usinor	[...]*	[15-20]*	[...]*	[10-15]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Newco	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
Corus	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
TKS	[...]*	[10-15]*	[...]*	[15-20]*
Riva	[...]*	[< 10]*	[...]*	[< 10]*
Voest-Alpine	[...]*	[< 5]*	[...]*	[< 40]*
Salzgitter	[...]*	[< 5]*		
SSAB	[...]*	[< 5]*		
Rautaruukki	[...]*	[< 5]*		
Autres	[...]*	[< 5]*		
Importations de pays tiers	4 009	13,8		
Total	29 064	100	[...]*	100

Source: Parties.

- (113) Les trois principaux concurrents de Newco sur les marchés des aciers plats au carbone laminés à chaud sont Corus (avec des parts respectives de [10-15]* et [10-15]* des ventes totales et des ventes non captives en 1999), TKS ([10-15]* et [15-20]* respectivement) et Riva (< 10 % et < 10 %). Les producteurs européens de second rang sont également actifs sur ce marché: Voest-Alpine (< 5 % des ventes totales), Salzgitter (< 5 %), SSAB (< 5 %) et Rautaruukki (< 5 %). Les importations des pays tiers ont augmenté au cours des dernières années, jusqu'à représenter environ [15-20]* en 2000.

- (114) Cette structure du marché n'entraînera pas de problèmes de concurrence graves après l'opération de concentration, que ce soit en ce qui concerne le risque: 1) que Newco soit en mesure, unilatéralement, de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence, ou 2) que les principaux producteurs adoptent un comportement anticoncurrentiel parallèle. Il est improbable, en particulier, que Newco soit en mesure d'augmenter unilatéralement les prix pour la gamme entière des produits plats laminés à chaud.

Importations

- (115) Le marché des aciers au carbone laminés à chaud se caractérise par un niveau d'importations élevé: 16,3 % en 2000, 13,8 % en 1999 et 17,5 % en 1998. L'acier au carbone laminé à chaud consommé dans l'Espace économique européen (EEE) est en grande majorité de l'acier de base. En conséquence, les importations de pays tiers ne semblent pas souffrir de handicaps liés à la qualité.

Conclusion

- (116) Sur la base de ces considérations, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération notifiée ne donnera pas aux parties le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA en ce qui concerne le marché des aciers plats au carbone laminés à chaud.

2. Tôles quarto

Structure du marché

- (117) En 2000, le marché total des tôles quarto s'est chiffré à 7,8 millions de tonnes. La même année, la part d'Usinor en termes de ventes totales (y compris les ventes captives) s'est élevée à [...] million de tonnes ([15-20 %]*) et celle d'Arbed/Aceralia à [...] million de tonnes ([5-10 %]*), ce qui donne une part de marché cumulée de [20-25 %]*. Cela représente une légère augmentation par rapport à la part cumulée de [20-25 %]* détenue en 1999. Comme l'indique le tableau 7, les parties détenaient une part du marché non captif (ventes aux tiers) de [20-25 %]* en 1999 (Usinor: [15-20 %]*; Arbed/Aceralia: [5-10 %]*), ce qui correspond en gros à leur part de marché en termes de ventes totales cette même année ([20-25 %]*).

TABLEAU 7

Ventes cumulées des parties sur le marché des tôles quarto

	Ventes totales		Ventes non captives	
	milliers de tonnes	%	milliers de tonnes	%
2000	[...]*	[20-25]*	[...]*	n.d
1999	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*
1998	[...]*	[15-20]*	[...]*	[20-25]*
1997	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*

Source: Parties.

- (118) Corus détenait une part de marché de [5-10 %]* en termes de ventes totales en 1999, Rautaruukki de [5-10 %]*, Riva de [5-10 %]*, Salzgitter de [5-10 %]* et TKS de [5-10 %]*. Bien qu'une distance considérable sépare Newco de ses concurrents, la part de marché totale de Newco reste modérée, puisqu'elle ne représente qu'environ un cinquième du marché.

Utilisation des capacités

- (119) Le taux d'utilisation des capacités dans la Communauté était de 68 % en 1999. Cela donne à penser que les concurrents disposeraient également de capacités de réserve suffisantes pour accroître leur production et leurs ventes au cas où Newco déciderait unilatéralement d'augmenter ses prix. Ils peuvent par conséquent se comporter en fournisseurs de remplacement crédibles et peser ainsi sur le comportement de Newco sur le marché.

Entrées sur le marché

- (120) Les parties ont mentionné trois nouveaux arrivants sur le marché au cours des cinq dernières années: a) Vitkovic, un lamineur à chaud tchèque, en tant qu'importateur; b) Duferco, avec une capacité prévue de 950 kilotonnes, et c) Marcegaglia.

Importations

- (121) Les importations sur ce marché ont représenté 14,6 % des ventes en 2000 et 19,5 % en 1999. Ces taux de pénétration comparativement élevés réduisent encore les possibilités qu'aura Newco d'agir indépendamment de ses concurrents.

Conclusion

- (122) Sur la base de l'analyse qui précède, la Commission arrive à la conclusion que l'opération notifiée ne confèrera pas aux parties le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA.

3. Aciers plats au carbone laminés à froid

- (123) Dans une section précédente (points 90 et 91), la question de la définition exacte du marché géographique des aciers plats au carbone laminés à froid a été laissée ouverte et il a été indiqué que la définition la plus étroite possible correspondait à l'Europe occidentale. Aux fins de l'appréciation, les chiffres concernant la Communauté seront utilisés, étant donné que l'on ne dispose pas de données exhaustives concernant un marché global à l'échelle de l'Europe occidentale. En tout état de cause, l'appréciation globale ne changerait guère si l'on utilisait les chiffres pour l'Europe occidentale, étant donné que le poids relatif des autres pays (Norvège, Suisse, Liechtenstein et Islande) est si faible que la situation à l'échelle de l'Europe occidentale ne serait pas très différente de ce qu'elle est dans la Communauté.

- (124) En 2000, le marché communautaire des produits plats laminés à froid a atteint au total 13,1 millions de tonnes. Les ventes d'Usinor se sont élevées en tout à [...] millions de tonnes ([15-20 %]* du marché) et celles d'Arbed/Aceralia à [...] millions ([15-20 %]*). Le chiffre cumulé ([...]* millions de tonnes) représentait [35-40 %]* des ventes totales dans la Communauté en 2000. En 1999, la part de marché cumulée des parties

en termes de ventes totales dans la Communauté s'est élevée à 40 % (tableau 8).

TABLEAU 8

Ventes cumulées des parties sur le marché des aciers plats au carbone laminés à froid

	Ventes totales		Ventes non captives	
	milliers de tonnes	%	milliers de tonnes	%
2000	[...]*	[35-40]*	[...]*	[...]*
1999	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
1998	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
1997	[...]*	[40-45]*	[...]*	[40-45]*

Source: Parties.

- (125) Sur des ventes totales de [...]* millions de tonnes, [...]* millions de tonnes environ étaient destinées à d'autres entreprises au sein des groupes Usinor et Arbed. En 1999, Newco détenait une part de marché de [35-40 %]* en termes de ventes non captives (ventes aux tiers). Le tableau 9 illustre la position occupée par les parties et leurs concurrents en ce qui concerne les ventes totales et le marché non captif en 1999.

TABLEAU 9

Parts des ventes de produits plats au carbone laminés à froid dans la Communauté en 1999

Entreprise	Ventes totales		Ventes non captives	
	milliers de tonnes	%	milliers de tonnes	%
Usinor	[...]*	[15-20]*	[...]*	[15-20]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*
Newco	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
Corus	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
TKS	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Riva	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Voest-Alpine	[...]*	< 5	[...]*	[20-25]*
SSAB	[...]*	< 5		
Salzgitter	[...]*	< 5		
Autres	[...]*	[5-10]*		
Importations de pays tiers	1 304	10,7		
Total	12 170	100	[...]*	100

Source: Parties.

- (126) En ce qui concerne l'évolution probable du marché, les prévisions d'un consultant indépendant qui a conseillé les parties au sujet des effets de l'opération de concentration indiquent que la part du marché total des produits plats au carbone laminés à froid détenue par Newco atteindrait environ [35-40 %]* en 2006.

- (127) Dans la communication des griefs, la Commission avait considéré, à titre préliminaire, que l'opération notifiée conférerait aux parties le pouvoir d'augmenter unilatéralement les prix. La Commission était arrivée à cette conclusion en raison: a) du niveau particulièrement élevé des parts de marché cumulées détenues par les parties à la transaction et de l'importance de l'écart qui les sépare de leurs plus proches concurrents; b) de l'ampleur limitée des nouvelles capacités dont la mise en œuvre est prévue dans les prochaines années; c) du caractère improbable d'entrées éventuelles sur le marché; d) de l'absence de pressions concurrentielles exercées par des matériaux de remplacement; e) d'une pression concurrentielle insuffisante des importations; f) de l'incapacité dans laquelle se trouve, en particulier, l'industrie automobile de changer de fournisseur à court ou à moyen terme, et g) de la forte position de Newco sur les marchés en amont et en aval.

- (128) Dans leur réponse, les parties contestent les conclusions de la Commission. En substance, elles font valoir les considérations suivantes:

- les parties ont vu leur part de marché diminuer sensiblement ces dernières années, pour se retrouver à [35-40 %]* en termes de ventes totales en 2000 (contre [40-45 %]* en 1997),
- le marché est caractérisé par une capacité de réserve substantielle et celle-ci devait s'accroître à l'avenir. En outre, sur la base des résultats d'un rapport qui leur a été fourni par leurs conseillers économiques, les parties font valoir que, en raison du niveau élevé des coûts fixes, il est essentiel pour les producteurs d'acier de vendre la tonne «marginale». La menace que des clients leur retirent ne serait-ce que de petits volumes suffit, de ce fait, à faire peser une pression considérable sur les prix,
- le marché des aciers plats laminés à froid est confronté à des importations substantielles, qui proviennent pour l'essentiel (68 %) d'Europe centrale et orientale, de Turquie et de la Communauté des États indépendants (CEI). La capacité de réserve que connaissent ces pays ne sera pas absorbée par la demande intérieure dans une perspective à court ou à moyen terme,
- les importations en provenance des pays susmentionnés ne sont pas désavantagées par leur niveau de qualité, la majeure partie des produits plats laminés à froid consommés dans l'EEE étant des aciers de base,
- les importations exercent une pression concurrentielle réelle et durable sur le comportement des pro-

ducteurs nationaux, même en l'absence de contrats de vente à long terme ou de réseaux de distribution,

- les clients sont, du fait de leur forte concentration, en situation d'exercer une puissance d'achat substantielle,
- l'intégration verticale n'avantage pas Newco, étant donné que les concurrents sont tout aussi intégrés et que la clientèle varie d'un marché à l'autre.

En résumé, les parties font valoir que les conditions du marché des produits plats laminés à froid permettent de garantir le maintien d'une concurrence effective après l'opération de concentration.

(129) La Commission a examiné attentivement les arguments invoqués par les parties, en particulier en ce qui concerne la présence de plusieurs éléments déterminants pour le maintien de la concurrence tels que: a) un taux d'importation élevé, et b) l'existence de capacités de réserve sur le marché concerné.

(130) En premier lieu, comme le montre le tableau 10, les importations ont atteint un taux de pénétration proche de 18 % en 2000, contre 9,8 % en 1997. Il s'agit du taux de pénétration et de croissance des importations le plus élevé de tous les marchés de l'acier ayant fait l'objet d'un examen approfondi dans le cadre de la présente procédure. Le terrain gagné par les importations l'apparemment été au détriment des parties, dont la part de marché cumulée a diminué de [40-45 %]* en 1997 à [30-35 %]* en termes de ventes totales. Les parts de marché des autres acteurs sont restées stables.

TABLEAU 10

Taux de pénétration des importations sur le marché des produits laminés à froid

(en %)

2000	1999	1998	1997
17,9	10,7	14,4	9,8

Source: Formulaire CO.

(131) Comme les parties le font observer, ces importations proviennent principalement des pays d'Europe orientale, ce qui implique que les frais de transport ne devraient pas s'écarter sensiblement du niveau atteint à l'intérieur de la Communauté. En tout état de cause, le niveau élevé des importations et leur forte croissance au cours des dernières années semblent indiquer que les aciers plats laminés à froid provenant des fournisseurs de pays tiers ne pâtissent pas de handicaps concurrentiels liés à la qualité, au prix ou à la logistique qui les empêcheraient de pénétrer sur le marché de l'Europe occidentale.

(132) En outre, comme le montrent les tableaux 11 et 12, le marché des aciers plats laminés à froid est celui qui connaît un des taux de capacité de réserve les plus élevés de tous les marchés ayant fait l'objet d'un examen approfondi dans le cadre de la présente procédure.

TABLEAU 11

Utilisation des capacités en 1999

(en %)

	Usinor	Arbed/Aceralia	À l'échelle du secteur
Aciers laminés à chaud	[> 90]*	[> 90]*	90
Tôles quarto	[70-80]*	[70-80]*	68
Aciers laminés à froid	[80-90]*	[80-90]*	76
Aciers galvanisés	[> 90]*	[80-90]*	86
Aciers à revêtement organique	[80-90]*	[80-90]*	75
Aciers inoxydables laminés à chaud	[> 90]*	[> 90]*	94
Aciers inoxydables laminés à froid	[> 90]*	[80-90]*	89

Source: Notification des parties.

TABLEAU 12

Évolution des taux d'utilisation des capacités pour les produits laminés à froids

(en %)

Entreprise	1999	1998	1997
Usinor	[80-90]*	[80-90]*	[80-90]*
Arbed/Aceralia	[80-90]*	[70-80]*	[80-90]*
Newco	[80-90]*	[80-90]*	[80-90]*
À l'échelle du secteur	79	79	78

Source: Parties et données communautaires.

(133) La capacité de réserve que connaît le marché ne devrait pas être absorbée par un surcroît de demande dans les années à venir. En fait, le marché des ventes totales de produits laminés à froid n'a connu qu'une croissance modeste ces quatre dernières années (moins de 4 % entre 1997 et 2000). Le marché des ventes non captives s'est même contracté, les clients ayant eu tendance à privilégier la tôle galvanisée à chaud. En conséquence, le taux actuel d'utilisation des capacités dans la Communauté donne aux concurrents une marge de manœuvre suffisante pour réagir à d'éventuelles augmentations des prix de Newco en augmentant la production et exercer ainsi une pression concurrentielle sur la nouvelle entité. Cela vaut d'autant plus que le taux d'utilisation des capacités à l'échelle du secteur est inférieur à celui de Newco. Il existe aussi des capacités de réserve supplémentaires en Europe orientale, principale source des importations d'aciers plats laminés à froid.

(134) En résumé, la Commission conclut que, bien que la structure du marché après l'opération donne à penser que Newco pourrait être en mesure d'agir indépendamment de ses concurrents, la nouvelle entité sera confrontée à la pression concurrentielle résultant du niveau élevé des importations dans la Communauté et devra également prendre en considération, dans la planification de ses décisions stratégiques, l'existence d'une capacité de réserve substantielle dans le secteur. Les concurrents restants (notamment les importateurs) seront en mesure d'influer de manière effective sur le comportement de Newco sur le marché.

Conclusion

(135) Sur la base de ces considérations, la Commission est parvenue à la conclusion que le projet de concentration ne donnera pas aux parties le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA en ce qui concerne le marché des aciers plats au carbone laminés à froid.

4. Tôles magnétiques à grains non orientés

Structure du marché

(136) En 2000, les ventes totales sur le marché des tôles magnétiques à grains non orientés se sont élevées à 1,4 million de tonnes en Europe occidentale (les données disponibles couvrent la Communauté, la Norvège et la Suisse). Les ventes totales des parties se sont chiffrées à [...] millions de tonnes, dont [...] millions de tonnes pour Usinor et [...] millions de tonnes (y compris les ventes captives) pour Arbed/Aceralia. Cela représente une part de marché de [15-20]* (Usinor [10-15]*; Arbed/Aceralia [5-10]* %), contre [20-25]* en 1999.

TABLEAU 13

Parts de marché cumulées des parties pour les tôles magnétiques à grains non orientés dans la Communauté, plus la Norvège et la Suisse

	Ventes totales		Ventes non captives	
	milliers de tonnes	%	milliers de tonnes	%
2000	[...]*	[15-20]*	[...]*	n.d
1999	[...]*	[20-25]*	[...]*	n.d
1998	[...]*	[20-25]*	[...]*	n.d
1997	[...]*	[20-25]*	[...]*	n.d

Source: Parties.

(137) TKS restera numéro un avec une part de marché de [35-40]* en 1999. Corus ([15-20]*) et Voest-Alpine ([10-15]*) occupent également une position forte sur le marché. Étant donné la forte position des concurrents,

on peut exclure le risque que Newco soit en mesure, unilatéralement, de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence.

(138) En outre, la Commission a conclu que la concentration projetée ne créerait ni ne renforcerait le risque d'un comportement anticoncurrentiel parallèle sur ce marché. Les parts de marché ne sont pas symétriques, mais se situent dans une fourchette de plus de 20 points de pourcentage, ce qui porte à présumer l'absence d'intérêt économique commun. Leader incontesté, TKS se place loin devant ses concurrents. Voest-Alpine s'est montrée très active et sa part de marché a augmenté de près de 30 % au cours des dernières années (de [10-15]* en 1997 à [10-15]* en 1999). Les importations ont représenté une part de marché d'environ 10 %. Les parties ont indiqué que ce chiffre augmentera probablement à l'avenir, étant donné que les frais de transport diminuent par rapport au prix total du produit.

Conclusion

(139) Sur cette base, la Commission considère que le projet de concentration ne soulèvera pas de problèmes de concurrence sur le marché des tôles magnétiques à grains non orientés.

5. Acier galvanisé

(140) En 2000, le marché communautaire de l'acier galvanisé s'est élevé au total à 21,1 millions de tonnes. Il a connu une forte croissance ces dernières années, avec un rythme de progression annuel de 9 à 10 % depuis 1997 (tableau 14).

TABLEAU 14

Ventes d'acier galvanisé dans la Communauté

(en milliers de tonnes)

Année	Ventes totales	Ventes non captives
2000	21 136	n.d
1999	18 492	[...]*
1998	17 840	[...]*
1997	15 850	[...]*

Source: Parties.

(141) En 2000, les parties ont vendu [...] millions de tonnes (Usinor [...] millions de tonnes, Arbed/Aceralia [...] millions de tonnes), soit approximativement [40-45]* du marché total. Sur ce total, [...] millions de tonnes environ ont toutefois été vendues à d'autres entreprises au sein des groupes Usinor et Arbed. En 1999 (les chiffres pour 2000 ne sont pas disponibles), les parties

détenaient une part du marché non captif (ventes aux tiers) d'environ [40-45 %]* (Usinor [25-30 %]* et Arbed/Aceralia [10-15 %]*).

Numéro un du marché

- (142) Le projet de concentration fera de Newco le numéro un incontesté du marché communautaire des produits à revêtement métallique. Forte de cette position, elle sera en mesure d'augmenter unilatéralement ses prix. Les autres concurrents n'auront pas intérêt à livrer une concurrence intense et ne seront d'ailleurs pas en mesure de le faire.
- (143) En effet, la structure du marché permettra à Newco d'agir unilatéralement. Comme le montre le tableau 15, la part des parties sera supérieure au double de celle de leur concurrent le plus proche, TKS, et sera beaucoup plus importante que celle de l'un quelconque des autres acteurs du marché (quatre et cinq fois plus grande que celles de Corus et Riva respectivement). En fait, la part de Newco dépassera celle de ses quatre principaux concurrents réunis.

TABLEAU 15

Parts des ventes d'acier galvanisé dans la Communauté en 1999

Entreprise	Ventes totales		Ventes non captives	
	milliers de tonnes	%	milliers de tonnes	%
Usinor	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Newco	[...]*	[40-45]*	[...]*	[35-40]*
TKS	[...]*	[15-20]*	[...]*	[55-60]*
Corus	[...]*	[10-15]*		
Riva	[...]*	[< 10]*		
Voest-Alpine	[...]*	[< 5]*		
Salzgitter	[...]*	[< 5]*		
Autres	[...]*	[< 10]*		
Importations de pays tiers	1 152	6,2		
Total	18 492	100	[...]*	100

Source: Parties.

- (144) Du fait de cette grande différence entre la part de marché de Newco et celles de ses concurrents, il sera plus difficile pour les autres acteurs de réagir aux augmentations de prix et/ou aux réductions de la production de Newco pour faire en sorte que l'action unilatérale de la nouvelle entité ne soit pas rentable. L'opération de concentration permettra à Newco d'accroître les ventes auxquelles elle pourra de ce fait appliquer la hausse de

prix tout en éliminant un concurrent (Arbed/Aceralia) vers lequel les clients auraient pu sinon se tourner. Il convient de noter qu'Arbed/Aceralia est actuellement le deuxième concurrent d'Usinor (derrière TKS). En résumé, comme il est expliqué ci-dessous, les clients ne pourront vraisemblablement pas trouver de sources de remplacement rentables pour leurs approvisionnements.

Pressions exercées par les capacités existantes

- (145) Comme les taux d'utilisation des capacités sont généralement élevés (86 % en moyenne dans la Communauté en 1999), en particulier dans le segment des produits galvanisés à chaud (90 % en moyenne en 1999), les producteurs concurrents ne disposeront que d'une capacité de réserve limitée pour approvisionner les clients de Newco.

Nouvelles capacités prévues

- (146) Dans leur réponse à la communication des griefs de la Commission, les parties font valoir qu'à l'avenir le secteur de l'acier galvanisé enregistrera une capacité de réserve importante dans la Communauté en raison des augmentations de capacité prévues pour l'acier galvanisé à chaud entre 2001 et 2004 (les produits galvanisés à chaud représentaient 76 % du marché total en 2000 et devraient en représenter plus de 80 % en 2003). À l'appui de cet argument, elles ont produit des données concernant les nouvelles capacités de galvanisation à chaud en construction ou officiellement annoncées en Europe et dans les pays voisins, ainsi que des prévisions de croissance de la demande établies sur la base d'estimations d'Eurofer pour la période de 2000 à 2005. Elles sont arrivées à la conclusion qu'en 2004 la demande cumulée aura augmenté de [$> 2\,000$]* milliers de tonnes, contre [$> 5\,000$]* milliers de tonnes pour la capacité ⁽⁷²⁾.
- (147) Au cours de l'enquête, la Commission s'est trouvée confrontée à des chiffres différents (provenant de sources différentes) concernant l'évolution des capacités et de la demande dans les années à venir. Sur la base de ces différents chiffres, il est difficile de prévoir le développement futur de la capacité. D'après l'enquête de la Commission sur les investissements, les tierces parties prévoient 1,6 million de tonnes de capacités supplémentaires d'ici à 2004. Ce chiffre est légèrement inférieur à celui de [$> 2\,000$]* million indiqué par les parties dans le formulaire CO ⁽⁷³⁾ et aux 2,6 millions de tonnes prévues pour la période de 2001 à 2004 dans l'enquête Eurofer. Selon les prévisions les plus récentes présentées par les parties dans leur réponse à la communication des griefs, l'accroissement serait de [$> 2\,000$]* millions de tonnes.

- (148) De même, les estimations divergent en ce qui concerne la croissance de la demande pendant cette période. Le taux de croissance a été estimé à [$> 2\,000$]* % par an dans le

⁽⁷²⁾ Réponse à la communication des griefs de la Commission, p. 21.

⁽⁷³⁾ Volume II, annexe 4, point 1.4, p. 26.

formulaire CO. Ce pourcentage est faible en comparaison de la croissance enregistrée ces dernières années (plus de 10 % par an entre 1997 et 2000). Selon les dernières prévisions présentées par les parties dans leur réponse à la communication des griefs, le taux de croissance annuel moyen ne serait que de [...]*, comme le montre le tableau 16.

TABLEAU 16

Évolution estimée de la demande de produits galvanisés à chaud dans la Communauté

	Demande (milliers de tonnes)	Taux de croissance annuel (%)
2000	[...]*	[...]*
2001	[...]*	[...]*
2002	[...]*	[...]*
2003	[...]*	[...]*
2004	[...]*	[...]*
	Moyenne	[...]*

Source: Réponse à la communication des griefs de la Commission, p. 21.

- (149) En tout état de cause, les parties ont calculé l'augmentation de capacité sur une base géographique plus large (comprenant l'Europe orientale et la Turquie) que le marché géographique en cause, et cela sans tenir compte de la croissance de la demande dans ces pays. La capacité de réserve future pourrait donc être inférieure aux prévisions des parties. Le tableau 17 résume les données fournies par les parties concernant l'augmentation des capacités.

TABLEAU 17

Augmentations de capacité prévues pour les produits galvanisés à chaud

Communauté	2001-2004	Périphérie de la Communauté	2001-2004
TKS (Bochum)	400	Erdemir (Turquie)	400
Riva (Tarente)	400	Teczan Izmir (Turquie) avec Corus	300
Salzgitter	400	US Steel Košice (Slovaquie)	250
Voest (Linz)	300	Eko Stahl (Pologne)	210
Duferco (La Louvière)	300	Galvex (Estonie)	400
Wupperman (Mperdjick/Coentreprise avec Corus et Voest)	500	Novolipesk (Russie) avec TKS	300
Marcegaglia (Ravenna)	400	Ispat Karmet (Turquie)	400

Communauté	2001-2004	Périphérie de la Communauté	2001-2004
Arvedi (Newco)	250	Severstal (Russie)	400
Gonvarri (Barcelone)	165		
Bancolor (Bilbao)	200		
Total	3 315		2 660
Total Communauté + périphérie Communauté	3 315 + 2 660 = 5 975		

Source: Réponse à la communication des griefs de la Commission, p. 20.

- (150) Sur la base des prévisions de l'évolution respective des capacités et de la demande dans la Communauté transmises par les parties, on peut prévoir que le taux d'utilisation des capacités restera assez élevé. En outre, cette fois encore d'après les propres estimations des parties, Newco représentera une part importante de la capacité de production communautaire installée ([40-45%]* pour la totalité de l'acier galvanisé et [40-45%]* pour l'acier galvanisé à chaud d'ici 2004) et, par conséquent, la quantité de capacité de réserve cumulée que contrôleront les concurrents de Newco sera relativement réduite en comparaison de la capacité et des chiffres de production de Newco.
- (151) En ce qui concerne l'augmentation des capacités à la périphérie de la Communauté, même sans tenir compte de la croissance éventuelle de la demande dans ces pays, ce surcroît de capacité n'affectera pas sensiblement la situation concurrentielle dans la Communauté à court et à moyen terme, étant donné que les livraisons provenant de ces pays ne répondent apparemment pas aux exigences de qualité de l'industrie automobile, qui constitue le principal groupe d'acheteurs d'acier galvanisé à chaud.

Entrées sur le marché

- (152) Il est également peu probable que de nouvelles entrées exercent des pressions concurrentielles. Si le coût en capital et les licences de technologies ne constituent pas nécessairement des barrières à l'entrée significatives, il faut tenir compte d'autres contraintes liées à la spécificité du marché des aciers galvanisés. Premièrement, l'acier galvanisé étant un produit en aval, toute société souhaitant entrer sur le marché doit être en mesure d'assurer son approvisionnement en aciers au carbone laminés à froid. Or, les matériaux nécessaires sont généralement des aciers spéciaux (à haute résistance et ultrarésistants, selon les spécifications des clients), qui ne sont pas des produits de base. Deuxièmement, l'accès à la clientèle, en particulier dans le secteur automobile, est un processus difficile, qui suppose, comme il est expliqué ci-dessous, que la société se soumette à ce qui s'apparente à une procédure d'homologation. Comme l'indique un rapport communiqué par les parties en

réponse à la communication des griefs de la Commission, «il est évident que la procédure d'homologation représente un investissement considérable en temps et en dépenses administratives pour les fournisseurs d'acier» (74).

- (153) En outre, dans un marché en croissance, de nouvelles entrées ne sont pas susceptibles d'avoir un effet majeur sur la concurrence. On relève trois exemples récents d'entreprises ayant fait ou projetant de faire leur entrée sur le marché des aciers galvanisés à chaud: Marcegaglia en 1999 (capacité annuelle de 700 000 tonnes), Banco-Color en 2001 (200 000 tonnes par an) et Duferco, qui prévoit l'ouverture d'une ligne en 2002 (350 000 tonnes par an). Ces entrées s'effectuent à une échelle telle que, même prises dans leur ensemble, elles n'entraîneraient qu'une augmentation des capacités inférieure à 5 %.
- (154) En outre, la totalité de ces hausses était prévue avant l'annonce du projet Newco et l'examen qui précède en a tenu compte (considérents 146 à 151). La situation pour les nouveaux arrivants potentiels deviendra moins favorable avec la création de Newco. Cette entreprise aura le pouvoir de viser de manière sélective les clients (potentiels) de tout nouvel arrivant, puisqu'elle est le plus grand fournisseur des secteurs automobile et de la construction.
- (155) En ce qui concerne l'acier électrozingué, il n'y a pas davantage lieu de s'attendre à de nouvelles entrées, étant donné le recul de la demande de bandes électrozinguées.

Matériaux de remplacement

- (156) D'une manière générale, d'autres matériaux ne pourront se substituer à l'acier galvanisé. Dès qu'un matériau a été choisi, que ce soit pour un élément de construction industrielle ou une pièce de voiture ou d'appareil électroménager, le moule est coulé. Dans le cas des automobiles et des appareils électroménagers, il est extrêmement difficile, voire impossible, de passer d'un matériau à un autre pendant la vie d'un produit. Les constructeurs automobiles installent leurs équipements de production, notamment pour le soudage/l'assemblage et la peinture, en fonction d'un matériau donné pour chaque élément. Ils ne peuvent, le plus souvent, menacer de façon crédible d'utiliser un matériau de remplacement, car cela entraînerait d'importants changements dans les processus de production.
- (157) Dans leur réponse à la communication des griefs de la Commission, les parties font valoir qu'une concurrence existerait à long terme, en particulier entre l'acier et l'aluminium, et au moment de la conception d'une nouvelle voiture. Toutefois, même si l'on tient compte des points soulevés par les parties, il apparaît que l'acier et l'aluminium ne sont pas utilisés comme des matériaux concurrents pouvant se substituer l'un à l'autre. Les parties expliquent que «l'utilisation de l'aluminium a toujours été réservée au créneau particulier des voitures

appartenant à une catégorie de prix supérieure» (75) et admettent que tel est encore le cas aujourd'hui: les constructeurs automobiles qui utilisent de l'aluminium en grandes quantités appartiennent au segment supérieur du marché (Audi, Jaguar). Dans la pratique, l'aluminium et le plastique sont entre deux et quatre fois plus coûteux que l'acier pour une pièce donnée et ne pourraient être utilisés pour contrecarrer des hausses du prix de l'acier. Il n'est par conséquent pas non plus envisageable que les clients menacent d'utiliser de l'aluminium ou du plastique.

Importations

- (158) Au cours des quatre dernières années, les importations ont représenté entre 3 et 9 % des ventes totales de produits galvanisés dans la Communauté. Les importations ne semblent pas exercer d'importantes pressions concurrentielles sur les producteurs communautaires sur ce marché. Largement constituées d'acier de base, elles ne peuvent, en particulier, se substituer aux qualités d'acier à revêtement métallique utilisées par l'industrie automobile, alors que celle-ci représente, avec 51 % de la demande en 1999, le plus grand groupe d'acheteurs d'acier galvanisé. Peu de producteurs extérieurs à la Communauté peuvent effectivement fournir ces qualités. Seuls les fournisseurs d'Extrême-Orient, le Japon et la Corée, peuvent fournir des produits répondant aux normes de qualité exigées. Toutefois, leurs prix sont plus élevés qu'en Europe et ce surcoût, conjugué aux coûts du transport et du conditionnement spécial, entraîne un quasi-doublement du prix rendu par rapport à celui du matériau produit en Europe. Les conditions du marché restent telles malgré les difficultés que connaît le secteur sidérurgique en Extrême-Orient.
- (159) La réalité des écarts de prix n'a pas été contestée par les parties. Dans leur réponse à la communication des griefs, elles ont cependant estimé que les prix évoluaient de façon très similaire dans la Communauté et en Extrême-Orient (en dépit des écarts existants) et qu'il existait une sensibilité croisée évidente entre les prix communautaires et les importations en provenance des pays tiers. Il convient à nouveau de noter que les importations concernent principalement l'acier de base. Les importations d'aciers de qualité supérieure, dont ceux utilisés par l'industrie automobile, sont apparemment très limitées. Selon les parties, FIAT a acheté récemment 200 000 tonnes d'acier galvanisé à chaud à Baosteel et PSA en a acheté 50 000 tonnes à Posco. Comme ces chiffres le montrent, les importations n'atteignent pas un niveau suffisant pour peser sensiblement sur l'important segment supérieur du marché de produits. [...]*
- (160) En conséquence, les importations ne constituent pas une menace crédible qui serait susceptible, le cas échéant, de dissuader Newco de procéder unilatéralement à une augmentation des prix ou à une réduction de la production.

(74) Rapport des conseillers économiques des parties «Steel products for the automotive sector», 10 octobre 2001, p. 9.

(75) Rapport des conseillers économiques des parties «Steel products for the automotive sector», 10 octobre 2001, p. 29.

Puissance d'achat

- (161) En dehors du secteur automobile, aucun client n'absorbera plus de [0-5 %]* des ventes de Newco et la plupart d'entre eux représenteront une part très inférieure à 1 %. Aucun de ces clients ne sera capable d'exercer des pressions sur Usinor, car leurs besoins individuels ne représenteront qu'une part négligeable des ventes de Newco.
- (162) Environ 50 % de la demande actuelle de bandes galvanisées émanent du secteur automobile. Dans cette branche, le client le plus important absorberait quelque [5-15 %]* des ventes cumulées des parties. Toutefois, ce constructeur s'approvisionne actuellement en grande partie auprès d'Usinor ou d'Arbed pour couvrir ses besoins. Le deuxième client représente moins de 10 % des ventes de Newco, mais est pareillement dépendant soit d'Usinor, soit d'Arbed, pour une grande partie de ses besoins. Étant donné le long laps de temps nécessaire à l'introduction sur le marché d'un nouveau fournisseur, le nombre limité des autres fournisseurs possibles et le faible niveau de leurs capacités disponibles, il est peu probable que l'une ou l'autre de ces entreprises soit capable à court terme d'exercer une forme quelconque de puissance d'achat. D'autres constructeurs automobiles sont moins dépendants d'Usinor et d'Arbed, mais la part qui leur revient dans les ventes de ces entreprises est encore plus faible.
- (163) En outre, le secteur automobile a des exigences particulières, dont la livraison juste-à-temps, le contrôle de qualité des pièces cruciales pour la sécurité d'un bout à l'autre du processus de production (y compris au moyen d'une piste de vérification) et des caractéristiques physiques et chimiques particulières détaillées dans les spécifications du produit et qui peuvent être propres à un client donné. Ainsi, pour approvisionner le secteur automobile, un producteur d'acier doit procéder à un investissement considérable afin de mettre en place des systèmes de contrôle de la qualité acceptables pour le client potentiel et de disposer de l'infrastructure indispensable pour la livraison juste-à-temps. Les stocks d'acier des constructeurs automobiles sont réduits au minimum: un grand constructeur détient en moyenne des stocks pour trois jours. Chaque pièce automobile est spécifiée dans un certain matériau et est ensuite attribuée à un fournisseur donné. Le constructeur dispose d'un choix de fournisseurs très limité et doit avoir l'assurance que le sidérurgiste sera capable de se conformer systématiquement au cahier des charges. Avant d'être agréé, un nouveau fournisseur devra donc se soumettre à une longue série de tests et d'essais. Dans un cas, il a fallu cinq ans à un fournisseur pour être pleinement accepté. D'autres constructeurs automobiles ont indiqué que ces procédures duraient entre trois mois et un an et qu'elles occasionnaient des dépenses assez élevées.
- (164) En conséquence, les entreprises automobiles ne peuvent pas facilement changer de fournisseurs et, en tout état de cause, le nombre de candidats potentiels est limité. Les risques encourus par ces fournisseurs éventuels sont considérables, de même que les coûts occasionnés par la fourniture de matériaux d'essai, la mise en place des équipes d'assistance technique nécessaires et des infrastructures indispensables à la livraison juste-à-temps. Ils doivent donc consacrer beaucoup de temps et d'efforts à ces diverses opérations, sans aucune garantie que des commandes suffisantes viendront compenser les coûts initiaux et permanents.
- (165) Cette difficulté pour les clients à trouver d'autres sources d'approvisionnement rentables rend encore plus probable une action unilatérale de la part de l'entreprise issue de l'opération de concentration, que ce soit sous forme d'un relèvement des prix ou d'une réduction de la production.
- (166) Dans leur réponse à la communication des griefs, les parties ont contesté les conclusions de la Commission. Elles ont fait observer les points suivants: 1) l'industrie automobile dispose d'une puissance d'achat considérable du fait de son degré élevé de concentration, les cinq premiers constructeurs détenant une part de marché cumulée de 77 % dans la Communauté; 2) les constructeurs automobiles ont la possibilité de passer d'un fournisseur à l'autre à court terme et le font effectivement, puisqu'ils «homologuent» davantage de fournisseurs qu'ils n'en font travailler; 3) étant donné que même la perte de petits volumes a une incidence disproportionnée sur la rentabilité des parties, la menace de voir les constructeurs automobiles s'adresser à un concurrent choisi parmi les entreprises «homologuées» ne serait-ce que pour de petites quantités limiterait la capacité des parties à augmenter les prix. Les parties ont utilisé un rapport élaboré par leur conseiller économique pour faire valoir qu'en raison des coûts fixes élevés, il est très important pour les entreprises sidérurgiques de vendre la tonne marginale, même pour les produits en aval tels que l'acier au carbone à revêtement métallique. La raison en est qu'en vendant davantage de produits en aval, elles augmentent l'utilisation de leurs capacités en amont, en particulier au niveau du haut fourneau, ce qui a pour effet de réduire le coût de production par tonne, grâce aux économies d'échelle. Par exemple, en portant l'utilisation des capacités de 90 à 100 % dans un haut fourneau intégré, on économise 35 % du coût de production par tonne d'acier électrozingué.
- (167) Après avoir examiné attentivement ces arguments, la Commission maintient que la puissance d'achat ne sera pas suffisante pour empêcher Newco d'agir unilatéralement sur le marché des produits à revêtement métallique. En ce qui concerne le point 1 du considérant 166, le degré de concentration de l'industrie automobile, les cinq premiers fournisseurs d'acier galvanisé détiendront, après l'opération, une part de marché cumulée de [> 80 %]*, atteignant de ce fait un niveau de concentration supérieur à celui de l'industrie automobile (qui n'est pas leur seul groupe de clients). Certains constructeurs automobiles s'approvisionnent auprès des parties à l'opération pour une partie très substantielle de leurs besoins ([> 50 %]*), alors que le plus gros client de Newco n'ab-

sorberait que [5-15 %]* ses ventes d'acier galvanisé. Il est par conséquent douteux que leur degré de concentration soit suffisant pour faire contrepoids au pouvoir de marché de Newco.

(168) En ce qui concerne le point 2, même un groupe de clients fortement concentré ne peut exercer une puissance d'achat considérable que s'il dispose de sources d'approvisionnement alternatives, ce qui n'est pas le cas. La menace de retirer à Newco des volumes importants n'est pas de nature à peser sur son comportement. Comme on l'a dit, le niveau d'utilisation des capacités est élevé dans l'industrie et le restera dans un avenir prévisible. Les fournisseurs alternatifs ne seraient donc pas en mesure de répondre à une demande supplémentaire importante.

(169) Pour ce qui est du point 3, le fait de menacer Newco de lui retirer de petites quantités (la tonne marginale) à court terme ne suffit pas pour maîtriser son pouvoir de négociation. Les haut fourneaux fonctionnent déjà généralement à des niveaux élevés d'utilisation des capacités en Europe (bien supérieurs à 90 %). Si un client se détournait de Newco pour une petite partie de sa demande, cela n'aurait qu'une incidence limitée sur la courbe des coûts de l'entreprise. Les chiffres suivants sont éloquentes à cet égard: les parties ont produit 40 millions de tonnes d'acier brut et environ [5-10]* millions de tonnes d'acier galvanisé en 1999. Le plus gros client de Newco ([5-15]* % de la production cumulée d'acier galvanisé des parties) représentait environ [...] million de tonnes d'acier galvanisé. Même si ce client retirait à Newco la totalité de sa demande d'acier galvanisé, ceci ne représenterait que [< 5 %]* environ de la production d'acier brut de l'entreprise. Ces proportions montrent que les clients qui ne retirent que de petites parties de leur demande ne sont pas en mesure de peser effectivement sur le comportement de Newco sur le marché.

Conclusion

(170) Sur cette base, la Commission est arrivée à la conclusion que le projet de concentration donnera aux parties le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA en ce qui concerne le marché des produits galvanisés, comprenant l'acier galvanisé à chaud et l'acier électrozingué.

6. Aciers au carbone à revêtement organique

Absence de risque que les parties soient en mesure, unilatéralement, de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence

(171) En 2000, le marché total de l'acier à revêtement organique a représenté 4,13 millions de tonnes. La part d'Usinor s'est élevée à [30-35 %]*, avec un total de [...]*

million de tonnes, et celle d'Arbed/Aceralia à [5-10 %]*, avec [...] million de tonnes, soit une part de marché cumulée de [35-40 %]*. En termes de ventes non captives, les parties détenaient ensemble [25-30 %]* du marché (Usinor: [15-20 %]*; Arbed/Aceralia: [5-10 %]*) en 1999.

(172) Les concurrents immédiats de Newco seront Corus, qui détenait [20-25 %]* de part de marché en 1999 ([20-25 %]* des ventes non captives), et TKS, dont la part s'élevait à [10-15 %]* du total des ventes (< 10 %* des ventes non captives) cette même année (tableau 18).

TABLEAU 18

Parts de marché cumulées des aciers au carbone à revêtement organique

	Ventes totales		Ventes non captives	
	milliers de tonnes	%	milliers de tonnes	%
2000	[...]*	[35-40]*	[...]*	n.d
1999	[...]*	[35-40]*	[...]*	[25-30]*
1998	[...]*	[35-40]*	[...]*	[20-25]*
1997	[...]*	[35-40]*	[...]*	[20-25]*

Source: Parties.

(173) À l'issue de l'opération de concentration, Newco sera de toute évidence le numéro un du marché en termes de ventes totales, avec une part de [35-40 %]*. L'importance de la part de marché cumulée pourrait susciter la crainte que Newco soit en mesure d'agir indépendamment de ses concurrents. Toutefois, la part de marché cumulée des parties sur le marché non captif (ventes aux tiers) n'atteint que [25-30 %]*. La différence s'explique par le niveau élevé d'intégration verticale dans ce secteur, Usinor et Arbed/Aceralia affectant toutes deux une partie importante de leur production à des activités de transformation complémentaire exercées par des sociétés que leurs groupes respectifs détiennent ou contrôlent. La Commission n'a décelé aucun problème de concurrence sur ces marchés en aval. Par ailleurs, Newco sera confrontée à la concurrence de puissants producteurs tels que Corus et TKS, deux sociétés dotées de capacités de réserve substantielles sur ce marché.

Absence de risque de comportement anticoncurrentiel parallèle

(174) De même, les caractéristiques du marché ne sont pas de nature à entraîner un comportement anticoncurrentiel parallèle. Au niveau des ventes non captives, la part de marché cumulée des trois principaux acteurs représente

moins de 60 % du marché total. Par ailleurs, les taux d'utilisation des capacités ne sont pas symétriques. Celui d'Usinor et d'Arbed/Aceralia est comparativement élevé ($> 80\%$)*, alors que le taux moyen est de 75 % pour l'ensemble du secteur dans la Communauté. Enfin, un certain nombre de producteurs de second rang sont très actifs sur ce marché, tels que SSAB, Rautaruukki, Voest-Alpine et Salzgitter.

Croissance du marché

- (175) Le marché se caractérise par une forte croissance, l'offre ayant enregistré une progression de 41 % au cours des trois dernières années (ce qui peut s'expliquer en partie par la substitution de produits à revêtement organique aux aciers plats au carbone standard laminés à froid et aux aciers galvanisés). Cette tendance pourrait se poursuivre à l'avenir.

Conclusion

- (176) Pour ces raisons, la Commission considère que l'entité issue de l'opération de concentration ne sera pas en mesure de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA en ce qui concerne le marché des aciers au carbone à revêtement organique.

7. Aciers pour emballage

- (177) La Commission n'a pas tranché la question de la définition exacte du marché de produits, à savoir s'il s'agit: a) d'un marché regroupant la totalité des aciers pour emballage, ou b) de marchés distincts plus étroits: i) de l'acier destiné aux emballages pour boissons, et ii) de l'acier pour emballages de produits autres que des boissons. Pour chacune des segmentations possibles, les parts de marché se répartissent comme suit:

TABLEAU 19

Parts du marché de l'acier pour emballage en 1999

(en %)

Entreprise	Acier pour emballages destinés aux boissons	Acier pour emballages de produits autres que des boissons	Aciers pour emballage (total)
Usinor	[30-35]*	[20-25]*	[20-25]*
Arbed/Aceralia	[5-10]*	[10-15]*	[10-15]*
Newco	[35-40]*	[35-40]*	[35-40]*
Corus	[30-35]*	[25-30]*	[25-30]*
TKS	[25-30]*	[10-15]*	[10-15]*

Source: Parties.

- a) Acier pour emballages destinés aux boissons

Structure du marché

- (178) Le marché s'est chiffré à 0,6 million de tonnes en 2000 et en 1999. En 2000, les parties ont représenté une part de marché cumulée de [40-45]* (Usinor: [35-40]*; Arbed/Aceralia: [5-10]*). Corus et TKS détenaient en 1999 des parts de marché de [30-35]* et [25-30]* respectivement.

Absence de risque que les parties soient en mesure, unilatéralement, de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence

- (179) Étant donné la solidité de la position détenue par les concurrents sur le marché, on peut exclure le risque de création ou de renforcement d'une position qui permettrait à Newco d'agir indépendamment des autres producteurs.

Absence de risque de comportement anticoncurrentiel parallèle

- (180) La Commission a également examiné si l'opération envisagée était susceptible de déboucher sur un comportement anticoncurrentiel parallèle des principaux producteurs européens. Premièrement, l'opération accroît l'asymétrie entre les producteurs. En outre, il importe de souligner que les trois acteurs seront confrontés, du côté de la demande, à un petit nombre de sociétés multinationales du secteur de la fabrication d'emballages. Dans le secteur des emballages destinés aux boissons, Usinor réalise son chiffre d'affaires avec seulement [...] clients ([...]*). Arbed/Aceralia n'a que [...] clients ([...]*). Ces entreprises sont elles-mêmes soumises à de fortes pressions de la part des sociétés d'embouteillage internationales (telles que Coca Cola, Pepsi Cola et le secteur brasseur en cours de concentration). En outre, bien que la Commission considère toujours que l'acier et l'aluminium (ainsi que d'autres matériaux) destinés aux boîtes de boissons constituent des marchés distincts, il n'en est pas moins vrai que l'aluminium et le PET exercent des pressions concurrentielles sur l'acier.

- (181) Cette situation ne laisse pas une grande marge de manœuvre aux trois producteurs d'acier pour augmenter les prix dans le cadre d'une action parallèle. En outre, le taux d'utilisation des capacités sur le marché est plutôt bas [75 % en moyenne sur l'ensemble du marché communautaire (acier pour emballages de boissons et pour emballages de produits autres que des boissons)]. L'existence de cette capacité de réserve non négligeable incite à «tricher» sur les prix convenus, ce qui déstabilise encore davantage la collusion tacite.

- (182) En conséquence, la Commission a conclu que la concentration envisagée ne déboucherait pas sur un comportement parallèle anticoncurrentiel des principaux producteurs européens.

b) Acier pour emballages de produits autres que des boissons

- (183) La taille du marché a atteint 3,8 millions de tonnes en 2000 et 3,5 millions en 1999. Sur un hypothétique marché de l'acier pour emballages destinés à des produits autres que des boissons, les parties détenaient en 2000 une part de marché cumulée de [35-40 %]* (Usinor: [20-25 %]*; Arbed/Aceralia: [10-15 %]*). La part de Corus s'élevait à [25-30 %]* en 1999, tandis que celles de TKS et de Riva se situaient à [10-15 %]* et [10-15 %]* respectivement cette même année. Les autres producteurs détenaient [15-20 %]* du marché.

Absence de risque que les parties soient en mesure, unilatéralement, de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence

- (184) Étant donné la solidité de la position détenue par les concurrents sur le marché, le risque de création ou de renforcement d'une position qui permettrait à Newco d'agir indépendamment des autres producteurs peut être exclu.

Absence de risque de comportement anticoncurrentiel parallèle

- (185) La Commission a également examiné si l'opération envisagée pouvait provoquer un comportement anticoncurrentiel parallèle chez les principaux producteurs d'acier destiné aux boîtes d'emballage de produits autres que des boissons. Dans ce marché également, l'opération envisagée accentuera l'asymétrie entre les parts de marché des principaux acteurs. Du côté de la demande, le marché est très concentré et constitue un contrepois important. Trois entreprises ([...])* représentent 50 % de la consommation communautaire. [...]* est le premier client d'Usinor et absorbe [20-25 %]* de ses ventes et [15-20 %]* de celles d'Arbed/Aceralia. Le plus gros client d'Arbed/Aceralia, [...]*, intervient à raison de [20-25 %]* dans le chiffre d'affaires de cette dernière sur le marché en cause.
- (186) De même que pour l'acier destiné aux emballages de boissons, d'autres matériaux d'emballages (plastique, matériaux composites, aluminium, verre) exercent aussi des pressions concurrentielles. Dans le domaine des emballages de produits alimentaires par exemple, les nouvelles méthodes de conservation, telles que la congélation, l'emballage sous vide et la cuisson en atmosphère contrôlée, favorisent en général le plastique et les matériaux composites. Les producteurs sidérurgiques n'ont donc pas intérêt à relever les prix, ce qui ferait peser un risque sur la compétitivité de leur produit.
- (187) Les importations de pays tiers, qui représentent [15-20 %]* des ventes totales, font également obstacle à toute collusion tacite. Étant donné que l'acier pour emballages de produits autres que des boissons est apparemment un produit de base normalisé, ce pourcentage pourrait s'accroître au cas où les fournisseurs européens fixeraient leurs prix à un niveau excessif.

- (188) Enfin, l'existence d'une capacité de réserve importante sur le marché — comme indiqué au considérant 181 — dissuade aussi les concurrents de s'aligner sur un prix fixé à un niveau disproportionné.

- (189) En conséquence, la Commission a conclu que l'opération envisagée ne déboucherait pas sur un comportement parallèle anticoncurrentiel des principaux producteurs européens.

c) Marché global: aciers pour emballage

- (190) Le volume du marché s'est élevé à 4,3 millions de tonnes en 2000 et à 4,1 millions en 1999. La part de marché de Newco était de [35-40 %]* (Usinor: [25-30 %]*; Arbed/Aceralia: [10-15 %]*) en 1999. Celles de leurs concurrents se situaient à [25-30 %]* pour Corus, à [10-15 %]* pour TKS, à [< 10 %]* pour Riva et à [10-15 %]* pour les autres producteurs. Ces chiffres ne diffèrent pas beaucoup de ceux observés dans le segment de l'acier pour emballages de produits autres que les boissons. Cela s'explique par le fait que ce segment représentait près de 90 % de l'ensemble du marché. Les résultats de l'enquête menée sur ce marché s'appliquent donc également en l'espèce. De plus, la Commission n'a décelé aucun problème de concurrence sur l'autre marché plus restreint de l'acier pour emballages de boissons. En résumé, dans l'hypothèse de l'existence d'un marché global, l'opération envisagée ne soulève pas non plus de problèmes de concurrence.

Conclusion

- (191) Pour ces raisons, la Commission conclut que le projet de concentration ne fera pas obstacle au maintien d'une concurrence effective et ne permettra pas aux parties d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA en ce qui concerne le(s) marché(s) des aciers pour emballage.

8. Aciers plats inoxydables

- (192) Les aciers plats inoxydables comprennent les produits laminés à chaud et les produits laminés à froid. Comme dans une décision antérieure de la Commission concernant ces marchés ⁽⁷⁶⁾, il convient d'examiner l'effet de l'opération de concentration envisagée à deux niveaux, pour vérifier si: 1) à l'issue de l'opération, Newco serait capable à elle seule de déterminer les prix ou d'empêcher la concurrence, et 2) si l'opération de concentration créerait les conditions qui rendraient possible et effective une collusion tacite entre le nombre limité de producteurs européens d'acier inoxydable.

⁽⁷⁶⁾ Voir la décision du 4 décembre 2000 dans l'affaire COMP/CECA.1342 — Outokumpu contre Avesta Sheffield.

Absence de risque que les parties soient en mesure, unilatéralement, de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence

i) Aciers plats inoxydables laminés à chaud

- (193) Le tableau 20 présente les parts de marché en termes de ventes totales d'aciers plats inoxydables laminés à chaud dans la Communauté plus la Norvège et la Suisse. Il apparaît que les parties ont absorbé ensemble [25-30 %]* environ du marché en 2000 et [25-30 %]* en 1999. Elles se trouveront confrontées à la concurrence d'AvestaPolarit ([30-35 %]* en 1999), de TKS ([20-25 %]*) et d'Acerinox ([10-15 %]*).

TABLEAU 20

Parts de marché en 1999 dans la Communauté plus la Norvège et la Suisse (ventes totales)

Entreprise	Ventes totales en milliers de tonnes	Part de marché (%)
Usinor	[...]*	[10-15 %]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[15-20 %]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[25-30 %]*
AvestaPolarit	[...]*	[30-35 %]*
TKS	[...]*	[20-25 %]*
Acerinox	[...]*	[10-15 %]*
Boehler	[...]*	< 5 %]*
Importations	[...]*	< 10 %]*

Source: Parties.

- (194) L'entité issue de l'opération de concentration ne sera donc pas le numéro un du marché dans le secteur des aciers plats laminés à chaud. De plus, Newco ne sera pas en mesure de tirer profit de sa taille et de son degré d'intégration, car, d'après les parties, ses concurrents appartiennent aussi à des groupes intégrés verticalement: AvestaPolarit est une entreprise commune créée par Outokumpu Steel et Avesta Sheffield; Krupp Thyssen Stainless fait partie de TKS, Acerinox contrôle la société américaine North American Stainless et un de ses principaux actionnaires est Nisshin Steel, le plus gros producteur d'acier inoxydable du Japon. Dans ces conditions, le risque que l'opération de concentration envisagée donne le pouvoir aux parties de déterminer les prix ou d'empêcher une concurrence effective peut être exclu.

ii) Aciers inoxydables laminés à froid

- (195) Les parts de marché détenues par les parties et leurs concurrents en ce qui concerne les aciers inoxydables

laminés à froid figurent dans le tableau 21. En termes de ventes totales (y compris les ventes captives), la part cumulée des parties était d'environ [20-25 %]* en 2000 et [20-25 %]* en 1999 (loin derrière TKS, dont la part a atteint quelque [35-40 %]* en 1999). Au niveau des ventes non captives, la part de marché cumulée des parties se situe à [15-20 %]*. Newco devra aussi affronter la concurrence d'AvestaPolarit et d'Acerinox (respectivement [20-25 %]* et [10-15 %]* des ventes totales). De même, les parts de marché et l'existence de puissants concurrents excluent l'éventualité qu'Usinor/Arbed/Aceralia soit capable, unilatéralement, de déterminer les prix ou d'empêcher une concurrence effective.

TABLEAU 21

Parts de marché en 1999 dans la Communauté plus la Norvège et la Suisse (ventes totales)

Entreprise	Ventes totales en milliers de tonnes	Part de marché (%)
Usinor	[...]*	[15-20 %]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[5-10 %]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[20-25 %]*
TKS	[...]*	[35-40 %]*
AvestaPolarit	[...]*	[20-25 %]*
Acerinox	[...]*	[10-15 %]*
Importations	[...]*	< 5 %]*

Source: Parties.

Absence de risque de comportement anticoncurrentiel parallèle

i) Aciers inoxydables laminés à chaud

- (196) Une fois l'opération réalisée, seuls cinq fournisseurs d'aciers inoxydables laminés à chaud seront présents sur le marché. Les trois premiers producteurs détiendront > 80 % du marché (tableau 22).

TABLEAU 22

Parts de marché en 1999 dans la Communauté plus la Norvège et la Suisse (ventes totales)

(en %)

	Usinor/ Arbed/ Aceralia	Avesta- Polarit	TKS	Ensemble des trois plus gros concurrents	Acerinox
Aciers inoxydables laminés à chaud	[25-30]*	[30-35]*	[20-25]*	[> 80]*	[10-15]*

Source: Parties.

- (197) La Commission a examiné si l'opération de concentration était susceptible d'entraîner un comportement anticoncurrentiel parallèle. La Commission a conclu, pour les raisons suivantes, que l'opération ne devrait pas conduire, collectivement, les producteurs d'acier inoxydable à relever les prix et/ou à restreindre la production ou la distribution ou à échapper d'une autre manière aux règles de concurrence fixées par le traité CECA.

Croissance du marché

- (198) Contrairement à la quasi-totalité des autres secteurs sidérurgiques, les aciers inoxydables connaissent un taux de croissance annuel de 6 % au minimum. Ce rythme de progression devrait se maintenir au moins ces quatre prochaines années. Les acteurs en place sont par conséquent encouragés à rivaliser pour les parts de marché par des investissements permanents. AvestaPolarit et ALZ ont annoncé récemment d'importantes extensions de capacité (700 000 tonnes à Tornio pour la première et 600 000 tonnes d'ici 2003 pour la seconde).

Augmentations de capacité

- (199) Si des opérations de dégoullottage permettent d'accroître la capacité, ces possibilités se raréfient et des investissements dans de nouvelles usines sont nécessaires pour répondre à la demande. L'ampleur optimale de ces investissements est très importante par rapport à la taille du marché communautaire. La nouvelle usine sidérurgique d'Avesta Polarit (issue de la fusion entre Avesta Sheffield et Outokumpu) en Finlande possède une capacité de 1 million de tonnes par an (700 000 tonnes par an de laminés à chaud et 300 000 tonnes par an de laminés à froid) et la nouvelle capacité d'AST est de 600 000 tonnes par an. Par comparaison, la capacité totale des aciers inoxydables laminés à chaud s'établissait à 6,7 millions de tonnes en 2000. Lorsqu'une nouvelle capacité est mise en service, le propriétaire doit livrer une concurrence vigoureuse pour faire tourner la nouvelle usine.

Structures de coûts

- (200) Un certain nombre d'éléments, y compris des différences au niveau de l'accès aux matières premières, expliquent les très grandes disparités que présentent les structures de coûts des concurrents. Des faits corroborant cette conclusion ont déjà été mis en évidence dans la décision prise par la Commission en décembre 2000 concernant l'affaire Outokumpu/Avesta Sheffield (considérants 31 à 35), où les écarts relevés entre les coûts de transformation des différents producteurs communautaires pouvaient atteindre 40 %. Les parties ont également expliqué que des éléments d'alliage tels que le nickel et le chrome représentaient en moyenne environ 30 % du prix de l'acier inoxydable laminé à chaud. Certains concurrents sont intégrés verticalement aux activités minières, tels que, par exemple, Outokumpu Steel, Columbus (une grande partie de ses actionnaires sont des producteurs de chrome) ou un certain nombre de concurrents japonais qui entretiennent des liens financiers avec des producteurs de nickel et de chrome. À l'inverse, Arbed/Ace-

ralia et Usinor n'exercent aucune activité minière relative à ce secteur. La disparité des structures de coûts provient également de différences en matière d'implantation des installations de production, qui se traduisent par des écarts en termes de coûts de transport. En valeur absolue, les coûts de transport sont faibles, mais ils peuvent faire la différence entre une situation déficitaire et une situation bénéficiaire. Certains concurrents ont des frais de transport internes minimales (par exemple Acerinox et Outokumpu), tandis que d'autres supportent des coûts très lourds (Avesta Sheffield). Ceux des parties se situent entre ces extrêmes.

ii) Aciers inoxydables laminés à froid

- (201) Une fois l'opération réalisée, seuls cinq fournisseurs d'aciers inoxydables laminés à froid seront présents sur le marché. Les trois premiers producteurs détiendront [$> 80\%$]* du marché, comme le montre le tableau 23. Toutefois, même à l'issue de l'opération de concentration, TKS détiendra une part de marché sensiblement plus importante que l'entité issue de l'opération de concentration.

TABLEAU 23

Parts de marché en 1999 dans la Communauté plus la Norvège et la Suisse (ventes totales)

(en %)

	Usinor/ Arbed/ Aceralia	Aves- ta-Polarit	TKS	Ensemble des trois plus gros concurrents	Acerinox
Aciers inoxy- dables laminés à froid	[20-25]*	[20-25]*	[35-40]*	[> 80]*	[10-15]*

Source: Parties.

- (202) La Commission a examiné si l'opération était de nature à entraîner un comportement anticoncurrentiel parallèle. Elle a conclu, pour les mêmes raisons que celles applicables à l'acier inoxydable laminé à chaud, que l'opération ne devrait pas conduire, collectivement, les producteurs d'acier laminé à froid à relever les prix et/ou à restreindre la production ou la distribution ou à échapper d'une autre manière aux règles de concurrence fixées par le traité CECA.

Conclusion

- (203) En conclusion, l'enquête de la Commission a conclu que l'opération de concentration envisagée n'entraînerait de problèmes de concurrence ni pour les aciers plats inoxydables laminés à chaud ni pour les aciers plats inoxydables laminés à froid.

2. DISTRIBUTION DE L'ACIER

1. *Distributeurs intégrés verticalement/distributeurs indépendants*

- (204) La distribution d'acier joue un rôle très important dans la politique commerciale globale des producteurs d'acier intégrés verticalement. Arbed/Aceralia estime que 40 % environ de la consommation d'acier en Europe passe par les différents canaux de distribution.
- (205) Les principaux producteurs d'acier européens possèdent tous leurs propres réseaux de centres de distribution, qui couvrent généralement une partie importante du territoire européen, notamment les grandes régions industrielles. Normalement, ces réseaux de centres de distribution ont une politique commerciale ou une stratégie de vente communes, sont coordonnés d'une manière centralisée ou fonctionnent dans le cadre d'une structure de gestion commerciale unique ou d'un département des ventes central, même si chaque centre conserve un certain degré d'indépendance.
- (206) Outre ces distributeurs intégrés, il existe un secteur indépendant composé d'un grand nombre d'entreprises de taille et de puissance financière variables. D'après les parties, ce secteur indépendant a représenté la proportion suivante du total des ventes réalisées en 1999 par les centres de service acier (tableau 24):

TABLEAU 24

Part des distributeurs indépendants dans les ventes réalisées par les centres de service acier

(en %)

Allemagne (à l'exception de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie)	60
Italie	49
Royaume-Uni	45
Espagne et Portugal	40
Benelux et Rhénanie-du-Nord-Westphalie	31
France	26

Source: Parties.

- (207) En théorie, les distributeurs indépendants peuvent offrir les mêmes services que les distributeurs intégrés, pour autant qu'ils aient investi dans l'équipement requis. Toutefois, ils s'approvisionnent nécessairement en grande partie auprès des aciéries des producteurs sidérurgiques européens, dont les distributeurs intégrés sont leurs concurrents dans le secteur de la distribution. En particulier, l'obtention de tous les approvisionnements nécessaires ou l'extension de la durée de validé des prix dépendront entièrement des relations individuelles nouées entre les distributeurs indépendants et les producteurs. Il convient de noter qu'en ce qui concerne les activités des centres de service acier, le prix des larges bandes fournies par les aciéries détermine dans une large mesure le prix de la bande refendue, comme l'ont souligné les parties.

- (208) En outre, un distributeur indépendant a indiqué dans sa réponse à un des questionnaires de la Commission que, pendant les périodes difficiles, les distributeurs intégrés appliquaient aux consommateurs finals des prix sensiblement identiques à ceux que les producteurs pratiquaient à l'égard des distributeurs indépendants pour les mêmes produits. De même, après avoir soutenu que les gros producteurs d'acier affichaient une nette préférence pour leurs distributeurs intégrés, un autre distributeur indépendant a soutenu que certaines positions adoptées en matière de fixation des prix par les centres de service acier intégrés n'étaient pas dictées par la nécessité de récupérer la totalité des coûts de transformation et de logistique entrant en ligne de compte.

- (209) Outre leur intégration en amont dans la fabrication des produits concernés, les distributeurs appartenant aux producteurs d'acier détiennent plusieurs autres avantages sur les distributeurs indépendants. En particulier, l'implantation géographique de leurs différents centres, répartis dans toute l'Europe, permet aux distributeurs intégrés de conclure des contrats globaux avec les gros clients, ceux qui disposent de divers sites de production en Europe et ont un centre de décision unique pour les achats. En effet, si les petits clients négocient individuellement avec l'organisation commerciale de chaque centre de service acier, les contrats d'approvisionnement sont négociés globalement pour les gros clients, le plus souvent à l'échelle européenne et, ensuite, les produits et services sont livrés par le centre de distribution le plus approprié, selon l'emplacement des sites des clients. Cette pratique est notamment répandue dans l'industrie automobile et le secteur des appareils électroménagers.

- (210) L'enquête menée sur le marché confirme qu'un certain nombre de concurrents indépendants nourrit des craintes sérieuses concernant l'opération. En particulier, même si un petit nombre de concurrents pense que l'opération de concentration envisagée débouchera sur une efficacité renforcée des parties à la concentration et, partant, sur une plus grande stabilité des marchés, d'autres redoutent que les producteurs ne dominent davantage la distribution de l'acier, au détriment des petits distributeurs indépendants. Cela pourrait entraîner une diminution du nombre de fournisseurs approvisionnant les distributeurs et un relèvement des prix. Certains distributeurs indépendants ont estimé que le projet de concentration pourrait entraîner la disparition de leurs sources d'approvisionnement, en invoquant notamment le fait que, dans le passé, ils ont été confrontés à de graves incertitudes concernant la continuité de leur approvisionnement par des producteurs extracommunautaires.

- (211) En conséquence, en conformité avec ses décisions précédentes⁽⁷⁷⁾, la Commission conclut qu'en dépit du caractère régional ou national de la distribution de l'acier, il devrait être tenu compte, lors de l'appréciation de l'incidence de l'opération de concentration dans le secteur de la distribution, des répercussions de l'intégration verticale des producteurs d'acier sur la concurrence

⁽⁷⁷⁾ Affaire IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

entre distributeurs, notamment au niveau de l'offre d'aciers aux distributeurs à l'échelle européenne.

2. *Appréciation des différents marchés de la distribution*

(212) L'opération projetée se traduira par des parts de marché particulièrement élevées sur les marchés suivants:

- a) centres de service acier en France;
- b) centres de service acier en Espagne et au Portugal;
- c) centres de stockage en France, et
- d) centres d'oxycoupage en France.

(213) Aux fins de la présente décision, les autres marchés affectés sont les suivants:

- a) centres de service acier au Benelux et en Rhénanie-du-Nord-Westphalie;
- b) centres de service acier au Royaume-Uni et en Irlande, et
- c) centres de stockage au Benelux et en Rhénanie-du-Nord-Westphalie.

a) **Centres de service acier en France**

(214) En 2000, les centres de service acier ont vendu en France un total de 3,9 millions de tonnes de produits plats au carbone (soit environ 41 % des fournitures totales de produits plats au carbone), dont approximativement [...] million de tonnes ont été commercialisés par Usinor et [...] million par Arbed/Aceralia. La part de marché conjointe des parties s'est élevée à [40-45 %]* en 2000 ([40-45 %]* en 1999), l'opération de concentration envisagée entraînant une addition de [5-10 %]* ([5-10 %]* en 1999). En 1999, les parts de marché de leurs principaux concurrents étaient les suivantes: [5-10 %]* (Corus), [5-10 %]* (Riva) et [5-10 %]* (TKS).

(215) À l'issue de l'opération de concentration, la part de marché de Newco sera près de cinq fois supérieure à celle de son concurrent le plus direct sur le marché français et atteindra près du double de la part cumulée de ses trois principaux concurrents. En outre, en France, la part de marché des centres de service acier indépendants est plutôt faible par rapport à d'autres pays voisins. De fait, les centres indépendants ne représentent que [$< 30\%$]* du marché français, alors qu'ils comptent pour près de [$> 50\%$]* en Allemagne (à l'exclusion de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie), [$> 40\%$]* en Italie et [$> 40\%$]* au Royaume-Uni. De plus, ce secteur indépendant est extrêmement morcelé et compte un grand nombre de petits fournisseurs.

(216) Il faut également tenir compte de l'intégration verticale des parties et, notamment, de la part importante que détient Newco sur le marché en amont de la production

et des ventes directes de produits plats au carbone, tant au niveau de l'EEE qu'en France. En effet, les parties ont produit [40-45 %]* des aciers au carbone laminés à chaud fabriqués dans la Communauté en 1999 et [45-50 %]* des produits plats au carbone laminés à froid. En outre, l'étude de marché montre que certains distributeurs indépendants concurrents du réseau de distribution d'Usinor en France recourent fortement à Arbed/Aceralia. Or, l'opération entraînera la disparition de cette autre source d'approvisionnement possible. En résumé, la nouvelle entité sera en mesure, à l'issue de l'opération de concentration, de déterminer les prix, de contrôler ou de restreindre la distribution ou de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective.

(217) Sur la base de ces considérations, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération notifiée était de nature à donner aux parties le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CEEA en ce qui concerne le marché de la distribution des aciers plats au carbone par des centres de service en France.

b) **Centres de service acier en Espagne et au Portugal**

(218) Dans la péninsule ibérique, les centres de service acier fournissent environ 44 % de l'ensemble des produits plats au carbone, alors que les centres de stockage et d'oxycoupage en livrent environ 10 %. En particulier, les centres de service acier ont vendu en Espagne et au Portugal un total de 4,2 millions de tonnes de produits plats au carbone en 2000, dont approximativement [...] million de tonnes provenant d'Usinor et [...] million de tonnes d'Arbed/Aceralia. La part de marché conjointe des parties s'est élevée à [45-50 %]* en 2000 ([50-55 %]* en 1999), l'opération de concentration envisagée entraînant une addition de [10-15 %]* ([10-15 %]* en 1999 également). En 1999, les parts de marché de leurs principaux concurrents étaient les suivantes: [10-15 %]* (Grupo Ros), [5-10 %]* (Gutser) et [5-10 %]* (A. Gallardo).

(219) Par ailleurs, si l'on devait considérer que l'Espagne et le Portugal constituent des marchés géographiques distincts, des problèmes de concurrence graves se poseraient dans les deux pays. La part de Newco aurait représenté [40-45 %]* ([30-35 %]* + [10-15 %]*) en Espagne en 1999 et [65-70 %]* ([65-70 %]* + [$< 5\%$]*) au Portugal.

(220) Là encore, l'écart entre Newco et ses principaux concurrents sera très important une fois l'opération de concentration réalisée. Newco sera plus de quatre fois plus importante que son concurrent le plus proche. Les principaux concurrents de Newco seront, en outre, des distributeurs indépendants (et non des distributeurs intégrés d'autres producteurs sidérurgiques), qui dépendront dans une large mesure des parties notifiantes pour leur approvisionnement en produits sidérurgiques. D'autre part, Newco bénéficiera d'une position particulièrement forte

en ce qui concerne la distribution des aciers plats au carbone aussi bien par les centres de service acier que par les centres de stockage en France, le marché le plus proche de la péninsule ibérique, réduisant ainsi les possibilités pour d'autres fournisseurs d'approvisionner les clients espagnols et portugais.

(221) Dans leur réponse à la communication des griefs, les parties affirment néanmoins qu'en ce qui concerne les marchés nationaux, aucun chevauchement important ne se produirait au Portugal, car la part de marché d'Arbed/Aceralia n'est que de [$< 5\%$]*. Toutefois, étant donné la part de marché particulièrement élevée détenue par Usinor au Portugal ([$65-70\%$]*) et le niveau des ventes transfrontières entre ce pays et l'Espagne, Arbed/Aceralia représente, par le truchement de ses activités en Espagne, la source principale de concurrence potentielle sur le marché portugais. En particulier, eu égard à la différence de taille entre les marchés portugais et espagnol, les ventes d'aciers plats au carbone réalisées par Arbed/Aceralia au moyen des centres de service acier en Espagne ([...]* milliers de tonnes en 1999), tout en ne représentant que [$10-15\%$]* du marché espagnol, sont sensiblement plus élevées que la totalité du marché portugais des ventes de produits plats au carbone par ce même canal de distribution (399 000 tonnes en 1999).

(222) Sur la base de ces considérations, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération notifiée était de nature à donner aux parties le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA en ce qui concerne le marché de la distribution des aciers plats au carbone au moyen des centres de service acier en Espagne et au Portugal.

c) Centres de stockage en France

(223) La part de marché cumulée des parties en ce qui concerne la distribution de tous les aciers au carbone s'est élevée à [$25-30\%$]* en 2000 ([$20-25\%$]* + [$5-10\%$]*) et en 1999 ([$15-20\%$]* + [$5-10\%$]*). Leurs principaux concurrents étaient KDI, avec une part de marché de [$25-30\%$]* en 1999, et Descours et Cabaud, avec [$15-20\%$]*.

(224) Toutefois, Newco détiendrait une part de marché sensiblement plus élevée ([$35-40\%$]* en 1999) dans le segment de la distribution des produits plats au carbone. Elle y serait beaucoup plus forte que ses principaux concurrents, à savoir KDI (10-15 %) et Descours et Cabaud (5-10 %). Pour le reste, le marché du stockage est extrêmement morcelé, avec plus de 500 petits fournisseurs indépendants. La clientèle est également fragmentée, les acheteurs étant surtout des petites et moyennes entreprises.

(225) Il faut ajouter que Newco absorbera non seulement une partie substantielle de la distribution des produits plats au carbone par les centres de stockage en France mais

comme indiqué ci-dessus, elle dominera également la distribution de ces produits par les centres de service acier (plus de 40 % de part de marché). De plus, étant intégrée verticalement, Newco, profitera aussi d'une forte position sur le marché en amont de la production d'aciers plats au carbone en Europe (à titre d'exemple, [$45-50\%$]* de la production d'aciers plats au carbone laminés à froid dans la Communauté en 1999).

(226) Dans leur réponse à la communication des griefs, les parties contestent l'appréciation de la Commission au motif que le marché en cause devrait comprendre le stockage de la totalité des aciers au carbone, où la part cumulée des parties représente [$25-30\%$]* de l'ensemble du marché, comme mentionné ci-dessus (considérant 223). Cette question a toutefois été examinée dans la partie consacrée à la définition du marché de produits.

(227) Sur la base de ces considérations, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération notifiée était de nature à donner aux parties le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA en ce qui concerne le marché de la distribution des aciers plats au carbone par les centres de stockage en France.

d) Centres d'oxycoupage en France

(228) Les centres d'oxycoupage ont commercialisé en France un total de 200 000 tonnes en 2000, dont approximativement [...]* tonnes provenant d'Usinor et [...]* tonnes d'Arbed/Aceralia. La part de marché conjointe des parties s'est élevée à [$35-40\%$]* en 2000 ([$30-35\%$]* en 1999), l'opération de concentration envisagée entraînant une addition de [$5-10\%$]* ([$5-10\%$]* également en 1999). Les parts de marché de leurs principaux concurrents étaient les suivantes en 1999: [$5-10\%$]* (Oxymetal), [$5-10\%$]* (Devillers) et [$5-10\%$]* (Oxycentre) en 1999.

(229) Avec une part de marché cinq fois supérieure à celle de son rival le plus proche, Newco dépassera très largement ses principaux concurrents. Une proportion importante du marché (34 %) est très morcelée, et comporte plus d'une centaine d'acteurs. La clientèle est également très fragmentée: les acheteurs sont pour la plupart des petites et moyennes entreprises qui consomment de petits volumes de tôles et dont la puissance d'achat est faible ou inexistante. Les importations provenant de l'extérieur de l'EEE sont négligeables et n'exercent pas de pressions concurrentielles. D'autre part, l'apparition de nouvelles technologies, telles que l'usinage au laser ou la découpe à jet d'eau, a fait de l'oxycoupage un marché en déclin, ce qui rend peu probable l'arrivée éventuelle de nou-

veaux acteurs de poids dans ce secteur, comme le démontre l'absence d'entrées importantes au cours des cinq dernières années.

- (230) Dans leur réponse à la communication des griefs, les parties contestent les conclusions de la Commission, au motif que: 1) les ventes réalisées par Arbed sont faibles, et que 2) la part d'Usinor comprend la totalité de la production d'Eurodecoupe, qui est en fait d'une filiale de DHS sur laquelle Usinor n'exerce pas un contrôle exclusif.
- (231) En ce qui concerne le premier argument, les ventes d'Arbed représentent [5-10 %]* du marché des centres d'oxycoupage en France, Arbed étant actuellement le deuxième concurrent d'Usinor en termes de volume de ventes, légèrement en retrait par rapport au premier (Oxymetal, avec [5-10 %]* de part de marché en 1999) et devant les autres acteurs du marché (Devillers, Oxycentre, Savoy Decoupe, Bretagne Oxy et UF Acier). En ce qui concerne la seconde affirmation, les parties ont elles-mêmes confirmé qu'Usinor détenait le contrôle conjoint d'Eurodecoupe et, par conséquent, aux fins de l'appréciation du projet de concentration, il convient de prendre en compte la totalité des ventes de cette entreprise.
- (232) Sur la base de ces considérations, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération notifiée était de nature à donner aux parties le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective ou d'échapper aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA en ce qui concerne le marché de la distribution de tôles quarto par des centres d'oxycoupage en France.

e) Autres marchés affectés

- (233) Aux fins de l'appréciation de la présente opération de concentration, les autres marchés affectés sont les suivants:
- 1) Les centres de service acier au Benelux et en Rhénanie-du-Nord-Westphalie, où les parties détenaient en 2000 une part de marché cumulée de [20-25 %]* ([10-15 %]* + [10-15 %]*) pour la distribution des produits plats au carbone. Leurs principaux concurrents sont Corus et TKS, qui détiennent chacun [20-25 %]* du marché.

Si on devait encore subdiviser ce marché régional, Newco aurait détenu des parts de marché de [20-25 %]* en 1999 dans la région comprenant la Belgique et le Luxembourg, de [25-30 %]* aux Pays-Bas et de [15-20 %]* sur un marché s'étendant à l'ensemble de l'Allemagne (y compris la Rhénanie-du-Nord-Westphalie). Sur chacun de ces trois marchés, Newco se trouverait confrontée à une concurrence de force comparable, voire supérieure: Corus en Belgique/Luxembourg ([25-30 %]*) et aux Pays-Bas ([25-30 %]*) et TKS en Allemagne ([15-20 %]*).

- 2) Les centres de service acier au Royaume-Uni et en Irlande, où la part de marché cumulée des parties s'est élevée à [15-20 %]* ([5-10 %]* + [10-15 %]*) en 2000. Dans l'hypothèse de marchés nationaux, la part de marché de Newco serait de [20-25 %]* au Royaume-Uni ([5-10 %]* + [10-15 %]*) et de < 5 % (< 5 %)* + [< 5 %]*) en Irlande. En tout état de cause, la part de marché que détiennent les parties sur le marché de la distribution des aciers plats au carbone au Royaume-Uni et en Irlande est nettement inférieure à celle de Corus ([30-35 %]*).

- 3) Les centres de stockage au Benelux et en Rhénanie-du-Nord-Westphalie, où les parties détenaient conjointement une part de marché de [15-20 %]* ([10-15 %]* + [5-10 %]*) en 2000 en ce qui concerne les aciers plats au carbone. Dans aucune des subdivisions plus détaillées, en fonction soit des marchés de produits (plats/longs) ou des marchés géographiques (marchés nationaux), la part de marché cumulée des parties ne pose de problèmes graves de concurrence, eu égard aux parts détenues par les autres opérateurs du marché.

- (234) En conséquence, l'opération ne soulève pas de graves problèmes de concurrence sur les marchés affectés décrits dans la présente section.

VI. ENGAGEMENTS PRÉSENTÉS PAR LES PARTIES

1. RÉSUMÉ DES ENGAGEMENTS

1. Cessions envisagées

- (235) En vue de résoudre les préoccupations de concurrence relevées par la Commission, les parties ont proposé de céder plusieurs entreprises et activités dans les secteurs de la production et de la distribution d'acier.

a) Marchés de la production d'acier

- (236) Les parties céderont leurs participations dans les entreprises suivantes:
- 1) Finarvedi: Usinor accepte de céder sa participation dans la ligne de production d'acier galvanisé à chaud de ISP Arvedi, ou de pourvoir à la cession de cette participation.
 - 2) Galmed: Aceralia et Usinor acceptent de céder leurs participations au sein de Galvanizaciones del Mediterraneo SA (elles détiennent respectivement 51 % et 24,5 % du capital de Galmed), ou de pourvoir à la cession de ces participations. Galmed produit de l'acier galvanisé à chaud.

- 3) Lusosider: Usinor accepte de céder sa participation (50 % du capital) au sein de Lusosider Projectos Siderurgicos SA, ou de pourvoir à la cession de cette participation. Lusosider produit de l'acier laminé à froid, de l'acier galvanisé à chaud et du fer blanc.
- 4) Segal: Sidmar, filiale d'Arbed, et Cockerill Sambre, filiale d'Usinor, acceptent de céder leurs participations (33,33 % du capital chacune) au sein de Société Européenne de Galvanisation SA Segal produit de l'acier galvanisé à chaud.

(237) Les parties céderont en outre les entreprises suivantes, ou pourvoiront à leur cession:

- 1) Beautor: Usinor accepte de céder son usine de production d'acier électrozingué Beautor à La Fère (France), ou de pourvoir à sa cession. Beautor abrite un laminoir à froid et une ligne de production d'acier électrozingué.
- 2) Dudelange: Arbed accepte de céder l'usine de production d'acier galvanisé à chaud de Dudelange (Luxembourg), ou de pourvoir à sa cession.
- 3) Strasbourg: Usinor accepte de céder son site de production de Strasbourg (France), ou de pourvoir à la cession de cette participation (acier galvanisé à chaud et acier à revêtement organique).

(238) La cession de ces dernières entreprises portera sur la totalité des actifs corporels et incorporels et sur le transfert du personnel actuellement employé dans ces usines.

(239) En ce qui concerne les lignes de production visées aux considérants 236 et 237, qui ne sont pas intégrées avec des lignes de laminage froid, les parties offriront, à la demande de l'acquéreur, une capacité correspondante de matière première pour laminage à froid ou, selon le cas, un accord de production à façon («toll rolling»), aux conditions normales du marché. À la demande l'acheteur, des accords transitoires de services ou de fourniture seront proposés. Les unités Galmed, Beautor et Strasbourg seront proposés en un seul lot, sans préjudice du droit de préemption existant sur Galmed.

b) Marchés de la distribution

(240) Dans le domaine de la distribution d'acier, les parties ont proposé les engagements suivants:

- 1) Cofrafer: Arbed accepte de céder Cofrafer SA, une filiale à 100 %, avec les filiales de celle-ci Flaberga Découpe, située à Barberey St. Sulpice (France), Orn'oxycoupage et Surfaçage de Normandie, situées

également à Chailloue, ou de pourvoir à la cession de ces entreprises.

- 2) Bamesa: Usinor accepte de céder la totalité de sa participation dans Bamesa Aceros SL ou de pourvoir à la cession, ou, le cas échéant, de transférer sa participation minoritaire restante à un mandataire indépendant jusqu'au moment où les parts pourront être vendues (actuellement, Usinor détient directement et indirectement 49 % du capital de Bamesa, entreprise sur laquelle elle exerce un contrôle conjoint).

2. Engagements connexes et procédure

- (241) Les parties s'engagent à se conformer à un certain nombre d'obligations connexes destinées à assurer la sauvegarde intégrale de la viabilité économique et de la compétitivité des entreprises cédées, ce qui comprend la nomination d'un mandataire responsable du contrôle de la mise en application des engagements. En outre, les engagements décrivent en détail la procédure de cession. Le texte intégral desdits engagements est joint en annexe à la présente décision.

2. ÉVALUATION DES ENGAGEMENTS

1. Produits galvanisés

- (242) En ce qui concerne les parts de marché, les cessions proposées ramèneraient Newco à un niveau sensiblement plus proche de celui d'Usinor avant la concentration. En 1999, en ce qui concerne les ventes totales, Usinor détenait une part de marché de [30-35 %]* dans les aciers galvanisés, tandis que celle d'Arbed/Aceralia s'élevait à [10-15 %]*. Après les cessions, la part de marché combinée d'Usinor, d'Arbed et d'Aceralia tomberait de [40-45 %]* avant les cessions à [35-40 %]*. Les parties céderaient un peu plus de [5-10 %]* de parts de marché, ce qui corrigerait leur position sur le marché. Les chiffres pour 2000 sont assez similaires, ainsi que l'indique le tableau 25.

TABLEAU 25

Ventes de Newco et cessions proposées

(en milliers de tonnes)

Acier galvanisé	1999	2000
Ventes de Newco	[...]*	[...]*
	[40-45 %]*	[40-45 %]*
Cessions proposées	[...]*	[...]*
Ventes après cessions	[...]*	[...]*
Ventes totales	[...]*	[...]*
Newco après cessions	[35-40 %]*	[35-40 %]*

- (243) En ce qui concerne la capacité, les cessions proposées réduiraient également la part de Newco de manière sensible: elle passerait de [40-45 %]* à [35-40 %]* en 2002-2003, ainsi que l'indique le tableau 26.

TABLEAU 26
Capacité de Newco et cessions proposées
(en milliers de tonnes)

Acier galvanisé	2002	2003
Capacité de Newco	[...]*	[...]*
	[40-45 %]*	[40-45 %]*
Cessions proposées	[...]*	[...]*
Capacité après cessions	[...]*	[...]*
Capacité du marché	[...]*	[...]*
Newco après cessions	[35-40 %]*	[35-40 %]*

- (244) Avec des parts de marché de cette taille, la conjecture selon laquelle Newco pourrait unilatéralement relever les prix et réduire la production deviendrait moins réaliste, notamment du fait du redressement potentiel de la position concurrentielle de ses concurrents directs après les cessions.

- (245) Les cessions proposées amélioreront la structure du marché de deux manières. Si de gros opérateurs comme TKS ou Corus devaient acquérir certaines usines, cela réduirait, en termes de taille, l'écart qui les sépare de Newco. Si de petits opérateurs (comme Salzgitter ou Voest-Alpine) se portaient acquéreurs de certaines installations, cela créerait une nouvelle force concurrentielle disposant d'une part de marché d'environ [5-10 %]*. Il en résulterait l'apparition d'un nouvel opérateur dont la taille serait du même ordre que celle qu'avait Arbed/Aceralia.

- (246) De plus, les cessions proposées résoudraient les problèmes relevés dans la communication des griefs en ce qui concerne l'industrie automobile. Plus de 65 % des cessions concernent ce secteur. L'enquête de la Commission a montré que le processus d'homologation s'effectuait au niveau de l'usine. Par conséquent, les acheteurs potentiels obtiendraient également un accès à certains clients du secteur automobile en acquérant les usines qui fournissent ces derniers. Ainsi que les parties l'ont exposé dans leur réponse, l'approvisionnement en acier du secteur automobile se déroule effectivement dans le cadre de procédures d'appel d'offres ouvertes à la concurrence. Grâce aux cessions proposées, les clients du secteur automobile seront en mesure de s'approvisionner à d'autres sources qu'auprès de Newco, car de nouveaux concurrents ou des concurrents plus puissants pourront participer aux appels d'offres.

- (247) De plus, après les cessions, le contrôle conjoint exercé par les plus gros producteurs sidérurgiques de la Communauté disparaîtrait dans une large mesure sur le marché des produits sidérurgiques galvanisés. Il en résulte-

rait une diminution de l'intérêt et des possibilités pour les concurrents de coordonner leurs comportements.

- (248) Enfin, les cessions étant effectuées sur le «territoire domestique» des sociétés parties à la concentration (c'est-à-dire dans une zone comprenant la France, l'Espagne, le Portugal et le Bénélux), elles auraient également pour effet de ne pas inciter celles-ci à créer des marchés géographiques sous-continentaux pour ces produits.

- (249) Ces considérations ont été corroborées par la consultation des acteurs du marché effectuée par les services de la Commission sur les mesures correctives proposées.

2. Distribution de l'acier

- (250) Les cessions proposées élimineraient les préoccupations de concurrence relevées par la Commission en ce qui concerne plusieurs marchés de distribution en France et en Espagne et au Portugal.

- (251) En France, la cession de Cofrafer ramènerait la part totale détenue par Newco sur le marché des centres de service acier en 2000 de [40-45 %]* à environ [35-40 %]*. En ce qui concerne les marchés du stockage de produits sidérurgiques plats au carbone et l'oxycoupage, les parts de marché de Newco après les cessions s'élèveront à environ [30-35 %]*. Mais la cession éliminerait surtout les chevauchements sur les marchés des centres de service acier, du stockage et de l'oxycoupage en France, car elle porte sur toutes les activités de distribution d'acier d'Arbed/Aceralia sur ces marchés.

- (252) La cession de Bamesa réduirait sensiblement, quant à elle, les parts de marché de Newco sur le marché des centres de service acier en Espagne et au Portugal. Sur la base des chiffres de 2000, la participation de Newco au sein de Bamesa représente une part de marché d'environ [15-20 %]*. Après la cession, Newco passerait de [45-50 %]* à [25-30 %]*, le Grupo Ros détiendrait [10-15 %]*, Gutsier, [5-10 %]* et A. Gallardo, [5-10 %]*. Sur le plan national, la part de Newco en Espagne passerait de [40-45 %]* à [25-30 %]*, et de [65-70 %]* à [30-35 %]* au Portugal. La cession permettra par conséquent à un concurrent d'accroître sensiblement sa part de marché, ce qui l'emportera sur le déséquilibre que crée la concentration entre Usinor, Arbed et Aceralia.

- (253) Ces considérations ont été corroborées par la consultation des acteurs du marché effectuée par les services de la Commission sur les mesures correctives proposées.

3. Conclusion

- (254) La Commission considère par conséquent que les engagements permettent de résoudre de manière satisfaisante les préoccupations de concurrence qu'elle a relevées sur les marchés de l'acier galvanisé et de la distribution d'acier.

VII. CONCLUSION

(255) Sur la base de ces considérations, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération envisagée, à condition que les engagements figurant à l'annexe de la présente décision soient pleinement respectés, ne soulève pas de problèmes de concurrence et, en particulier, ne donne pas à Newco Steel 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 desdits produits, ou
- d'échapper, notamment en établissant une position artificiellement privilégiée et comportant un avantage substantiel dans l'accès aux approvisionnements ou aux débouchés, aux règles de concurrence résultant de l'application du traité CECA.

(256) Les obligations de l'article 66, paragraphe 2, du traité CECA étant ainsi remplies, le projet de concentration est autorisé, sous réserve que les parties respectent pleinement les engagements suivants (sans préjudice d'une modification effectuée conformément à la clause de révision exposée dans l'annexe):

[...]*. Voir la version non confidentielle des engagements dans l'annexe.

(257) Les aspects des engagements mentionnés ci-dessus constituent des conditions, car le changement structurel ne pourra être réalisé sur les marchés en cause que si celles-ci sont remplies (sans préjudice d'une modification effectuée conformément à la clause de révision). Les

autres aspects des engagements, qui concernent les mesures d'exécution nécessaires pour obtenir le changement structurel recherché, constituent des obligations, en vertu de l'article 66, paragraphe 5, cinquième alinéa, du traité CECA,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'opération par laquelle les entreprises Arbed, Acelalia et Usinor fusionnent pour former l'entreprise Newco Steel est autorisée conformément à l'article 66, paragraphe 2, du traité CECA, sous réserve de respect intégral des engagements figurant à l'annexe et, en particulier, des conditions suivantes:

[...]*. Voir la version non confidentielle des engagements dans l'annexe.

Article 2

Les parties notifiantes sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 21 novembre 2001.

Par la Commission

Mario MONTI

Membre de la Commission

ANNEXE

Le texte complet en anglais des engagements dont il est fait référence à l'article 1^{er} peut être consulté sur le site Internet de la Commission à l'adresse suivante:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html
