

Journal officiel

de l'Union européenne

ISSN 1725-2563

L 88

46^e année

4 avril 2003

Édition de langue française

Législation

Sommaire

I Actes dont la publication est une condition de leur applicabilité

.....

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

Commission

2003/215/CECA:

- ★ **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] 1

2003/216/CE:

- ★ **Décision de la Commission du 15 janvier 2002 concernant l'aide d'État mise à exécution par la République française en faveur du Crédit Mutuel** [notifiée sous le numéro C(2001) 3956] ⁽¹⁾ 39

Prix: 18 EUR

⁽¹⁾ Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE

FR

Les actes dont les titres sont imprimés en caractères maigres sont des actes de gestion courante pris dans le cadre de la politique agricole et ayant généralement une durée de validité limitée.

Les actes dont les titres sont imprimés en caractères gras et précédés d'un astérisque sont tous les autres actes.

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:

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

- (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-

- (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 laminaires 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 recoupent 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 Aistrain. 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.

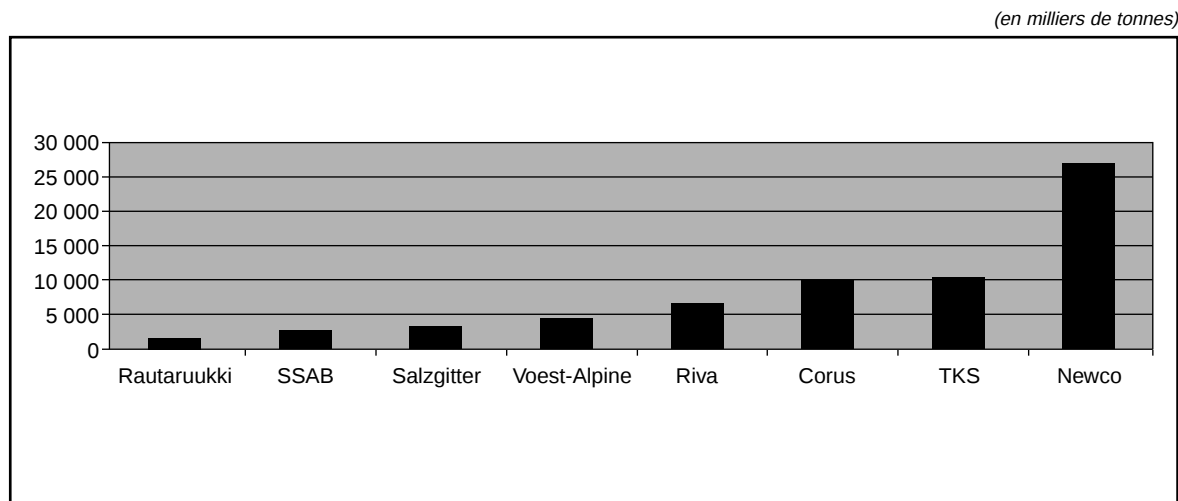
(*) Certains passages du présent document ont été supprimés afin de ne pas publier d'informations confidentielles; ils figurent entre crochets et sont suivis d'un astérisque.

- (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'écrouissage ⁽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 feuillets à chaud, et b) leur largeur peut aller jusqu'à 5 000 mm, par rapport à 2 200 mm au maximum pour les feuillets 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 feuillets 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, feuillets 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 feuillets 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 feuillets 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 feuillets 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 tant, 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 placage.

⁽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 interchangeables 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 CEEA ⁽⁴²⁾. Cette distinction n'est toutefois plus valable, étant donné que les laminaires 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 CEEA.

⁽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 oxydrique), 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 couvrirait 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 trans-frontières 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.

⁽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.

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).

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) Vitkowitz, 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'a 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 [...]* 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 [...]* 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 [...]* % 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/Coentrepise 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-lor 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).

TABEAU 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 contrepoids 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 minimes (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 CECA 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 Mediterráneo 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 Chaillou, 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 %]*, Gutser, [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, Aceralia 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

DÉCISION DE LA COMMISSION**du 15 janvier 2002****concernant l'aide d'État mise à exécution par la République française en faveur du Crédit Mutuel***[notifiée sous le numéro C(2001) 3956]***(Le texte en langue française est le seul faisant foi.)****(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)****(2003/216/CE)**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne, et notamment son article 88, paragraphe 2, premier alinéa,

vu l'accord sur l'Espace économique européen, et notamment son article 62, paragraphe 1, point a),

après avoir invité les intéressés à présenter leurs observations conformément aux dits articles ⁽¹⁾ et vu ces observations,

considérant ce qui suit:

I. PROCÉDURE

(1) Par lettre du 6 février 1998 la Commission a informé les autorités françaises de sa décision d'ouvrir la procédure prévue par l'article 88, paragraphe 2, du traité concernant les avantages accordés par l'État au Crédit Mutuel au titre du mécanisme d'épargne du Livret bleu. Le Crédit Mutuel s'est vu accorder depuis 1975 la mission exclusive de distribution de ce livret d'épargne par les autorités françaises. Cette décision d'ouvrir la procédure faisait suite au dépôt, le 25 janvier 1991, d'une plainte de l'Association française des banques (AFB), de la Chambre syndicale des banques populaires (CSBP) et du Crédit Agricole concernant les aides accordées par l'État français au Crédit Mutuel. La Commission avait sollicité les premières informations relatives au Livret bleu par un courrier du 27 mai 1991.

(2) Les autorités françaises ont présenté à la Commission, dans une correspondance en date du 8 avril 1998, un dossier de réponse aux questions posées dans la lettre d'ouverture de la procédure.

(3) La décision de la Commission d'ouvrir la procédure a été publiée au *Journal officiel des Communautés européennes* ⁽²⁾. La Commission a invité les intéressés à présenter leurs observations sur l'aide en cause.

(4) Le Crédit Mutuel a adressé le 18 juin 1998 à la Commission un courrier présentant des arguments visant à rejeter la qualification d'aides d'État pour les mesures visées par l'ouverture de procédure, ainsi qu'un dossier de comptabilité analytique concernant le Livret bleu. De nombreuses parties intéressées ont également fait parvenir leurs observations à la Commission (section III).

(5) Les plaignants ont adressé à la Commission quatre mémoires ampliatifs par correspondances en date des 29 octobre 1999, 16 mai 2000, 16 octobre 2000 et 19 janvier 2001.

(6) Au vu du dossier présenté par le Crédit Mutuel, notamment des travaux de comptabilité analytique relatifs au Livret bleu concluant que le mécanisme du Livret bleu non seulement ne donnait lieu à aucune surcompensation des coûts à la charge du Crédit Mutuel, mais au contraire s'était traduit par un coût net pour le Crédit Mutuel, la Commission a décidé de faire effectuer un audit de la comptabilité analytique du Livret bleu. Elle a pour cela recruté sur appel d'offres un consultant britannique, Littlejohn Frazer (ci-après dénommé «le consultant»), spécialisé dans les travaux de comptabilité et d'audit, associé avec deux cabinets d'expertise comptable français, Auditec et Scacchi. Les travaux d'audit ont débuté en novembre 1998 et se sont prolongés jusqu'au 13 décembre 1999. Le Crédit Mutuel a adressé à la Commission une note du 21 juillet 1999 contestant les conclusions provisoires formulées par le consultant. Le rapport final du consultant a été soumis pour examen aux autorités françaises et au Crédit Mutuel le 10 janvier 2000. Le 7 février 2000, une réunion technique de

⁽¹⁾ JO C 146 du 12.5.1998, p. 6.

⁽²⁾ Voir note 1 de bas de page.

concertation a été organisée entre les services de la Commission, assistés par son consultant, les autorités françaises et le Crédit Mutuel au sujet de ce rapport d'audit.

- (7) La Commission a en outre reçu le 7 décembre 1998 un courrier conjoint de la Banque Nationale de Paris, du Crédit Commercial de France et de la Société Générale soumettant une copie du mémorandum de requête que ces trois banques ont déposé en France devant le Conseil d'État contestant la vente du Crédit Industriel et Commercial (CIC) au Crédit Mutuel par le groupe d'assurances public GAN. Dans ce courrier, les trois banques demandent l'élargissement de la présente procédure au regard de l'usage qu'aurait fait le Crédit Mutuel des aides dont il aurait bénéficié au titre du Livret bleu, qui lui ont notamment permis de se porter acquéreur du CIC en avril 1998. La Commission note que les faits mentionnés dans ce mémorandum n'apportent aucun élément nouveau permettant, soit de déterminer si le mécanisme du Livret bleu donne lieu à des aides au Crédit Mutuel, soit, le cas échéant, d'apprécier leur compatibilité avec le traité. La Commission n'a, dès lors, pas donné suite à cette demande d'extension de la présente procédure.
- (8) Par lettre du 14 septembre 1999, les services de la Commission ont demandé aux autorités françaises de préciser les missions d'intérêt général dont est chargé le Crédit Mutuel. Par trois correspondances en date des 21 février 2000, 3 novembre 2000 et 5 février 2001, les services de la Commission ont transmis pour observations aux autorités françaises diverses pièces versées au dossier par les plaignants au sujet de l'effet de «produit d'appel» du Livret bleu, notamment deux études statistiques du cabinet Glais, et les ont questionnées au sujet de la modification du régime fiscal du Livret bleu suite à la décision du Conseil d'État du 5 janvier 2000 relative à l'illégalité du régime fiscal du Livret bleu. Les autorités françaises ont répondu par courrier du 1^{er} février 2001.
- (9) En avril 2000, donc après l'ouverture de la procédure, la Fédération bancaire de l'Union européenne (FBUE) a déposé une plainte contre les aides accordées par l'État français au Crédit Mutuel sous la forme de l'exclusivité de distribution du livret d'épargne défiscalisé Livret bleu. La plainte a été complétée par un mémoire ampliatif du 22 janvier 2001 qui reprend notamment la plupart des pièces déjà versées au dossier par l'AFB, en précisant le statut fiscal relatif aux intérêts sur le Livret bleu à la lumière de la décision du Conseil d'État du 5 janvier 2000.
- (10) En mai 2000, la Confédération nationale du Crédit Mutuel a mandaté le cabinet d'audit Arthur Andersen pour une mission comprenant la revue de la méthodologie des travaux de comptabilité analytique du Crédit Mutuel et l'établissement du compte d'exploitation du Livret bleu. Cette mission s'est conclue en septembre 2000 par la remise d'un rapport détaillé sur le compte d'exploitation du Livret bleu, qui a évalué le résultat de comptabilité analytique du Livret bleu à une perte avant impôt de 498 millions de francs français (MF). L'évaluation finale d'une perte est basée sur la prise en compte de correctifs contestables. Une réunion de discussion sur les résultats de ce rapport a été organisée le 2 février 2001. Suite aux observations formulées par les services de la Commission, le Crédit Mutuel a demandé à Arthur Andersen de transmettre une note datée du 8 février 2001 justifiant la méthode employée dite «de correction de la surpondération de l'activité IARD», qui avait notamment fait l'objet de critiques des services de la Commission.
- (11) La Commission a procédé en avril 2001 à une extension du contrat du consultant afin qu'il identifie les écarts entre les deux études comptables et détermine les modifications de données ou de méthodologie qui pourraient le cas échéant être légitimement retenues et intégrées à son évaluation antérieure. Le rapport final a été remis le 23 juillet 2001. Il évalue le résultat de comptabilité analytique du Livret bleu à un bénéfice cumulé non capitalisé de 1 074 MF. Le rapport a été transmis le jour même aux autorités françaises. Une réunion de concertation avec les autorités françaises, le Crédit Mutuel et Arthur Andersen a été organisée le 26 juillet 2001. Le Crédit Mutuel et Arthur Andersen ont fait part de leur désaccord avec les conclusions finales du consultant de la Commission. Arthur Andersen a maintenu ses conclusions antérieures dans un document daté du 13 septembre 2001 transmis en annexe d'une note des autorités françaises du 15 septembre 2001. Les autorités françaises ont adressé à la Commission une nouvelle note d'analyse juridique du Livret bleu au regard du droit communautaire de la concurrence le 26 octobre 2001 ainsi qu'une note du 7 janvier 2002 relative aux coûts de la mission de service public qui rappelle sans nouvel élément les chiffres présentés par le Crédit Mutuel.
- (12) En raison des différents éléments apportés par les plaignants faisant état de l'existence d'effets de produit d'appel procurant au Crédit Mutuel un avantage dynamique d'attraction de clientèle, la Commission a étendu la mission de son consultant en septembre 2000 puis avril 2001 respectivement à l'évaluation des effets de produit d'appel du Livret bleu. Le consultant a fait état de difficultés majeures rencontrées dans l'obtention auprès du Crédit Mutuel des données nécessaires à une étude aussi

délicate techniquement. Il n'a pour cette raison pas été en mesure de mettre en œuvre la méthodologie envisagée à l'origine. La Commission n'a pas été à même d'obtenir des résultats concluants dans le cours de cette procédure.

compte d'une marge de rentabilité normale, cela constituerait une surcompensation qualifiée d'aide d'État.

- (13) Trois des plaignants, l'AFB, le Crédit Agricole et la CSBP ont enjoint la Commission d'agir par une lettre du 25 septembre 2001. Une lettre antérieure du 10 avril 2001 avait démenti les allégations parues dans la presse française selon lesquelles les plaignants ne souhaitaient plus maintenir leur plainte.

II. DESCRIPTION DU MÉCANISME DU LIVRET BLEU

1. Introduction

- (14) Le Crédit Mutuel a été investi d'une mission de distribution du Livret bleu liée à des strictes prérogatives et sujétions. Les prérogatives consistent en la distribution exclusive au grand public d'un produit d'épargne défiscalisé, le Livret bleu (section II, point 3) et le versement d'une commission de collecte par la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC). Les obligations portent sur l'utilisation des ressources collectées à l'aide du Livret bleu. Ces obligations ont évolué dans le temps: dans un premier temps le Crédit Mutuel avait l'obligation d'affecter 50 % des ressources (part ensuite relevée à 65 %) à des emplois dits d'intérêt général (notamment financement des collectivités locales et autres organismes publics), le solde étant à la libre disposition de la banque. À compter de 1991, une part croissante de l'encours a été affectée au financement du logement social, par centralisation des ressources auprès de la CDC. Aujourd'hui la totalité des encours est centralisée à la CDC. Celle-ci verse au Crédit Mutuel, uniquement au titre des encours centralisés, une rémunération correspondant au taux d'intérêt brut fixé par les pouvoirs publics rétrocédée aux épargnants, ainsi qu'une commission d'intermédiation égale à 1,3 %.

La Commission examinera dans quelle mesure la distribution du Livret bleu a été susceptible de conférer au Crédit Mutuel des avantages économiques provenant de la commission de collecte versée par la CDC. Si la commission de collecte excède les coûts nets du système, c'est-à-dire la différence entre les produits tirés des autres emplois (emplois libres, emplois d'intérêt général) et des coûts réels de collecte et gestion, en tenant

2. Le Crédit Mutuel

- (15) Le Crédit Mutuel est un groupe bancaire décentralisé constitué d'un réseau national de caisses de Crédit Mutuel ayant le statut de sociétés coopératives. Les 1 850 caisses locales doivent adhérer à une fédération régionale et chaque fédération à la Confédération nationale du Crédit Mutuel, «organe central» du réseau aux termes de la loi bancaire du 24 janvier 1984. Les Caisses de Crédit Mutuel sont détenues par 5,7 millions de sociétaires. Les Caisses Fédérales sont actionnaires de la Caisse Centrale du Crédit Mutuel, qui est l'organisme financier national assurant la liquidité financière des groupes régionaux. Le groupe présente les caractéristiques d'une entreprise unique soumise à une comptabilité consolidée. L'État est représenté dans les instances par un commissaire du gouvernement qui siège au conseil d'administration et aux assemblées générales de la Confédération Nationale du Crédit Mutuel.

- (16) Le Crédit Mutuel est la cinquième banque française pour les dépôts et la troisième par son réseau d'environ 3 300 guichets (fin 1999). Après la fusion avec le CIC, le groupe Crédit Mutuel avait fin 1999 un effectif de 27 500 salariés, un bilan consolidé de 941 milliards de francs français (MdF) et dégagait pour l'exercice 1999 un résultat net part du groupe de 4,1 MdF. Les marges financières élevées du groupe s'expliquent notamment par un coefficient d'exploitation (le *ratio* entre les frais généraux et le produit net bancaire) relativement bas (66,7 % en 1996), ce qui situe le Crédit Mutuel parmi les banques françaises ayant les charges les moins élevées. Ce niveau demeure toutefois sensiblement supérieur à celui des banques européennes les plus rentables. Le montant de ses fonds propres part du groupe a presque triplé au cours des années 90 pour atteindre 61 MdF en 1999. Son coefficient de solvabilité (*ratio* «Cooke») était de 15,8 % en 1997, soit un niveau très supérieur au minimum réglementaire ⁽³⁾ de 8 %, et supérieur à celui de ses principaux concurrents.

- (17) Le groupe bancaire CIC a été privatisé en avril 1998, et l'État a choisi le Crédit Mutuel parmi plusieurs groupes bancaires qui s'étaient portés candidats à la reprise. À la suite de cet achat, le groupe constitué par le Crédit Mutuel et le CIC est devenu l'un des principaux groupes bancaires français, disposant avec 4 880 guichets au total du deuxième réseau bancaire d'agences sur le territoire français et d'un total de bilan de près de 1 300 MdF.

⁽³⁾ Ce niveau réglementaire a été fixé par la directive 89/647/CEE du 18 décembre 1989 relative au *ratio* de solvabilité des établissements de crédit (JO L 386 du 30.12.1989, p. 14).

- (18) Le Crédit Mutuel est une banque à réseau présentant la caractéristique d'être structurellement collectrice: ses dépôts (408 MdF en 1998) sont supérieurs aux crédits qu'elle octroie (345 MdF en 1998). Cet excédent des ressources sur les emplois pour son activité bancaire propre rend cet établissement structurellement prêteur sur les marchés. Cela s'explique par son statut mutualiste et l'importance de sa clientèle de particuliers, dont l'épargne nette est positive. Le Crédit Mutuel joue un rôle important dans le financement des professionnels, artisans et commerçants, des agriculteurs, des collectivités locales et des associations. Outre son activité d'établissement de crédit, le Crédit Mutuel est également très actif dans l'activité d'assurances, dans laquelle il a réalisé un produit net de 23 MdF en 1998 (assurance vie et dommages) et qui contribue de façon significative à ses résultats. Il dispose également d'un savoir-faire reconnu et exporté dans le traitement informatique des moyens de paiement et la «monétique» (émission de cartes de paiement et traitement des paiements par carte chez les commerçants).

3. Le Livret bleu

- (19) Le Livret bleu est un produit d'épargne réglementé, destiné au grand public, dont le Crédit Mutuel s'est vu accorder par les pouvoirs publics le droit de distribution en vertu de la loi n° 75-1242 du 27 décembre 1975. Le taux de rémunération par le Crédit Mutuel des dépôts sur le Livret bleu est fixé par l'État. Le taux d'intérêt commercial affiché net d'impôt versé aux épargnants est identique à celui de son principal produit concurrent d'épargne populaire, le Livret A (distribué par les Caisses d'épargne et La Poste), le montant des dépôts ne peut excéder le plafond fixé aussi pour le Livret A⁽⁴⁾. Le Livret bleu a joué un rôle important pour le Crédit Mutuel, dont il a constitué le produit phare pour sa clientèle de particuliers pendant près de deux décennies vis-à-vis de ses concurrents. Son importance relative, en termes quantitatifs, tend toutefois à s'atténuer depuis quelques années. La part du Livret bleu dans les dépôts du Crédit Mutuel, qui était de 70 % en 1975 et encore de près de 60 % en 1985, a baissé à un niveau inférieur à 25 % depuis 1997.

- (20) Jusqu'à fin 1999, le mécanisme du Livret bleu faisait l'objet d'un traitement fiscal dérogeant aux règles générales applicables à la fiscalité de l'épargne. En effet, le Crédit Mutuel versait officiellement à l'État le tiers de la fiscalité normalement due au titre du prélèvement libé-

toire sur les revenus de l'épargne et des prélèvements sociaux, quelle que soit la situation fiscale des épargnants⁽⁵⁾. Le montant de cet impôt n'était, en tout état de cause, pas répercuté sur l'épargnant. Le 5 janvier 2000, le Conseil d'État, saisi par l'AFB, a déclaré illégal le système d'exonération partielle du Livret bleu au regard des règles fiscales nationales relatives au prélèvement libératoire. Les autorités françaises ont décidé, le 13 janvier 2000, de relever le taux avant impôt du Livret Bleu afin de maintenir inchangée la rémunération nette pour les déposants. Il apparaît en tout état de cause qu'à partir de l'entrée en vigueur de l'arrêté du 27 septembre 1991 le Crédit Mutuel a bénéficié d'un mécanisme de «neutralisation» des prélèvements fiscaux versés au titre du système décrit ci-dessus. En d'autres termes, l'État ou la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) ont versé au Crédit Mutuel une somme correspondant aux prélèvements en question, de sorte que le Livret bleu a été, dès cette année, un produit totalement défiscalisé, aussi bien pour le consommateur que pour le Crédit Mutuel, tout au moins au titre des encours centralisés à la CDC.

- (21) Les fonds collectés sur le Livret bleu, dont le montant a fluctué au cours des années 90 de 80 à 100 MdF, ont depuis l'origine fait l'objet de plusieurs affectations possibles.

- (22) Une part croissante de ces fonds a été affectée obligatoirement à compter de 1991 au financement du logement social, ces fonds étant soit «centralisés», c'est-à-dire versés en compte de dépôt à la CDC, soit affectés par le Crédit Mutuel lui-même au même type d'emplois que ceux de la CDC. La CDC rémunère le Crédit Mutuel par une commission de collecte fixe de 1,3 % pour les encours centralisés (s'ajoutant au taux d'intérêt net versé à l'épargnant). Le niveau de la commission n'a pas changé depuis le début des opérations de centralisation, donc depuis 1991. La CDC consacre les fonds affectés au financement du logement social à des prêts aux organismes de HLM (habitations à loyer modéré), à l'instar de l'utilisation des fonds du Livret A des Caisses d'épargne et de la Poste. Depuis l'arrêté du 27 septembre

⁽⁴⁾ Le taux d'intérêt est à la date de la décision de 3 % net d'impôt sur le revenu ou prélèvement libératoire. Le plafond est de 100 000 francs français (FRF) pour les particuliers.

⁽⁵⁾ Étant donné que le prélèvement libératoire est à taux fixe et que les épargnants ont la faculté de choisir de ne pas payer le prélèvement libératoire et intégrer en contrepartie les produits de placements financiers à leur revenu imposable au titre de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP), ils peuvent se trouver dans quatre situations distinctes: non assujettis à l'impôt au titre de ces produits financiers (s'ils ne sont pas imposables au titre de l'IRPP), imposés pour ces revenus au titre de l'IRPP à un taux inférieur ou égal au taux du prélèvement obligatoire, ou s'acquittant du prélèvement libératoire. En cas d'erreur de calcul de leur part, ils peuvent aussi être imposés pour ces revenus au titre de l'IRPP à un taux supérieur au taux du prélèvement obligatoire.

1991, la totalité de la nouvelle collecte sur Livret bleu est désormais affectée au financement du logement social, et l'encours existant au 31 décembre 1990 devait être progressivement centralisé à la CDC par tranche annuelle de 10 % jusqu'en 2000.

- (23) Une autre partie de ces fonds faisait l'objet d'emplois définis par un arrêté du 1^{er} mars 1976, appelés «emplois d'intérêt général» (EIG). La moitié est consacrée obligatoirement au financement des collectivités locales, l'autre moitié à la souscription de valeurs émises par l'État, ses établissements publics, et accessoirement aux prêts complémentaires aux prêts à taux préférentiels au titre de l'épargne logement. Il ne pouvait s'agir de prêts à des

sociétés commerciales. Aux termes de la loi du 27 décembre 1975, la part des fonds consacrés à ces emplois devait être 50 % de l'encours. Cette proportion a été relevée à 65 % (et 80 % de la collecte nouvelle) à partir de l'entrée en vigueur de deux arrêtés du 31 octobre 1983 (et cela jusqu'en 1991) ⁽⁶⁾.

- (24) Enfin le restant de ces encours, initialement la moitié, 35 % de 1983 à 1991 ⁽⁷⁾, puis une part décroissante dans la suite des années 90, pouvait être librement employé par le Crédit Mutuel pour compte propre, qui pouvait donc de la sorte adosser ses activités bancaires concurrentielles à une partie de l'encours du Livret bleu.

(25)

Tableau 1

Emplois correspondant aux encours du Livret bleu

(en milliards de francs et en %)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Encours moyens annuels	[...] (*)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Emplois centralisés CDC	1 %	6 %	11 %	22 %	34 %	41 %	45 %	61 %
Autres emplois d'intérêt général	50 %	40 %	34 %	26 %	20 %	15 %	11 %	8 %
Réserves obligatoires/liquidité	26 %	29 %	24 %	22 %	20 %	19 %	18 %	16 %
Total emplois réglementés	77 %	75 %	69 %	69 %	74 %	75 %	74 %	85 %
Total emplois libres	23 %	25 %	31 %	31 %	26 %	25 %	26 %	15 %

Source: Crédit Mutuel et Arthur Andersen.

- (26) Ainsi qu'il était affirmé par les pouvoirs publics, ce mécanisme a été conçu à une époque donnée dans le but de favoriser le développement du Crédit Mutuel en lui permettant, grâce à des ressources bon marché, de développer ses propres activités bancaires, qui se trouvaient adossées à une partie importante de l'encours du Livret bleu.

(*) Des parties de ce texte ont été omises afin de garantir qu'aucune information confidentielle ne soit communiquée. Ces parties sont indiquées par des points de suspension entre crochets, suivis d'un astérisque.

⁽⁶⁾ En vertu de la loi de finances rectificative pour 1982 du 30 décembre 1982, la part consacrée au financement direct du budget de l'État ou à des besoins spécifiques croît au détriment des prêts aux collectivités locales. Le Crédit Mutuel intervient de façon ponctuelle pour la première fois en 1987-1988 dans le financement du logement social (à hauteur de 1,8 MdF) à l'occasion d'une opération de souscriptions de titres de la CDC.

⁽⁷⁾ Avant prise en compte des réserves obligatoires et de liquidité sur ces encours.

- (27) Le système a donc été profondément réformé à partir de 1991 pour l'aligner progressivement sur le système du Livret A, les autorités françaises étant manifestement conscientes des distorsions de concurrence qui en résultaient. Techniquement, l'ensemble des ressources est désormais réputé être affecté aux EIG, le financement du logement social prenant une place plus grande au sein de ces EIG ⁽⁸⁾. En pratique, tous les nouveaux dépôts collectés sur le Livret bleu semblent avoir été affectés au financement du logement social. La réaffectation de l'encours existant devait être échelonnée sur dix ans de 1991 à 2000, de façon à permettre au Crédit Mutuel une restructuration de ses actifs qui portait sur [...] de son bilan (fin 1990). En contrepartie, tout contrôle administratif sur les ouvertures ou fermetures de guichets était entièrement supprimé en 1991. De plus, le paiement du prélèvement libératoire forfaitaire au titre des intérêts versés aux épargnants sur les dépôts en Livret bleu était officiellement «neutralisé» ⁽⁹⁾, c'est-à-dire remboursé au Crédit Mutuel par la CDC ou par l'État.
- (28) Lorsque la Commission a décidé d'ouvrir la présente procédure, la situation qui prévalait était une situation transitoire: les fonds nouvellement collectés sur le Livret bleu semblaient avoir été affectés au logement social, mais l'encours du passé ne l'a été qu'avec un grand retard par rapport à l'accord initial conclu entre le Crédit Mutuel et l'État (qui prévoyait de transférer 10 % de l'encours chaque année). Sur la décennie passée, les emplois libres sont demeurés très importants (environ [...]) comme le montre le tableau 1. La centralisation des encours à la CDC a toutefois été accélérée en 1997. Un élément nouveau est en effet intervenu accélérant et modifiant la réforme des emplois du Livret bleu. À la suite de l'ouverture de la présente procédure par la Commission en décembre 1997 et de la vente du CIC au Crédit Mutuel en avril 1998, l'État a renégocié avec le Crédit Mutuel l'accord de 1991. Il a alors été décidé de centraliser l'ensemble des encours Livret bleu auprès de la CDC à la fin de l'année 1998. La centralisation a en réalité été entièrement accomplie au second semestre 1999.
- (29) Dans la communication relative à l'ouverture de la présente procédure, la Commission a souligné que des aides d'État étaient susceptibles d'être accordées au Crédit Mutuel au titre du mécanisme du Livret bleu pour les motifs suivants.
- (30) Premièrement, les ressources de la CDC, qui est une institution publique, sont au sens de l'article 87 du traité des ressources d'État ⁽¹⁰⁾. Le niveau de la commission d'intermédiation de 1,3 % devait dès lors être justifié afin de vérifier l'absence de surcompensation des charges de collecte et de gestion afférentes au Livret bleu pour le Crédit Mutuel.
- (31) Deuxièmement, la composante relative à la défiscalisation du livret peut, comme l'octroi par l'État d'avantages fiscaux, constituer, selon la jurisprudence de la Cour ⁽¹¹⁾, une ressource d'État au sens de l'article 87, paragraphe 1, du traité CE. La Commission a indiqué, dans la communication relative à l'ouverture de la présente procédure, que les bénéficiaires de l'aide fiscale étaient les épargnants et non pas le Crédit Mutuel. Elle a toutefois souligné qu'il convenait de vérifier que le Crédit Mutuel ne s'appropriait pas cet avantage fiscal par le biais du mécanisme en question.
- (32) La troisième composante de l'avantage identifié (la marge nette d'intermédiation réalisée par le Crédit Mutuel sur l'encours non centralisé du Livret Bleu, après déduction des frais de gestion y afférents) est également susceptible de mobiliser des ressources d'État s'agissant des EIG. La plupart des produits des EIG résultent de prêts obligatoires à des administrations publiques (État ou collectivités locales) ou entreprises publiques à des conditions de taux réglementées par l'État qui ne sont pas nécessairement des conditions de marché. L'État est donc en mesure de contrôler parfaitement la rémunération qu'il choisit d'accorder au Crédit Mutuel au titre de ces EIG. En raison de son caractère obligatoire, ce volet fait partie intégrante du bilan de coûts et revenus du système Livret bleu. Il en résulte que le Crédit Mutuel a pu retirer des encours non centralisés des produits qui excèdent les coûts réels de collecte et de gestion des dépôts.
- (33) Quatrièmement, la Commission avait mentionné lors de l'ouverture de la procédure, sans prendre position faute d'éléments suffisamment précis au dossier, l'argument des plaignants faisant état des effets avantageux d'attrac-
-
- ⁽⁸⁾ «La totalité des sommes inscrites aux comptes spéciaux sur livrets ouverts à leurs déposants par les caisses de crédit mutuel (...) sont affectés aux emplois d'intérêt général» (article 1^{er} de l'arrêté du 27 septembre 1991). «Les emplois d'intérêt général visés à l'article 1^{er} sont: 1. Pour une part déterminée par le Crédit Mutuel, des prêts visés (...) au Code de la construction et de l'habitation [logement social]; 2. Pour le solde, une affectation en compte auprès de la CDC» (article 2 de l'arrêté du 27 septembre 1991).
- ⁽⁹⁾ «Il est procédé à la neutralisation pour le Crédit Mutuel des coûts suivants: 1. Prélèvements obligatoires acquittés par le Crédit Mutuel sur les produits des sommes inscrites aux comptes spéciaux visés à l'article 1^{er} et employées dans les conditions prévues à l'article 2» (article 3 de l'arrêté du 27 septembre 1991).
-
- ⁽¹⁰⁾ Voir l'arrêt du 12 décembre 1996 dans l'affaire T-358/94, Air France contre Commission, Recueil 1996, p. II-2109, points 55 à 69.
- ⁽¹¹⁾ Voir l'arrêt du 15 mars 1994 dans l'affaire C-387/92, Banco exterior de España, Recueil 1994, p. I-902, point 14.

tion de clientèle procurés par le Livret bleu, mécanisme que l'on désignera par simplification sous le vocable d'effets de «produit d'appel». Selon les plaignants, le droit exclusif de distribution d'un produit d'épargne attractif par sa défiscalisation serait susceptible de permettre au Crédit Mutuel d'attirer et de fidéliser une clientèle à laquelle le réseau est ensuite en mesure de vendre d'autres produits ou services bancaires (prêts, placements, assurances, gestion de moyens de paiement). Le même raisonnement que pour la troisième composante pourrait être appliqué au sujet de cet avantage: l'État pourrait tenir compte des bénéfices résultant le cas échéant de ces effets de produit d'appel en réduisant le montant de la commission qu'il verse dans le cadre de la collecte des encours.

III. OBSERVATIONS DES INTÉRESSÉS

1. Les arguments des plaignants

- (34) Les arguments des plaignants ont été présentés par la Commission dans sa communication relative à l'ouverture de la procédure au titre de l'article 88, paragraphe 2, du traité. Les mémoires ampliatifs transmis depuis lors présentent les nouveaux arguments suivants.
- (35) Une note (actualisée fin février 1999) et communiquée en octobre 1999 sur l'effet de produit d'appel du Livret bleu évalue à l'avantage financier procuré par le produit d'appel à 17 MdF, en supposant que l'accroissement des parts de marché du Crédit Mutuel sur tous les segments pendant la période 1986-1997 provient exclusivement de la distribution du Livret bleu.
- (36) Une autre note datée de mai 1998 et communiquée en octobre 1999 évalue le manque à gagner fiscal pour l'État à 2,9 MdF au cours de la même période. Il s'agit autrement dit du coût qu'aurait supporté le Crédit Mutuel s'il avait souhaité distribuer ce produit sans l'exonération fiscale en offrant aux épargnants la même rémunération nette d'impôt.
- (37) Une étude réalisée par la Caisse Nationale du Crédit Agricole communiquée en mai 2000 analyse l'évolution du nombre de guichets du Crédit Mutuel. Il apparaît que le nombre global de guichets permanents a décru de 1991 à 1994 puis augmenté progressivement pour retrouver en 1998 le niveau de 1990. L'évolution est différente selon les régions: le nombre de guichets a baissé essentiellement en Pays de Loire (- 21 %), Normandie (- 8 %) et dans une faible mesure Nord-Pas-de-Calais (- 3 %). Ce phénomène est accentué par la décroissance entre 1994 et 1998 du nombre de guichets non permanents en Pays de Loire et en Bretagne et, dans une moindre mesure, en Alsace. En conclusion, le nombre des guichets permanents puis non permanents a diminué dans les régions de forte implantation historique du Crédit Mutuel (Pays de Loire, Bretagne, Alsace), alors qu'il a progressé dans les autres régions. Il est donc probable que le Crédit Mutuel a réduit son implantation dans les zones rurales pour renforcer sa présence en zone urbaine. Ces données semblent démentir les allégations du Crédit Mutuel selon lesquelles il a été contraint de maintenir une forte implantation en zone rurale au cours des années 90. Elles montrent aussi que le Crédit Mutuel est en mesure de maintenir un réseau exceptionnellement dense même après la levée de tout contrôle des pouvoirs publics.
- (38) Un mémoire du cabinet Glais daté d'août 2000 apporte des éléments statistiques quant à l'avantage concurrentiel conféré au Crédit Mutuel par le droit exclusif du Livret bleu. L'examen des séries temporelles montre que les encours de dépôts sur Livret bleu ainsi que les encours des autres dépôts ont enregistré une forte croissance jusqu'au tournant des années 1985-1987. La croissance des crédits aux ménages se poursuit au-delà de cette date et demeure plus forte pour le Crédit Mutuel que pour ses principaux concurrents. L'expert du cabinet Glais en déduit que «l'effet Livret bleu semble donc avoir joué par attrait de clientèle [...] et à partir du milieu des années 80, l'effet positif semble s'être perpétué sans croissance des dépôts. C'est la clientèle initialement fidélisée qui paraît donc avoir alimenté la stratégie expansionniste du Crédit Mutuel à partir de cette période.» L'expert observe ensuite que l'activité du Crédit Mutuel (essentiellement de crédit) semble être déconnectée de l'évolution moyenne du marché bancaire, notamment en construisant un indicateur de persistance des chocs économiques aléatoires sur les variables d'activité et en modélisant une équation simple de demande de crédit. Une explication logique à ce phénomène est, selon l'expert, le fait que la clientèle du Crédit Mutuel soit plus fortement fidélisée, par exemple par l'intermédiaire du Livret bleu, que celle des autres réseaux bancaires.
- (39) Le second mémoire du cabinet Glais (daté de décembre 2000) propose une nouvelle analyse économétrique du degré de captivité de la clientèle de chaque réseau bancaire. La modélisation de la demande de crédit en fonction des taux d'intérêt réels permet de construire un indicateur de sensibilité de la demande de crédit aux taux. Le choix du modèle VAR (vectoriel autorégressif) permet de tenir compte à la fois des délais d'ajustement et des liens de causalité multiples pouvant exister entre les variables. Il apparaît à un très haut seuil de confiance statistique que la demande de crédit adressée au Crédit Mutuel est en valeur absolue très peu sensible au niveau des taux d'intérêt (0,26), et insensible (0,01) au niveau des taux de la concurrence (en l'espèce le taux de référé-

rence choisi est celui du Crédit Agricole). Les niveaux de sensibilité obtenus pour les autres réseaux s'échelonnent respectivement de 0,86 à 2,93 et de 0,66 à 3,74, à l'exception notable des Caisses d'épargne (respectivement 0,37 et 0,47) qui distribuent le Livret A, le livret d'épargne dont les caractéristiques reproduisent celles du Livret bleu. Ces résultats corroborent, selon l'expert, l'hypothèse selon laquelle les deux réseaux disposent de moyens leur permettant de fidéliser leur clientèle beaucoup mieux que ne le font les autres réseaux. Mais il est impossible de déterminer si la distribution d'un livret d'épargne défiscalisé ou bien l'utilisation d'un réseau dense de succursales dans des régions différentes (deux instruments communs dont disposent ces réseaux) sont à l'origine de cette fidélisation plus forte de la clientèle.

2. Observations des tiers intéressés

(40) En réponse à la publication au Journal officiel de la communication de la Commission relative à l'ouverture de la présente procédure, la Commission a reçu les commentaires de nombreuses parties intéressées.

(41) Les concurrents du Crédit Mutuel ont unanimement souligné le préjudice qu'ils considèrent subir du fait de la concession au Crédit Mutuel du monopole de distribution du Livret bleu. Les banques ont pour la plupart considéré que l'effet d'appel de ce produit défiscalisé leur causait un préjudice en leur faisant perdre des clients attirés par le Livret bleu, et ont souhaité la disparition de ce monopole. De tels commentaires ont été adressés à la Commission par les établissements suivants:

Banque Dupuy de Parseval

Banque Natexis

Banque de Picardie

Banque Populaire de Bourgogne

Banque Populaire Bretagne Atlantique

Banque Populaire du Centre

Banque Populaire Centre-Atlantique

Banque Populaire de Champagne

Banque Populaire de la Côte d'Azur

Banque Populaire du Dauphiné et des Alpes du Sud

Banque Populaire de Franche-Comté, du Maconnais et de l'Ain

Banque Populaire du Haut-Rhin

Banque Populaire de La Loire

Banque Populaire de Lorraine

Banque Populaire de Lyon

Banque Populaire du Midi

Banque Populaire du Massif Central

Banque Populaire de l'Ouest

Banque Populaire Provençale et Corse

Banque Populaire des Pyrénées Orientales, de l'Aude et de l'Ariège

Banque Populaire du Quercy et de l'Agenais

Banque Populaire Savoisienne

Banque Populaire de la Région Économique de Strasbourg

Banque Populaire du Sud-Ouest

Banque Populaire du Tarn et de l'Aveyron

B.P.ROP Banque Populaire

Banque de Savoie

Crédit Commercial de France

Crédit Commercial du Sud-Ouest

Crédit Lyonnais

Société Générale

Union des Banques à Paris.

(42) L'un des plaignants, l'AFB, a adressé à la Commission un courrier en date du 4 juin 1998, affirmant que la rémunération de 1,3 % versée par la CDC sur les emplois centralisés était excessive, que sa différence avec la commission de 1,2 % versée aux Caisses d'épargne sur la collecte du Livret A n'était pas justifiée. L'AFB indique dans ce courrier qu'elle a proposé au début de l'année 1997 aux autorités françaises d'assurer la collecte du Livret bleu, dans les mêmes conditions de centralisation des fonds à la CDC, moyennant une rémunération de 1 % seulement, mais que le gouvernement n'a pas répondu à cette offre. L'AFB a notamment souligné que le rapport d'avril 1998 de M. Douyère, député, sur la modernisation des Caisses d'épargne, a indiqué que le coût de collecte d'une Caisse d'épargne moyenne comme celle de Bourgogne est de 0,96 % de ses encours et qu'il n'y avait pas de raison que le Crédit Mutuel ait des coûts de ges-

tion plus élevés. Le Crédit Mutuel n'est pas assujéti comme les Caisses d'épargne à des contraintes techniques rendant la gestion du livret plus onéreuse (la gestion du Livret A n'a pas encore été dématérialisée dans le courant des années 90, alors que cela a été le cas du Livret bleu lequel est entièrement électronique).

(43) En marge de la présente procédure, la Commission a également reçu un mémoire complémentaire présenté par les plaignants, considérant que l'achat par le Crédit Mutuel, en avril 1997, du Crédit Industriel et Commercial (CIC), lors de la privatisation de cet établissement bancaire précédemment détenu par le groupe public d'assurances GAN, avait été possible grâce aux aides dont il a bénéficié au titre du Livret bleu, lui ayant permis de faire passer sa part de marché des dépôts de 2 % en 1969 à environ 6,9 % en 1997. Les fonds propres de l'entreprise ont connu selon les plaignants une croissance rapide grâce aux aides en question, passant de 650 MF en 1974 à 47,3 MdF en 1997.

(44) Par ailleurs, outre les observations en défense du Crédit Mutuel, présentées à la section III, point 3, la Commission a reçu les observations des tiers suivants en faveur du mécanisme du Livret bleu:

M. Bertholet, député de la Drôme

M. Blondel, conseiller général du Nord

M. Cabot, directeur du Centre régional Information Jeunesse de Toulouse

M. Cormorèche, maire de Montuel

M. Cornelis, conseiller général du Nord

M. Chavannes, maire d'Angoulême

M. Crépeau, député de la Charente-Maritime

M. Debavelaere, sénateur du Pas-de-Calais

M. Decool, maire de Brouckerque

M. Delevoye, sénateur du Pas-de-Calais

M. Delnatte, député du Nord

M. Dolez, député du Nord

M. Ewald, délégué régional de l'Association pour le droit à l'initiative économique

M. Fronton, Union départementale des associations familiales de Haute-Garonne

M. Foy, sénateur du Nord

M. Galiègue, président de la Caisse de Crédit Mutuel de Solesmes

M^{me} Gournay, maire de Caestre

M^{me} Armelle Guinebertière, député au Parlement européen

M. Hervé, maire de Rennes

M. Humez, président du Comité départemental de lutte contre la mucoviscidose du Pas-de-Calais

M^{me} Ingelaere, présidente de Flandr'action

M. Juppé, député-maire de Bordeaux

M. Lapalu, président de l'association Animation et gestion d'organismes privés

M. Lazaro, député du Nord

M. Lebreton, président du Conseil général des Côtes d'Armor

M. Ledieu, maire de Cateau-Cambrésis

M. Leleu, administrateur du Crédit Mutuel Nord

M. Maille, président de la Communauté urbaine de Brest

M. Masclet, conseiller régional du Nord-Pas-de-Calais

M. Méhaignerie, président du Conseil général d'Ille-et-Villaine

Le cas échéant, seules les caisses locales du Crédit Mutuel bénéficieraient juridiquement de cette aide.

M. Mio, conseiller régional du Nord-Pas-de-Calais

M^{me} Novak, présidente de l'Association pour le droit à l'initiative économique

(47) Ces arguments ont été repris et développés par le Crédit Mutuel dans un dossier détaillé daté du 18 juin 1998.

M^{me} Permy, conseillère régionale du Nord-Pas-de-Calais

(48) Le Crédit Mutuel a justifié la liberté d'affectation dont il avait bénéficié dans le passé pour le tiers des ressources du Livret bleu ⁽¹²⁾ par le fait qu'il a pris en charge à hauteur d'un tiers la fiscalisation des intérêts versés aux épargnants. Il en a déduit que ceci justifiait que le tiers de l'encours du livret bleu soit considéré comme hors du champ de la présente procédure. Le Crédit Mutuel a précisé que la règle d'affectation des deux tiers des encours à des emplois d'intérêt général était à mettre en relation avec la défiscalisation aux deux tiers de l'épargne du Livret bleu. Le Crédit Mutuel a par ailleurs indiqué qu'il prenait en charge le risque d'illiquidité, en cas de collecte nette (des retraits) négative.

M. Albert Rivaux, conseiller général du Pas-de-Calais

M. de Rohan, président du Conseil régional de Bretagne

M. Valla, conseiller général de l'Ardèche

M. Vanlerenberghe, maire d'Arras

M. Villain, maire de Cambrai

(49) Le Crédit Mutuel a considéré que le mécanisme en question ne mobilisait pas de ressources d'État et ne pouvait dès lors donner lieu à des aides d'État au sens visé par l'article 87, paragraphe 1, du traité. Il a en particulier souligné que l'avantage fiscal en question, en raison de ses particularités précédemment soulignées, ne grevait pas le budget de l'État. Il a notamment contesté les calculs figurant dans les annexes intitulées «Voies et moyens» de la loi de finances, évaluant le coût fiscal de l'exonération partielle apportée par le mécanisme en question et présentant une approche exhaustive pour l'État du coût du Livret bleu. En contrepartie de la défiscalisation d'une partie de la population des épargnants, il a souligné que la fiscalisation d'une population normalement non fiscalisée ou fiscalisée à un plus faible taux générerait des recettes pour l'État, qui devaient être prises en compte dans le bilan fiscal net du mécanisme, sachant que le Crédit Mutuel aurait versé un impôt équivalent au tiers du prélèvement libératoire. Le Crédit Mutuel a souligné que, selon ses estimations, le régime fiscal du Livret bleu sur la période 1975-1996 avait généré une ressource nette de [...] au bénéfice de l'État.

M. de Villiers, député de la Vendée.

(45) La très grande majorité des tiers a souligné le rôle joué, notamment au niveau régional, par le Crédit Mutuel dans le financement de l'économie sociale, et en particulier des associations sans but lucratif. Ils ont également souligné le rôle d'accompagnement du Crédit Mutuel auprès des classes populaires dont émane une partie importante de sa clientèle. Plusieurs élus locaux ont souligné le rôle du Crédit Mutuel dans la création d'entreprises et d'emplois, et le développement des initiatives locales, en liaison avec les collectivités locales. D'autres ont considéré que le Crédit Mutuel, par ses structures décentralisées, répondait mieux que les établissements centralisés aux besoins locaux et à la nécessité d'un développement équilibré du territoire.

3. Observations du Crédit Mutuel

(46) Le Crédit Mutuel a adressé le 11 juin 1997 à la Commission un courrier apportant ses commentaires en réponse à l'ouverture de la présente procédure. Le Crédit Mutuel considère, à titre principal, que les conditions de collecte et de gestion du Livret bleu ne se traduisent pas par des aides d'État. Il ajoute, à titre subsidiaire, que, quand bien même il s'agirait d'une aide d'État au sens de l'article 87 du traité, celle-ci pourrait bénéficier de l'exemption prévue à l'article 86, paragraphe 2, du traité.

(50) Le Crédit Mutuel a contesté qu'il puisse s'approprier l'avantage fiscal des épargnants puisqu'il reverse chaque année à l'État le prélèvement à la source du tiers de la fiscalité normalement applicable, de sorte que le taux réel du Livret bleu avant impôt était en réalité le taux facial perçu par l'épargnant augmenté de cette fiscalité prélevée à la source par le Crédit Mutuel. Le Crédit Mutuel a souligné qu'il avait ainsi reversé à l'État environ [...] de 1975 à 1996.

⁽¹²⁾ À partir de 1983; cette proportion est lentement réduite à partir de 1991.

- (51) Par ailleurs, le Crédit Mutuel a contesté, au cas où la Commission retiendrait l'existence d'aides, tout effet sur les échanges entre États membres: il s'agit d'un produit, souligne le Crédit Mutuel, qui ne représente que 5,8 % de la collecte d'épargne en France et 0,72 % en Europe. Le Crédit Mutuel est un opérateur de dimension très relative. Les caisses locales ne peuvent, en l'absence d'un statut européen de société coopérative, développer leur activité hors de France. L'ouverture de comptes sur Livret bleu à des non-résidents ne représentait en 1997 qu'un nombre minime de livrets, de l'ordre de 8 600, soit 0,16 % de l'encours du Livret bleu. En tout état de cause, souligne le Crédit Mutuel, avant la mise en application en 1993 de la deuxième directive bancaire ⁽¹³⁾, l'inachèvement du marché intérieur bancaire était une entrave aux échanges.
- (52) Le Crédit Mutuel a contesté tout manque à gagner pour le budget de l'État dû à l'absence d'appel d'offres lui ayant valu l'exclusivité de distribution de ce produit (en comparaison avec la situation dans laquelle un appel d'offre aurait permis à l'État de sélectionner un organisme apportant le même service à un moindre coût). Il a souligné que, dès lors que l'État décidait de collecter par le mécanisme en question des ressources affectées à une mission d'intérêt général, il était libre de désigner pour le faire le Crédit Mutuel dont le réseau correspondait aux conditions de collecte recherchées pour canaliser l'épargne populaire.
- (53) Le Crédit Mutuel a considéré que la différence entre le taux de commission de 1,2 % versé par la CDC aux caisses d'épargne sur le Livret A et la commission de 1,3 % au Crédit Mutuel sur le Livret bleu (également versée par la CDC) s'expliquait par l'effet de taille, en raison de la masse des encours du Livret A ⁽¹⁴⁾. Les données de comptabilité analytique qu'il a présentées à la Commission aboutissent aux conclusions selon lesquelles le coût moyen de gestion des dépôts du Livret bleu a baissé de [...] en 1993 à [...] en 1997 et il était resté avant 1997 en permanence supérieur à la marge de commissionnement de 1,3 % que lui sert la CDC sur les emplois centralisés.
- (54) Le Crédit Mutuel a considéré que l'argument des banques de l'AFB selon lequel le Livret bleu pourrait être collecté à un moindre coût, pour une commission d'intermédiation de seulement 1 %, devait être apprécié au regard d'une sélection que les banques auraient l'intention d'opérer selon le montant des dépôts sur les livrets. Ce refus de la péréquation des coûts par les banques de l'AFB remettrait en cause l'équilibre global de gestion de ce mécanisme.
- (55) Le Crédit Mutuel a soumis à la Commission un rapport présentant des travaux d'analyse de comptabilité analytique du mécanisme du Livret bleu. Ces travaux aboutissent pour la période 1991-1997 à la conclusion selon laquelle la collecte et la gestion du Livret bleu ont généré des coûts supérieurs aux revenus, et que le mécanisme n'a atteint l'équilibre que certaines années. Le Crédit Mutuel parvient à la conclusion que, sauf en 1991-1992, la marge sur Livret bleu a été inférieure à la marge qu'il réalise sur le reste de ses activités. Le Crédit Mutuel a également adressé à la Commission une certification comptable de ces travaux de comptabilité analytique par un cabinet d'expertise comptable français, Mazars et Guérard.
- (56) Le Crédit Mutuel a contesté qu'il puisse bénéficier par l'intermédiaire du Livret bleu d'un avantage commercial, dans la mesure où:
- les gains de parts de marché de l'entreprise au cours de la période concernée s'expliqueraient par ses performances, notamment sa productivité élevée, et non par l'attrait du Livret bleu, dont la part dans les ressources de la banque est allée en décroissant avec le temps. Le Crédit Mutuel a indiqué que le nombre moyen de clients gérés par salarié était ainsi de 364 au Crédit Mutuel en 1996, au lieu de 150 dans les autres établissements de crédit français. De 1991 à 1997, le Crédit Mutuel a gagné 1,1 % de part du marché des dépôts, alors que les banques ont connu une perte de part de marché de 0,6 %. Le Crédit Mutuel a souligné que les Caisses d'épargne, qui ont avec le Livret A un produit comparable, avaient connu comme les banques, au cours de la période concernée, une évolution défavorable de leur part de marché pour les dépôts, ce qui démentirait le lien de causalité établi par les plaignants entre le Livret bleu et l'évolution des parts de marché du Crédit Mutuel,
 - d'autres produits d'épargne réglementés, tels que les Codevi institués par les pouvoirs publics en 1983, le Plan d'Épargne Populaire ou le Livret Jeune, sont distribués par les banques et représentent une alternative réelle au Livret bleu, à tel effet que les différentes possibilités offertes par ces produits permet-
- ⁽¹³⁾ Directive 89/646/CEE du Conseil (JO L 386 du 30.12.1989, p. 1).
- ⁽¹⁴⁾ L'encours des fonds du Livret A collectés par les Caisses d'épargne est environ 7 fois plus important que celui du Livret bleu.

taient en 1997 à un célibataire de plus de 25 ans de constituer une épargne défiscalisée de 1 130 000 francs (à comparer avec le plafond de 100 000 francs du Livret bleu).

(57) Le Crédit Mutuel a souligné que l'attrait du Livret bleu auprès de sa clientèle avait eu pour effet de diminuer considérablement le montant des dépôts à vue non rémunérés de la banque, qui représentaient en 1997 15,8 % de ses dépôts contre une proportion de 36,6 % à 40,8 % chez ses principaux concurrents. Cette substitution aurait eu un effet négatif sur sa rentabilité et ses marges. De sorte que le coût moyen des dépôts du Crédit Mutuel serait sensiblement supérieur à celui des banques de l'AFB.

(58) Le Crédit Mutuel a également contesté que ce soit l'ensemble du groupe du Crédit Mutuel qui bénéficie des aides le cas échéant retenues, et a souligné que seules les caisses locales, juridiquement indépendantes, qui distribuent le Livret bleu, pourraient dans cette éventualité être les bénéficiaires des aides.

(59) Le Crédit Mutuel a considéré qu'en adoptant en 1975 les dispositions législatives ⁽¹⁵⁾ instaurant le Livret bleu, l'État avait institué un mécanisme d'intérêt général de collecte d'une épargne populaire et de son affectation à des emplois financiers d'intérêt général. L'implantation du Crédit Mutuel en milieu rural et l'importance de sa clientèle à revenus modestes aurait joué un rôle important dans ce choix. En 1998, 58 % de la clientèle du Crédit Mutuel vivait dans des communes de moins de 20 000 habitants et 77 % déclarait un revenu net mensuel inférieur à 10 000 francs.

(60) Le Crédit Mutuel a souligné les limitations auxquelles il avait été assujéti:

— l'État aurait imposé au Crédit Mutuel le maintien de [...] guichets implantés dans des communes de moins de 2 000 habitants, dont le coût serait estimé à [...] MF par an,

— le maintien de «comptes spéciaux sur Livret bleu» dont le coût de gestion serait supérieur à la rémunération de 1,3 % versée par la CDC. Si ces comptes, d'un faible montant moyen, étaient fermés, [...] des livrets bleus représentant seulement [...] des encours pourraient disparaître. De sorte que le Crédit Mutuel

réaliserait une économie estimée à [...] MF par an. Le Crédit Mutuel a estimé que la gestion des petits comptes se traduisait par un surcoût de [...] de leur encours, eu égard à leurs caractéristiques, sachant que plus le solde est faible, plus le nombre d'écritures est important,

— jusqu'en 1991, les ouvertures de guichets ont été réglementées, de sorte que la banque n'aurait pas pu se développer dans les zones les plus attractives, en dehors de ses zones d'implantations traditionnelles (l'Est, le Nord et la Bretagne),

— le Crédit Mutuel a également considéré, d'une manière non spécifique et non chiffrée, que d'autres surcoûts afférents aux emplois d'intérêt général du Livret bleu devraient être pris en compte,

— le Crédit Mutuel a enfin considéré qu'il existait un risque de transformation à sa charge qui lui faisait encourir le risque sur une variation de la marge de taux entre le taux de court terme (réglementé) s'appliquant aux ressources du Livret bleu et les taux de moyen et long terme s'appliquant aux emplois.

(61) Sur base de ces éléments, le Crédit Mutuel a considéré que, sans le Livret bleu, il n'aurait pu s'acquitter des missions d'intérêt général qui lui ont été imparties. Il a souligné que la part de l'encours du Livret bleu dont l'affectation était libre avait permis d'assurer l'équilibre du système, compte tenu des marges insuffisantes réalisées sur les emplois d'intérêt général.

(62) Le Crédit Mutuel a en outre fait valoir sa confiance légitime à l'égard d'un mécanisme remontant à 1975. Il a considéré que la longueur de la procédure d'instruction d'une plainte remontant à 1991 était de nature à violer cette confiance légitime.

(63) Dans une note du 13 décembre 2000, le Crédit Mutuel critique la méthode suivie dans le premier mémoire du cabinet Glais. Il met l'accent sur le fait que d'autres causes peuvent expliquer les phénomènes statistiques observés, tels le fait que le Crédit Mutuel disposait au début de la période de référence d'un réseau plus dense que ses concurrents (en terme de PNB par agence). Il retient que de 1987 à 1998 le Crédit Mutuel a gagné

⁽¹⁵⁾ Loi n° 75-1242 du 27 décembre 1975, Loi de finances rectificative pour 1975, article 9.

moins de parts de marché que le Crédit Agricole (dont le bilan est plus important), et que le Crédit Mutuel a gagné deux points de marché crédit contre quatre points pour l'ensemble des banques AFB (ce qui *a contrario* confirme le spectaculaire développement du Crédit Mutuel).

- (64) Une note de mars 2000 émanant du Crédit Mutuel Midi Atlantique met l'accent sur le caractère arbitraire du chiffrage de comptabilité analytique retenu par le consultant de la Commission, les données quantitatives étant l'objet d'évaluations contradictoires, les aspects qualitatifs (charge occasionnée par le maintien du réseau en zone rurale, effet de produit d'appel) étant difficiles à apprécier. Le Crédit Mutuel affirme accepter la banalisation du Livret bleu, c'est-à-dire la généralisation de sa distribution aux autres réseaux, mais se montre hostile à tout remboursement d'aide jugé pénalisant pour plus de cinq millions de sociétaires.

IV. COMMENTAIRES DES AUTORITÉS FRANÇAISES

- (65) Dans leur courrier du 8 avril 1998, les autorités françaises ont en premier lieu considéré que le régime du Livret bleu n'avait aucun coût fiscal appréciable pour l'État, ce dernier ayant opté pour une fiscalisation uniforme des déposants, d'un tiers du prélèvement libératoire sur les revenus de l'épargne, renonçant de cette façon aux deux tiers restants du prélèvement libératoire, mais percevant en contrepartie le tiers restant sur une population normalement non imposable. Elles ont sur cette base contesté toute application possible de l'article 87, paragraphe 1, du traité en raison de l'absence de ressources d'État mobilisées par le mécanisme en question.
- (66) Les autorités françaises ont, par ailleurs, souligné que la commission d'intermédiation versée par la CDC au Crédit Mutuel sur les encours du Livret bleu centralisés constituait non pas une aide, mais la rémunération d'une prestation effectuée par la banque dont le prix avait été fixé contractuellement en 1991 à 1,3 %. Elles ont insisté sur l'importance des coûts de gestion du Livret bleu en raison du nombre de livrets dont l'encours est inférieur à 5 000 francs. Elles se sont référées aux travaux de comptabilité analytique réalisés par le Crédit Mutuel pour conclure que ce montant était pleinement justifié.
- (67) Les autorités françaises ont contesté toute affectation possible des échanges jusqu'à l'achèvement du marché unique des activités bancaires et financières, consécutif à l'adoption de la deuxième directive bancaire du 15 décembre 1989 et à sa transposition en droit français le 1^{er} janvier 1993. Au-delà de cette date, les autorités françaises ont considéré que, en raison de l'absence de statut européen de la société coopérative, et des limitations que cette situation entraînait pour l'expansion transfrontalière des sociétés à statut coopératif comme le Crédit Mutuel, les caisses du Crédit Mutuel n'avaient pas d'activité au-delà des frontières nationales. Les comptes du Livret bleu ouverts à des non-résidents représentent qui plus est moins de 0,1 % de l'encours. Les autorités ont également considéré que les établissements bancaires étrangers en France visaient un marché très différent de celui du Crédit Mutuel. Elles contestent sur cette base toute possibilité d'affectation des échanges intra-communautaires dans une mesure contraire à l'intérêt commun.
- (68) Les autorités françaises ont souligné que tout avantage que comporterait le Livret bleu pour le Crédit Mutuel devrait être examiné en contrepartie de charges liées à un objectif d'intérêt économique général. Elles ont notamment souligné l'affectation croissante de l'encours du livret à des emplois financiers d'intérêt général: cette proportion est successivement passée de 50 % de l'encours du Livret bleu de 1975 à 1983, à 65 % de 1983 à 1991. Elles ont souligné que, au terme de la réaffectation des encours conclue avec le Crédit Mutuel en 1991, 100 % de ceux-ci seraient affectés à partir de l'an 2000 à des emplois financiers d'intérêt général. Elles ont indiqué qu'elles envisageaient d'accélérer la mise en œuvre de l'accord de 1991 de sorte que l'achèvement de la centralisation des encours du livret pourrait intervenir plus tôt que prévu, dès la fin de 1998.
- (69) Les autorités françaises ont par ailleurs souligné que, bien que l'ouverture de guichets dans le reste du secteur bancaire avait été libéralisée au 24 novembre 1986, le Crédit Mutuel était demeuré astreint à un régime administratif d'autorisations jusqu'en 1991 en vertu de la décision du Conseil national du crédit (CNC) du 10 janvier 1967. Ce n'est qu'au 1^{er} juillet 1991 qu'a été levée pour le Crédit Mutuel l'obligation d'autorisation du Comité des établissements de crédit préalablement à toute ouverture, transformation, transfert ou cession de guichets. Les autorités françaises ont considéré que, jusqu'en 1991, les contraintes relatives à l'implantation géographique du Crédit Mutuel en dehors des grandes agglomérations résultaient d'un choix politique des pouvoirs publics et s'étaient traduites par un retard de développement dans les zones urbaines.
- (70) Sur la base de ces éléments, les autorités françaises ont conclu que le Crédit Mutuel ne bénéficiait d'aucune aide d'État au titre du Livret bleu et, à titre subsidiaire, qu'en tout état de cause une telle aide devrait être déclarée, le cas échéant, compatible avec le traité en vertu de l'article 86, paragraphe 2, du traité en raison des missions d'intérêt général assignées au Crédit Mutuel. Elles ont souli-

gné la confiance légitime dans laquelle s'était trouvé le Crédit Mutuel jusqu'au dépôt de la plainte à la Commission en 1991.

- (71) Dans une note adressée le 1^{er} février 2001, les autorités françaises ont affirmé de manière ambiguë, au sujet de la modification réglementaire intervenue après la décision du Conseil d'État du 5 janvier 2000, que la mise en conformité juridique avec cette décision n'a entraîné aucune modification du régime fiscal du Livret bleu. L'épargnant continuerait à percevoir un taux de rémunération net identique à celui du Livret A. Le Crédit Mutuel acquitterait toujours le prélèvement libératoire au Trésor public.
- (72) Les autorités françaises ont enfin précisé que la centralisation complète à la CDC des fonds collectés sur le Livret bleu a été formalisée par un protocole du 31 décembre 1998 entre le ministre de l'économie et le président de la confédération nationale du Crédit Mutuel, et entièrement accomplie au 31 mars 1999.
- (73) Enfin, dans une note du 26 octobre 2001, les autorités françaises ont rejeté la qualification de ressources d'État au sujet des emplois d'intérêt général, estimé que la condition d'affectation des échanges n'était pas remplie avant la transposition de la deuxième directive bancaire, que l'aide instituée dans un marché initialement fermé à la concurrence devait être considérée comme une aide existante. Elles ont aussi repris le chiffrage présenté par le Crédit Mutuel et Arthur Andersen.

V. APPRÉCIATION DES MESURES DE COMPENSATION

- (74) La Commission rappelle que, selon une jurisprudence constante de la Cour, les aides doivent être appréciées selon leurs effets. Avant de formuler des conclusions sur le caractère d'aide des mesures examinées, il conviendra donc d'examiner les effets du mécanisme en question sur les résultats du Crédit Mutuel.
- (75) Certaines conditions doivent être réunies pour identifier une mesure en tant qu'aide d'État: l'aide doit être accordée par l'État ou au moyen de ressources d'État; elle doit conférer un avantage concurrentiel à l'entreprise bénéficiaire; elle doit avoir un effet sur le commerce intracommunautaire. On examinera d'abord le dernier point pour préciser ensuite l'analyse sur les autres points. L'évaluation de l'aide sera enfin présentée.

1. La distorsion de concurrence et l'effet sur les échanges entre les États membres

1.1. L'effet de l'aide sur les échanges dès 1975

- (76) En 1979, la part de marché des banques étrangères atteint 8 % pour les activités de crédit (4 % pour les succursales sans personnalité juridique, 4 % pour les sociétés filiales en forme juridique française), 4,5 % pour les activités de dépôt (2 % et 2,5 % respectivement). La part des banques européennes non françaises par rapport à l'ensemble des banques étrangères est de 50 % pour les crédits, 70 % pour les dépôts. Ces parts ont peu évolué entre 1975 et 1979 ⁽¹⁶⁾. Le Crédit Mutuel a donc été confronté dès les années 70 à la concurrence des réseaux étrangers sur le territoire français. Le nombre de banques sous contrôle étranger à Paris a rapidement augmenté depuis 1968 passant de 47 établissements à 86 en 1975 et 111 en 1979.
- (77) Selon une jurisprudence constante, l'effet sur les échanges est considéré comme suffisant si la position de l'entreprise est renforcée par rapport à ses concurrents dans le cadre du commerce intracommunautaire ⁽¹⁷⁾. Il n'est pas nécessaire que le bénéficiaire ait une activité exportatrice: l'aide à l'entreprise nationale est susceptible de réduire les opportunités d'exportation pour les entreprises des autres États membres ⁽¹⁸⁾. Plusieurs indices montrent que dans le cas présent la condition d'effet sur les échanges est remplie.
- a) La nécessité de prendre en compte l'ensemble des activités du Crédit Mutuel, en particulier de crédit

- (78) Le Crédit Mutuel a eu la possibilité jusqu'en 1999 d'utiliser une partie des dépôts du Livret bleu pour des opérations bancaires d'actifs très diverses. La distorsion de concurrence ne s'est donc pas limitée au marché des dépôts, mais a concerné au moins aussi le marché du

⁽¹⁶⁾ Les données de 1979 de la Commission de contrôle des banques en France sont utilisées, car il s'agit de la première année disponible pour des données détaillées relatives aux banques étrangères.

⁽¹⁷⁾ Arrêt du 17 septembre 1980 dans l'affaire 730/79: Philip Morris contre Commission (Recueil 1980, p. 2671).

⁽¹⁸⁾ Arrêt du 14 septembre 1994 dans les affaires jointes C-278/92, C-279/92 et C-280/92: Espagne contre Commission «Hytasa» (Recueil 1994, p. I-4103). De plus, ni l'importance relativement faible d'une aide, ni la taille modeste du bénéficiaire ou sa part très réduite sur le marché communautaire ni même l'absence d'activité à l'exportation de ce bénéficiaire ou le fait que l'entreprise exporte la quasi-totalité de sa production en dehors de la Communauté ne modifient ce constat.

crédit. Les informations obtenues par la Commission sont pour l'essentiel relatives à la fin des années 80 et aux années 90. En 1975, les opérations d'actif du Crédit Mutuel semblent être essentiellement des crédits et achats de titres publics. La collecte du Livret bleu a joué un rôle important dans le développement des opérations de crédit du Crédit Mutuel. La collecte des dépôts du Livret bleu permettait au Crédit Mutuel de réaliser des crédits de volume global identique à celui de la collecte. La croissance de la collecte ayant été très rapide pendant la seconde moitié des années 70, les encours de dépôts proviennent à 60 % du Livret bleu jusqu'au milieu des années 80. Le Livret bleu a permis à la banque de développer son offre sur le marché du crédit dès la mise en place du système en concurrence avec les banques étrangères.

b) Le critère de la libération partielle des mouvements de capitaux

(79) Au sujet du marché des dépôts, il convient de rappeler que les transferts de paiement et mouvements de capitaux étaient possibles et du reste courants (par exemple pour les travailleurs immigrés) avant la transposition de la directive 88/361/CEE du Conseil (JO L 178 du 8.7.1988, p. 5), dite de libération complète des mouvements de capitaux. D'après les informations obtenues par la Commission, le contrôle des mouvements de capitaux a été libéralisé en France dès 1968 ⁽¹⁹⁾. Dès 1975, les résidents français pouvaient déposer et ont déposé des fonds à l'étranger. La réglementation a prévu, semble-t-il, un régime de déclaration administrative *ex ante* à la Banque de France durci temporairement à partir de 1981 dans un contexte de fuite des capitaux. Il a été ensuite pour l'essentiel aboli en 1986 ⁽²⁰⁾. Réciproquement, les résidents d'autres États membres pouvaient placer leurs dépôts en France, notamment sur le Livret bleu ⁽²¹⁾.

(80) Le droit communautaire concerne la libération de certains mouvements de capitaux et paiements. La première directive du Conseil portant application de l'article 67 du traité fait référence à la libération la plus rapide possible des mouvements de capitaux. Cette directive et celles qui l'ont modifiée par la suite ⁽²²⁾ ont progressivement libéralisé de manière inconditionnelle ces mouve-

ments de sorte que la directive 88/361/CEE fait référence à la «libération complète» (considérant 7). La jurisprudence montre que la libération des mouvements de capitaux et des paiements a été dès l'origine étroitement liée à la liberté de mouvements des personnes, marchandises et services et la liberté d'établissement ⁽²³⁾.

c) L'effet sur les échanges entre États membres en l'absence de libéralisation

(81) L'effet sur les échanges entre États membres a été reconnu par la Cour même en l'absence de libéralisation du marché, ainsi qu'il résulte de l'arrêt rendu dans l'affaire Van Eycke ⁽²⁴⁾, relative à une réglementation nationale datant de 1983 et 1986 qui fixait en pratique le niveau de taux d'intérêt de certaines catégories de dépôts d'épargne donnant droit à avantages fiscaux. À l'égard de l'article 85, la Cour n'a pas exclu qu'il pouvait y avoir une infraction à l'article 85, en se fondant implicitement sur le fait que la mesure était susceptible d'avoir un effet sur les échanges intracommunautaires au sens de l'article 85 du traité. Le régime communautaire applicable était celui de la première directive du Conseil du 11 mai 1960, et non de la directive 88/361/CEE. Cette interprétation est confirmée par les conclusions de l'avocat général Mancini: en réponse au plaignant qui invoquait l'absence d'effets sur les échanges, l'avocat général a observé «qu'il n'y a pas de doutes que les règles de la concurrence s'appliquent au secteur bancaire» (point 3).

(82) On pourrait aussi mentionner le cas antérieur Züchner ⁽²⁵⁾, dans lequel une juridiction nationale souhaitait savoir si des frais bancaires sur un chèque tiré le 17 juillet 1979 sur une banque allemande en faveur d'un bénéficiaire résidant en Italie était susceptible d'être contraire à l'article 85 du traité. La Cour a refusé d'écarter l'application des règles de concurrence en raison de l'article 90, paragraphe 2, et des articles 104 et suivants du traité, considérant donc que cette pratique était susceptible d'avoir un effet sur les échanges.

⁽¹⁹⁾ Avec le décret du 4 septembre 1968 sur la liberté des relations financières avec l'étranger.

⁽²⁰⁾ S'agissant des sorties de devises classées dans les opérations en capital dans la balance des paiements.

⁽²¹⁾ Il s'agit d'une très faible minorité des épargnants, car le principal avantage réside dans la défiscalisation du produit, or un non-résident n'aura qu'exceptionnellement son centre d'intérêt économique en France, et ne sera donc qu'exceptionnellement fiscalisé en France.

⁽²²⁾ Directives 63/21/CEE du Conseil (JO 9 du 22.1.1963, p. 62/63), 85/583/CEE du Conseil (JO L 372 du 31.12.1985, p. 39) et 86/566/CEE du Conseil (JO L 322 du 26.11.1986, p. 22).

⁽²³⁾ Voir, par exemple, les arrêts du 24 octobre 1978 dans l'affaire 15/78: Koestler (Recueil 1978, p. 1971); du 11 novembre 1981 dans l'affaire 203/80: Casati (Recueil 1981, p. 2595); du 31 janvier 1984 dans les affaires jointes 286/82 et 26/83: Luisi et Carbone (Recueil 1984, p. 377); du 14 novembre 1995 dans l'affaire C-484/93: Svensson and Gustavsson (Recueil 1995, p. I-3955); du 9 juillet 1997 dans l'affaire C-222/95: Parodi (Recueil 1997, p. I-3899).

⁽²⁴⁾ Arrêt du 21 septembre 1988 dans l'affaire C-267/86: Van Eycke (Recueil 1988, p. 4769).

⁽²⁵⁾ Arrêt du 14 juillet 1981 dans l'affaire 172/80: Züchner (Recueil 1981, p. 2021).

- (83) La Commission affirme dès le second rapport sur la politique de la concurrence de 1972 (paragraphe 50 à 53) que les règles de la concurrence s'appliquent en principe au secteur bancaire. Le rapport précise que la Commission avait déjà examiné un cas bancaire à la lumière de l'article 85 et qu'elle était en cours d'examen des accords de coopération européens entre les banques de différents États membres ⁽²⁶⁾.
- (84) S'il existait un effet sur les échanges dans tous ces cas au sens de l'article 85, il convient d'en déduire qu'il y avait aussi un effet sur les échanges au titre des règles relatives aux aides d'État.
- 1.2. *L'achèvement de la libéralisation du secteur bancaire dans l'Union européenne depuis la fin des années 70 et le renforcement de la concurrence*
- (85) Si l'achèvement du marché intérieur date de la deuxième directive bancaire de 1989, il convient de noter que le marché a été progressivement libéralisé et la concurrence s'est progressivement renforcée dès les années 70.
- (86) La libéralisation complète du marché bancaire unique de l'Union européenne a été accomplie sur une période de plus de trente ans. La première directive bancaire 77/780/CEE du Conseil (JO L 322 du 17.12.1977, p. 30) pose les premières règles d'harmonisation des réglementations nationales relatives aux conditions d'exercice des succursales d'un établissement de crédit dans les autres États membres. Il faut rappeler que la liberté d'établissement des filiales existait déjà dans les pays de la Communauté européenne, et la plupart des grandes banques disposaient de filiales à l'étranger, comme du reste de succursales sans personnalité juridique (même en l'absence d'une réglementation uniforme à l'échelle de l'Union). Les filiales et succursales en France des banques des autres pays de l'Union européenne ont donc pu subir la concurrence déloyale du Crédit Mutuel avant la date d'entrée en vigueur de la première ou de la seconde directive bancaire.
- (87) Une étape décisive en vue du marché unique bancaire a été franchie avec la libération des mouvements de capitaux par la directive 88/361/CEE, transposable par les États membres au plus tard au 1^{er} juillet 1990. Concrètement, cette mesure a fortement amplifié les flux transfrontaliers de dépôts ou placements des investisseurs. Ces flux de capitaux ont pu être auparavant contrôlés de manière transitoire par l'administration, ne serait-ce que par le biais du contrôle des changes. La France a transposé la directive de libération des mouvements de capitaux par les décrets 89-938 et 90-58 entrés en vigueur respectivement le 30 décembre 1989 et le 16 janvier 1990. La levée du contrôle des changes instauré en 1981 a eu lieu dès 1986.
- (88) La liberté d'établissement dans le secteur bancaire a été parachevée en France en juillet 1992 avec la transposition de la deuxième directive bancaire 89/646/CEE ⁽²⁷⁾. L'article 6, paragraphe 2, de ladite directive dispose que «les États membres d'accueil ne peuvent exiger, comme condition d'agrément des succursales des établissements de crédit agréés dans d'autres États membres, une dotation initiale dont le montant soit supérieur à 50 % du capital initial exigé par la réglementation nationale pour l'agrément d'un établissement de crédit de même nature» ⁽²⁸⁾. Cette mesure était transposable au plus tard le 1^{er} janvier 1990. Le Conseil a entendu ainsi prévenir toute tentative d'un État membre de restreindre la liberté d'établissement d'une succursale par une réglementation abusive dès 1990.
- (89) Il en résulte que progressivement, et tout particulièrement à partir de 1990, l'effet sur les échanges d'aides accordées à un établissement bancaire est devenu extrêmement sensible ⁽²⁹⁾, puisque tout établissement peut exercer des activités bancaires dans les autres États membres par l'intermédiaire de succursales (dont l'ouverture n'est plus soumise à agrément) ou encore libre prestation de service transfrontalière.
- 1.3. *La position du Crédit Mutuel sur le marché bancaire français*
- (90) La Commission a examiné les arguments présentés par le Crédit Mutuel sur la compétence territoriale limitée des caisses locales de Crédit Mutuel et de l'absence d'impact sur les échanges résultant d'un tel mécanisme. Elle
- ⁽²⁶⁾ Le huitième rapport de 1978 (paragraphe 32 à 37) indique que les règles de la concurrence avaient déjà été appliquées dans des cas relatifs aux chèques de voyage en Belgique, Eurochèque en France, et dans le cas Sarabex (concernant le Foreign Exchange and Current Deposit Brokers' Association). Les accords de coopération européens évoqués en 1972 sont à nouveau mentionnés. Dans un tableau à la page 36 du rapport, on dénombre quarante banques concernées dont cinq françaises (Banque Nationale de Paris; Société Générale; Crédit Lyonnais; Crédit Commercial de France, et Crédit Agricole).
- ⁽²⁷⁾ Cette directive a été transposée en France par la loi 92-665 du 16 juillet 1992 (*Journal officiel de la République française* du 17.7.1992, p. 9576) et les règlements 92/11-12-13-14 du 23 décembre 1992 (*Journal officiel de la République française* du 9.1.1993, p. 512).
- ⁽²⁸⁾ Et cela avant même la suppression effective de l'agrément par le pays d'accueil des succursales de banques agréées dans d'autres États membres prévue à l'article 6, paragraphe 1, de la directive (transposable au plus tard le 1^{er} janvier 1993).
- ⁽²⁹⁾ Voir, entre autres, les décisions de la Commission relatives aux Crédit Lyonnais, Banco di Napoli, Banco di Sicilia, à la Société Marseillaise de Crédit, et Westdeutsche Landesbank.

relève toutefois que le Crédit Mutuel est un groupe doté d'une personnalité juridique et présentant une comptabilité consolidée, ainsi qu'une solidarité financière interne au niveau de la confédération qui assure la liquidité des fédérations régionales. Elle note que le groupe dispose de fonds propres importants qui facilitent son accès aux marchés des capitaux et que les agences de «rating» lui accordent une notation d'ensemble. Elle note que le Crédit Mutuel, et non pas chaque caisse locale, lui a adressé une réponse unique, dans le cadre de la présente procédure. Il ne fait aucun doute ni pour la Commission ni pour les principaux partenaires économiques du Crédit Mutuel et les marchés financiers que le Crédit Mutuel est une entreprise pouvant réallouer en son sein des aides versées à telle ou telle entité interne du groupe. Elle note que, vu sa taille, puisqu'il s'agit de l'un des principaux établissements français de crédit, le Crédit Mutuel est en mesure de se financer ou de placer ses fonds sur les marchés financiers.

- (91) Le Crédit Mutuel est une entreprise rentable ayant réalisé d'importants profits au cours des années écoulées. Une éventuelle surcompensation des coûts nets de collecte et de gestion des missions d'intérêt économique général lui permettrait d'accroître ses profits et d'accumuler des capitaux propres supplémentaires. Or, la contrainte de solvabilité (en économie de marchés financiers) résultant de la réglementation bancaire européenne ⁽³⁰⁾ introduit une obligation qui limite les capacités de croissance des institutions de crédit. Toute aide au fonctionnement, dans la mesure où elle renforce les fonds propres, présente un effet de levier considérable pour s'affranchir de ces contraintes. Il résulte de ces mécanismes de contrainte de solvabilité que l'appréciation d'une distorsion de concurrence est plus facile dans le cas d'aides à des établissements de crédit. Si les aides ont pour effet direct ou indirect une augmentation des fonds propres, alors la distorsion de concurrence peut se traduire par l'accroissement des activités de la banque.

1.4. Conclusion

- (92) Les aides potentielles octroyées au Crédit Mutuel, compte tenu de leur caractère d'aides au fonctionnement, de la situation économique du secteur bancaire en Europe, des contraintes de solvabilité spécifiques au secteur bancaire, présentent un effet sur les échanges dès

l'entrée en vigueur du Livret bleu et ont eu un effet de distorsion de la concurrence croissant au sein du secteur financier. Il faut, par conséquent, considérer que l'aide potentielle est une aide nouvelle lors de son introduction en 1975.

2. La qualification de ressources d'État

- (93) Il est de jurisprudence constante que la notion d'aide d'État correspond à tout avantage provenant de ressources d'État consenti par les autorités publiques en faveur d'une entreprise, pourvu que cet avantage soit totalement ou partiellement accordé sans contrepartie financière, c'est-à-dire octroyé sans une rémunération ou moyennant une rémunération qui ne reflète le prix auquel peut être évalué l'avantage en question. Une telle définition recouvre donc aussi bien l'allocation de ressources à une entreprise, tout allègement des charges que celle-ci devrait normalement supporter ou encore tout avantage permettant à l'entreprise de réaliser une économie ayant une incidence sur ses coûts de production ⁽³¹⁾.
- (94) En vertu de la jurisprudence de la Cour, seuls les avantages accordés directement ou indirectement au moyen de ressources d'État sont à considérer comme des aides au sens de l'article 87, paragraphe 1. La Commission vérifiera en premier lieu quelles sont les ressources d'État dont le Crédit Mutuel est susceptible d'avoir bénéficié: 1) l'avantage fiscal accordé aux épargnants; 2) la commission de collecte versée par la CDC; 3) les produits tirés des emplois d'intérêt général; 4) les avantages et les coûts éventuels indirects tirés du système du Livret bleu.

2.1. L'exonération fiscale

- (95) Le système en vigueur jusqu'à la fin de 1999 établissait une dérogation au régime général d'imposition de l'épargne. Celui-ci prévoit normalement la possibilité pour l'épargnant de choisir entre recevoir un taux d'intérêt brut et intégrer les produits financiers à son revenu imposable ou bien recevoir un taux d'intérêt net du prélèvement libératoire (à la source). Dans le cas d'espèce, il ne lui était appliqué aucun prélèvement, le Crédit Mutuel prenant théoriquement en charge l'acquittement d'un impôt égal à un tiers du prélèvement libératoire.

⁽³⁰⁾ Le niveau des fonds propres de base est fixé à un minimum de 4 % des actifs pondérés, et celui des fonds propres au sens large au minimum 8 %. Voir la directive 89/647/CEE du Conseil du 18 décembre 1989 relative à un ratio de solvabilité des établissements de crédit (JO L 336 du 3.12.1989, p. 14).

⁽³¹⁾ Voir notamment les arrêts de la Cour de justice des Communautés européennes du 23 février 1961, dans l'affaire 30/59: De Gezamenlijke Steenkolenmijnen in Limburg contre Haute Autorité (Recueil 1961, p. 3), et du 27 mars 1980, dans l'affaire 61/79: Denavit italiana (Recueil 1980, p. 1205), et dans l'affaire 387/92: Banco exterior de España (Recueil 1994, p. I-902).

(96) S'agissant de la réduction de l'impôt au tiers du prélèvement libératoire normal, le système implique la mobilisation de ressources d'État et l'adoption d'un régime plus favorable pour l'épargnant par rapport à la situation normale. Le système a un coût pour l'État, car celui-ci aurait pu éventuellement obtenir davantage de ressources fiscales s'il avait choisi d'appliquer la règle générale et de ne pas limiter à un tiers le prélèvement obligatoire. Il apparaît que cette aide bénéficie directement aux consommateurs individuels et non à la banque, on ne peut donc pas considérer que le Crédit Mutuel est le bénéficiaire direct de l'aide fiscale. Toutefois, cette aide fiscale à caractère social est associée à un produit distribué par un seul acteur, le Crédit Mutuel. L'aide ne remplit donc pas la condition de compatibilité posée par l'article 87, paragraphe 2, point a), du traité, qui prévoit que l'aide est accordée «sans discrimination liée à l'origine des produits» ⁽³²⁾.

(97) S'agissant de l'acquittement par le Crédit Mutuel d'un impôt fixé au tiers du prélèvement libératoire normal, on peut considérer légitime que son montant soit enregistré par le Crédit Mutuel dans les charges liées au Livret bleu. Toutefois, les conclusions sous l'arrêt du Conseil d'État du 5 janvier 2000 déclarant illégal le système fiscal en vigueur confirment explicitement que le Crédit Mutuel a en pratique bénéficié à compter de 1991 de la «neutralisation» des impôts auxquels sont assujettis les intérêts perçus sur le Livret bleu, en d'autres termes le remboursement par l'État ou la CDC des prélèvements obligatoires acquittés par le Crédit Mutuel. En conclusion, ce ne sont pas les deux tiers, mais bien la totalité des intérêts sur le Livret bleu qui sont défiscalisés tout au moins à compter de l'arrêt du 27 septembre 1991 et s'agissant des encours centralisés.

2.2. La mission d'intérêt public attribuée au Crédit Mutuel

(98) Le Crédit Mutuel a été investi d'une mission de distribution du Livret bleu liée à de strictes prérogatives et sujétions. Les prérogatives consistent en la distribution exclusive du Livret bleu et le versement d'une commission de collecte par la CDC. Les obligations portent sur l'utilisation des ressources collectées à l'aide du Livret bleu. Ces obligations ont évolué dans le temps: dans un premier temps, le Crédit Mutuel avait l'obligation d'affec-

ter 50 % des ressources (part ensuite relevée à 65 %) à des emplois dits d'intérêt général (notamment financement des collectivités locales et autres organismes publics), le solde étant à la libre disposition de la banque. Il est à noter que le Crédit Mutuel ne supportait pas d'obligation relative aux conditions des financements relatifs à l'encours libre, notamment en terme de taux. À compter de 1991, une part croissante de l'encours a été affectée au financement du logement social, par centralisation des ressources auprès de la Caisse des Dépôts et Consignations. Aujourd'hui la totalité des encours est centralisée à la CDC. Celle-ci verse au Crédit Mutuel, uniquement au titre des encours centralisés, une rémunération correspondant au taux d'intérêt brut fixé par les pouvoirs publics rétrocédée aux épargnants, ainsi qu'une commission d'intermédiation égale à 1,3 %. Il est à noter que la CDC étant une entreprise publique bénéficiant de ressources publiques pour l'accomplissement de missions d'intérêt général, la commission de collecte doit être considérée comme une ressource d'État. Les intérêts sont versés aux épargnants, donc seule cette commission bénéficie au Crédit Mutuel. Cette commission fait partie intégrante de la mission de service public dont est chargé le Crédit Mutuel et est donc imputable à l'État.

2.3. Les produits des EIG

(99) Les obligations d'emplois d'intérêt général énumérées limitativement par le décret du 1^{er} mars 1976 consistaient notamment en prêts aux collectivités locales et souscriptions de valeurs émises ou garanties par l'État (obligations d'État notamment), prêts à des organismes publics gestionnaires de logements sociaux. Sur la base des informations reçues, la combinaison du caractère obligatoire de ces emplois et du fait que les conditions de taux aient été réglementées par l'État et non librement déterminées par le marché confirme qu'il y a lieu de considérer que les EIG font partie intégrante du système du Livret bleu. Il sera montré ci-après que ces conditions réglementées ont permis au Crédit Mutuel de réaliser de très importants bénéfices sur ces encours. La définition de ces emplois d'intérêt général a été modifiée par l'arrêt du 27 septembre 1991: les emplois visés sont désormais exclusivement les prêts de financement du logement à caractère social et l'affectation en compte auprès de la CDC (voir la centralisation des dépôts susmentionnée). Mais ce n'est que très lentement au cours des années 90 que ces nouveaux emplois se sont substitués aux anciens: seule la nouvelle collecte a été immé-

⁽³²⁾ En l'espèce, l'aide fiscale aux consommateurs n'est accordée qu'aux épargnants disposant d'un Livret bleu au Crédit Mutuel (ou encore d'un Livret A des Caisses d'Épargne et de la Poste).

diatement intégralement affectée à ces nouveaux emplois à partir de 1991.

3. L'avantage concurrentiel

- (100) Si la compensation reçue par le Crédit Mutuel au titre de la mission de service public, sous la forme de la commission de collecte versée par la CDC, excède les coûts nets de ce service public (prenant en compte l'ensemble des bénéfices et coûts liés à l'accomplissement de cette mission), le Crédit Mutuel bénéficie d'un avantage concurrentiel sur les autres banques dans la mesure où il obtient des ressources supplémentaires qui ne sont pas accordées aux autres banques.

4. L'évaluation du montant de l'aide d'État

- (101) Dans la mesure où les autorités françaises ont invoqué l'existence d'un service d'intérêt économique général lié au mécanisme du Livret bleu, la Commission doit s'attacher à obtenir un bilan des produits et des charges liées à l'accomplissement dudit service, pour déterminer le niveau justifié de la compensation payée par l'État.
- (102) Sont exposées en premier lieu les modalités de la prise en compte de l'ensemble des produits et des charges dans le cas particulier du Livret bleu, en deuxième lieu les principes de la construction de la comptabilité analytique du Crédit Mutuel, en troisième lieu les points de désaccord résiduels entre les experts tranchés par la Commission et en quatrième lieu les résultats après prise en compte des coûts et des revenus susmentionnés, résultant de la comptabilité d'exploitation du Livret bleu.

4.1. Les modalités de la prise en compte de l'ensemble des produits et des charges liés aux encours du Livret bleu

a) Le solde des produits et charges liés aux encours du Livret bleu

- (103) Le mécanisme financier relatif au Livret bleu du Crédit Mutuel doit être évalué au regard de l'économie d'ensemble de ce régime d'épargne, c'est-à-dire qu'il faut prendre en compte la totalité des coûts et des bénéfices résultant du système, en particulier des bénéfices tirés directement de l'utilisation des encours collectés grâce à la mission de distribution de ce produit d'épargne déficitaire.
- (104) Afin de rendre plus facile l'analyse des effets directs, il est utile de rappeler quelques éléments de l'économie comptable du Livret bleu pour le Crédit Mutuel. Adossés aux encours des dépôts sur Livret bleu (figurant au passif), on distingue trois types d'actifs:

- les encours versés à la CDC (conformément à la centralisation des encours à la CDC),
- les emplois d'intérêt général (EIG),
- les emplois libres.

Le système est caractérisé, pour les postes de passif du bilan, par des charges d'intérêts réglementés par l'État (taux fixes révisables donc relativement peu volatils), du côté de l'actif par des produits d'intérêts variables sur les emplois d'intérêt général (EIG) et sur les emplois libres, et la commission de collecte fixe versée par la CDC. Le tableau 2 résume de façon schématique les principaux éléments du compte de résultat du Livret bleu.

(105)

Tableau 2

Schéma du compte de résultat du Livret bleu

Compte de résultat Livret bleu	
Charges	Produits
Intérêts nets sur Livret bleu (3 %)	Commission CDC [3 % ^(a) + 1,3 %]
	Marge sur EIG (var.)
	Marge sur emplois libres (var.)

^(a) En juillet 2001.

- (106) La Commission a analysé le système dans sa globalité pour évaluer l'ensemble des avantages économiques obtenus par le Crédit Mutuel grâce au Livret bleu. L'État accorde tout d'abord via la CDC une commission de collecte au Crédit Mutuel pour l'accomplissement de la mission de collecte. Dans la mesure où le Livret bleu apporte au Crédit Mutuel des avantages économiques supplémentaires à la commission de collecte de la CDC, il faut aussi en tenir compte.
- (107) Dans la mesure où la somme des avantages économiques qu'il est possible d'évaluer comptablement (commission de collecte plus produits de gestion) excède le cas échéant les coûts engagés (y compris une marge commerciale normale) par le Crédit Mutuel pour la collecte et la gestion des dépôts, l'État autoriserait une surcompensation des coûts de distribution du Livret bleu par le biais de la commission de collecte trop élevée. Pour parvenir à une telle évaluation, il est indispensable de prendre en compte l'ensemble des avantages économiques retirés de la distribution du Livret bleu ainsi que l'intégralité des produits et charges liés au système du Livret bleu et aux actifs auxquels les passifs sont adossés, et cela pour deux raisons essentielles.
- (108) — Premièrement, la Cour rappelle qu'il convient d'évaluer les aides en se fondant sur leurs effets. Il faut observer que le Livret bleu génère des revenus qui ne se limitent pas aux produits générés par les EIG ou la centralisation à la CDC. Les dépôts du Livret bleu ont permis au Crédit Mutuel de se procurer une ressource dans des conditions plus avantageuses que cela n'aurait été le cas par un simple refinancement sur les marchés financiers, et de réaliser des profits en utilisant cette ressource, par exemple, pour des emplois d'intérêt général obligatoires ou pour toutes les activités libres⁽³³⁾. L'État a le devoir de réduire le montant des ressources qu'il verse pour l'accomplissement de cette mission, si le Crédit Mutuel en retire des bénéfices sur d'autres plans.
- (109) Les revenus des EIG sont à prendre en compte en tout état de cause puisqu'ils font partie intégrante des obligations imposées par l'État dans le cadre du système Livret Bleu. Il est, en outre, à noter qu'exclure certains emplois bénéficiaires conduirait à une absurdité: l'État devrait compenser les pertes sur certains emplois alors même que des bénéfices suffisants seraient réalisés sur d'autres emplois à l'intérieur du système Livret bleu et ne seraient pas pris en compte.
- (110) La situation est moins évidente pour les emplois libres, qui ont enregistré une perte d'environ 1 MdF sur la période examinée. Ils pèsent de ce fait sur le budget de l'État qui, en absence de ces emplois, aurait connu une situation équilibrée nécessitant une commission de collecte réduite d'autant. La Commission a estimé toutefois que les coûts nets des emplois libres sont à inclure.
- (111) La mission du consultant indépendant a donc porté sur l'évaluation de la comptabilité analytique du Livret bleu (charges et aussi produits des emplois auxquels les ressources sont adossées) et l'analyse de la cohérence des données apportées par le Crédit Mutuel. Dans cette perspective, le consultant a été chargé d'identifier l'ensemble des avantages liés aux produits réalisés sur les actifs adossés au Livret bleu et aux coûts des ressources (différents de coûts normaux de marché). Après déduction d'une marge normale de rentabilité appelée «coût des fonds propres»⁽³⁴⁾ par les experts, le bénéfice résiduel (venant de la commission versée par l'État) peut être constitutif d'une aide d'État incompatible, car l'État aurait dû payer au Crédit Mutuel une rémunération moins élevée du service de la collecte correspondant aux coûts nets et non une surcompensation.
- (112) — Deuxièmement, le Crédit Mutuel a mentionné dans le cours de la procédure un grand nombre de contraintes ou particularités dans la gestion du Livret bleu (voir la partie III pour la présentation des arguments du Crédit Mutuel). L'approche retenue par la Commission permet de trancher ces problèmes au vu de la comptabilité, donc sur la base de la pratique. Elle permet d'évaluer concrètement le poids financier réel de ces contraintes à partir des données passées de gestion comptable du Livret bleu.
- (33) En d'autres termes, si le Crédit Mutuel avait dû se procurer des ressources analogues en terme de stabilité sur le marché interbancaire, il aurait supporté des charges de refinancement plus importantes. Le monopole de distribution du Livret bleu a donc eu aussi pour effet de réduire les charges normales de la banque. Il est donc nécessaire de prendre en compte l'ensemble des charges liées aux dépôts (majoration des charges due à la collecte, mais aussi minoration des charges normales due au coût inférieur de cette ressource), et l'ensemble des produits des actifs auxquels sont adossés les dépôts, y compris les encours libres.
- (34) La prise en compte d'un coût des fonds propres mesurant la rentabilité des activités permet de distinguer dans les résultats du Livret bleu la part qui correspond à une rémunération normale des fonds propres (donc des sociétaires) de la part qui excède la rentabilité moyenne de la banque. Voir à la section V, titre 4.4, l'analyse du coût des fonds propres.

b) Quelques précisions techniques

- (113) La collecte d'épargne dans le cadre du Livret bleu présente en outre des caractéristiques économiques spécifiques qui la distinguent fondamentalement de la collecte normale de dépôts pour une banque.
- (114) La nature et la fiscalité spécifique du Livret bleu permettent d'amortir l'impact de la variation des taux d'intérêt sur des mouvements de réallocation de l'épargne, et cette forme d'épargne s'avère moins volatile que les placements à des taux de marché. Le comportement des épargnants est en premier lieu influencé par le niveau du taux net du Livret bleu par rapport aux placements alternatifs présentant le même degré de risque ou liquidité: le taux net du Livret bleu est plus élevé que celui du Livret B (fiscalisé). Toutes choses égales par ailleurs, comme les placements à taux de marché sont frappés par l'impôt, ils doivent présenter un rendement brut sensiblement plus élevé pour être préférés au placement sur livret.
- (115) Le comportement des épargnants obéit aussi en second lieu à des paramètres sociologiques et psychologiques tout à fait spécifiques dans le cas des livrets défiscalisés. Dans la mesure où le rendement du Livret bleu est fixé par l'État, les épargnants lui accordent une plus grande confiance. La sélection de ce type d'épargnants permet d'atteindre un résultat relativement paradoxal: alors qu'il s'agit du «placement rémunéré» le plus liquide, il s'agit aussi de l'un des moins volatils.
- (116) Historiquement, cette confiance accordée par les épargnants a pu permettre aux pouvoirs publics de fixer des taux de rémunération nets d'inflation faibles. Même dans le contexte de rendements beaucoup plus élevés des placements de marché, le mouvement de décollecte a été d'une ampleur très limitée au cours des années 90 ⁽³⁵⁾.
- (117) En tout état de cause, la singularité de ce mode de collecte de ressources, comparé au refinancement sur le marché interbancaire ou les marchés financiers, nécessite d'évaluer concrètement les bénéfices retirés par le Crédit Mutuel de la gestion de l'ensemble de ces encours, ce qui ne peut être effectué qu'au travers de la comptabilité analytique du réseau.
- (118) Les travaux du consultant de la Commission tiennent compte des différents coûts et produits du mécanisme pour le Crédit Mutuel, en séparant l'analyse en trois parties, selon l'affectation des ressources collectées: les ressources centralisées à la CDC, affectées aux EIG ou libres. La méthode retenue par le consultant permet de également répondre à l'argument du Crédit Mutuel, selon lequel le système comporte une charge ⁽³⁶⁾ pour le Crédit Mutuel dans la mesure où il doit verser à l'État les revenus fiscaux ⁽³⁷⁾. La méthode permet aussi de prendre en compte une rémunération normale des fonds propres.

c) La question des effets induits de produit d'appel

- (119) L'analyse des effets du mécanisme du Livret bleu doit prendre en compte, pour déterminer les coûts nets et le niveau approprié de ressources versées en compensation par l'État, outre les avantages directs susmentionnés, les avantages et les coûts éventuels induits dérivés du mécanisme du Livret bleu, si ces effets ont une incidence significative.
- (120) Le droit exclusif de distribution d'un produit d'épargne attractif par sa défiscalisation serait susceptible, selon les plaignants, de permettre au Crédit Mutuel d'attirer et de fidéliser une clientèle, à laquelle le réseau est ensuite en mesure de vendre d'autres produits ou services bancaires (crédits, placements financiers, assurances, etc.). La diffusion croissante des placements financiers et des produits d'assurance par les guichets bancaires montrerait les avantages dont ceux-ci disposent. Si, par ailleurs, le marché du produit était caractérisé par une asymétrie d'information entre le vendeur et l'acheteur, comme c'est notamment le cas pour les produits financiers, la notoriété de l'établissement pour la distribution de produits de qualité ou avantageux pour le client deviendrait déterminante. Dans cette situation, le fait de distribuer un produit avantageux, comme le Livret bleu, pour attirer le client pourrait constituer un avantage pour l'éta-

⁽³⁵⁾ Au cours des années 90, on observe une seule année de décollecte significative en 1993 pour le Livret bleu (- 4 %). La décollecte a été plus sensible pour le Livret A: en 1996 (- 10 %) et en 1999 (- 8 %). La collecte devrait être à nouveau positive en 2001.

⁽³⁶⁾ Le Crédit Mutuel affirme avoir contribué, entre 1975 et 1996, au budget de l'État au titre de la prise en charge pour le compte des épargnants de la fiscalisation partielle du Livret bleu à hauteur de [...] MdF. On sait que cette charge a été «neutralisée», en tout état de cause à partir de 1991, par la CDC.

⁽³⁷⁾ Il est à noter qu'un coût du même type est indirectement à la charge des autres banques qui, dans la fixation des taux d'intérêt (bruts) sur les dépôts doivent tenir compte des rendements des autres produits comparables et du fait que l'épargnant compare les taux nets d'impôt, ce qui a pour effet de pousser les banques à rehausser les taux bruts pour répondre à la concurrence des produits défiscalisés. Dans le nouveau régime de centralisation complète auprès de la CDC, les ressources collectées sur le Livret bleu sont entièrement défiscalisées.

blissement, car cela permet de cibler plus facilement la clientèle ⁽³⁸⁾. En d'autres termes, le droit pourrait engendrer les mêmes effets que de coûteuses actions de *marketing* ou la distribution d'un produit à perte destiné à attirer la clientèle.

(121) Les documents apportés par les plaignants présument de l'existence d'effets de produit d'appel, mais n'en démontrent pas formellement l'existence et ne parviennent pas davantage à évaluer précisément l'incidence financière de ces effets.

(122) S'agissant des études du cabinet Glais, la Commission observe que le Crédit Mutuel peut à bon droit affirmer que ces analyses statistiques n'apportent aucune preuve certaine quant à un effet de produit d'appel quantifiable.

(123) Trois évaluations subjectives ont été proposées dans les observations des plaignants. Tout d'abord, compte tenu du fait que les autres banques ont offert de distribuer le Livret bleu sur la base d'une commission de 1 %, les plaignants proposent un ordre de grandeur approximatif de cet avantage pour le présent et pour l'avenir ⁽³⁹⁾ en calculant par différentiel avec le niveau de la commission perçue par le Crédit Mutuel, soit 0,3 %, ce qui correspond à environ 300 MF par an. Toutefois, rien ne permet de prouver que les concurrents du Crédit Mutuel peuvent accomplir cette mission dans les mêmes conditions à ce niveau de rémunération.

(124) Dans la deuxième méthode proposée par les plaignants, l'avantage dont le Crédit Mutuel a bénéficié dans le passé peut être mesuré en se référant à la croissance de ses parts de marché. Une telle méthode d'évaluation de l'aide ne peut être retenue, car elle se base sur le postulat que les gains de parts de marché sont uniquement dus au Livret bleu, ce postulat n'étant étayé par aucun élément objectif.

(125) La troisième évaluation du droit exclusif de distribution se fonde sur le manque à gagner fiscal induit par la

défiscalisation du Livret bleu. Si le Crédit Mutuel avait souhaité distribuer sans défiscalisation un livret d'épargne en offrant quelle que soit la situation fiscale des épargnants le même rendement net que le Livret bleu, il aurait effectivement assumé un coût d'opportunité égal au montant de l'impôt notionnel (potentiellement) acquitté par les épargnants. Selon les plaignants, l'avantage fiscal cumulé de l'ordre de 4,5 MdF sur la période 1991-1997 doit être considéré comme ayant apporté au Crédit Mutuel des avantages induits du même montant. Ce raisonnement ne peut être retenu, car le Crédit Mutuel n'aurait très vraisemblablement pas distribué le Livret bleu dans les mêmes conditions s'il avait dû assumer intégralement le coût de la défiscalisation, qui bénéficie du reste directement aux sociétaires.

(126) Les avantages possibles en question sont difficiles à démontrer et à quantifier. L'avantage économique direct retiré de l'exploitation du Livret bleu est directement mesurable à partir de la comptabilité du Livret bleu. En revanche, l'avantage économique induit par la vente d'autres produits ou services aux clients fidélisés par le Livret bleu serait observable dans la comptabilité analytique de ces autres produits, s'il était immédiatement possible de distinguer ce qui est vendu aux clients fidélisés ou attirés au Crédit Mutuel par le Livret bleu et ce qui est vendu aux clients venus au Crédit Mutuel pour d'autres motifs. Pour ces raisons, l'évaluation des effets induits n'a pu être réalisée par le consultant de la Commission en suivant la méthode comptable applicable pour évaluer l'ensemble des avantages économiques directs tirés du Livret bleu.

(127) Les tentatives d'évaluation plus sophistiquées par le consultant de la Commission n'ont pas été couronnées de succès. La Commission n'a pas pu obtenir une évaluation raisonnable de l'impact financier théorique de ces effets. La présente décision se fonde donc exclusivement sur les conclusions obtenues dans le cadre de l'évaluation de la comptabilité analytique du Livret bleu.

4.2. La construction de la comptabilité analytique du Livret bleu

⁽³⁸⁾ L'avis du Conseil de la concurrence n° 96-A-12 du 17 septembre 1996 reprend aussi l'argument selon lequel un livret défiscalisé «place les établissements qui le distribuent en situation privilégiée pour offrir d'autres produits».

⁽³⁹⁾ Dans un contexte de centralisation complète des encours du Livret bleu à la CDC. Ce raisonnement subjectif ne peut pas être transposé au passé, puisque les encours n'étaient pas intégralement centralisés à l'époque.

(128) Avant de présenter les résultats de l'analyse menée par le consultant de la Commission, une remarque méthodologique s'impose. Les travaux d'estimation du consultant se sont heurtées à l'absence d'une véritable comptabilité analytique du Livret bleu et d'un traitement homogène de la comptabilité de chaque fédération du Crédit

Mutuel. Ensuite, toute la reconstruction comptable est fondée sur la structure comptable d'une année (1996), les autres années ayant été extrapolées à partir de cette structure. Elle est fondée en second lieu sur un sondage sur un échantillon de fédérations, dont les ratios de gestion sont ensuite extrapolés au produit net bancaire de la confédération. C'est la meilleure estimation dont la Commission peut disposer à l'issue de quatre expertises contradictoires (voir la description de la procédure à la section I).

(129) Les experts ont rencontré des difficultés importantes pour la reconstitution de la comptabilité analytique du Livret bleu, ainsi qu'en témoignent les importants écarts d'estimation des premières expertises. Les données comptables se sont avérées peu homogènes entre les différentes fédérations, qui disposent d'une complète autonomie juridique et comptable. Le rôle de la confédération a été plus celui d'une instance de coordination politique que celui d'une instance de gestion, tout au moins jusqu'au début des années 90. En 1991, le système du Livret bleu a été profondément modifié et à partir de cette année les paramètres caractérisant l'activité et le périmètre du Crédit Mutuel sont suffisamment stables pour appliquer la même méthode d'analyse comptable sur toute la période 1991-2000.

(130) L'analyse juridique de la nature de l'aide provenant du Livret bleu a fait apparaître en cours de procédure qu'il s'agissait d'une aide nouvelle depuis la fin de 1975. S'est alors posée la question du calcul de l'aide pour la période couvrant les années 1976-1990. Deux facteurs ont dû être pris en compte pour la mise en œuvre pratique de cette évaluation:

— on peut considérer que la méthode utilisée pour les années 1991-2000, en dépit de ses faiblesses, présente une robustesse suffisante pour parvenir à une évaluation raisonnable de l'aide, mais il est impossible de l'extrapoler à la période antérieure aux années 90, car elle est fondée sur la structure des fédérations et des activités de l'année 1996. En effet, au cours des années 70 et 80, des fédérations ont vu leur périmètre se modifier, certaines ont pu aussi fusionner. La structure résultant du sondage de 1996 n'est donc pas applicable. Et plus on s'éloigne dans le temps de l'année 1996, plus ses résultats sont approximatifs,

— la seule alternative serait la mise en place d'un autre ou de plusieurs autres sondages pour la période ancienne. Cette possibilité semble en pratique déraisonnable: les données comptables pour des dates aussi anciennes sont difficiles à obtenir et à traiter, la mémoire des services comptables ayant en grande

partie disparu. La vérification matérielle des pièces comptables est rendue très difficile. Or la technique du sondage ne peut donner de bons résultats que si les données sondées ne prêtent absolument pas à caution.

En conclusion, l'absence de comptabilité analytique au niveau de la confédération a conduit à limiter la reconstitution comptable à la période qui débute avec l'exercice comptable de 1991. Il est apparu que le calcul du résultat comptable du Livret bleu ne pourrait se fonder sur une méthode d'évaluation satisfaisante pour la période la plus ancienne (1976-1990). La Commission a donc limité le calcul de l'aide à la période 1991-2000.

(131) Les travaux du consultant de la Commission tiennent compte des différents coûts et produits du mécanisme pour le Crédit Mutuel, en séparant l'analyse en trois parties, selon l'affectation des ressources collectées: les ressources centralisées à la CDC, affectées aux EIG ou aux emplois libres. La méthode retenue par le consultant permet également de répondre à l'argument du Crédit Mutuel, selon lequel le système comporte une charge ⁽⁴⁰⁾ pour le Crédit Mutuel dans la mesure où il doit verser à l'État des prélèvements fiscaux. La méthode permet aussi *in fine* de prendre en compte une rémunération normale des fonds propres.

(132) Il convient dans un premier temps de décrire succinctement le cadre méthodologique de construction de la comptabilité analytique du Crédit Mutuel. L'ensemble des activités du Crédit Mutuel est découpé en cinq métiers:

— l'épargne (à l'intérieur duquel on distingue trois activités: la collecte de dépôts sur Livret bleu, la collecte des autres dépôts, et les autres formes d'épargne),

— le crédit,

— l'assurance (IARD),

— la gestion des moyens de paiement,

⁽⁴⁰⁾ Le Crédit Mutuel affirme avoir contribué, entre 1975 et 1996, au budget de l'État au titre de la prise en charge pour le compte des épargnants de la fiscalisation partielle du Livret bleu à hauteur de [...] MdF. On sait que cette charge a été en réalité «neutralisée», en tout état de cause à partir de 1991, par la CDC.

- la gestion de la trésorerie et des opérations sur titre,
- le fonds de roulement.

(133) La construction de la comptabilité analytique revient à évaluer la part des produits, et ce qui est beaucoup plus difficile la part des frais généraux, que l'on peut affecter à chacun de ces métiers. Toute la construction est évidemment très sensible à des hypothèses relevant des choix d'affectation des résultats et des coûts de la banque. Dans ce cadre, le rôle du consultant et donc celui de la Commission se limite dans une large mesure à contrôler les incohérences internes de la construction proposée ou des correctifs ajoutés *a posteriori* à cette construction.

(134) Suite à la première évaluation du résultat de comptabilité analytique du Livret bleu fournie par le Crédit Mutuel (et «certifiée» par les auditeurs de Mazars et Guérard), une nouvelle estimation a été effectuée par le consultant de la Commission. Le Crédit Mutuel a sollicité les services des auditeurs d'Arthur Andersen pour une revue complète de la méthodologie et des données comptables permettant d'établir le compte d'exploitation du Livret bleu. Arthur Andersen a retenu la même construction du compte d'exploitation du Livret bleu. En revanche, deux modifications relatives au traitement et aux données utilisées ont été introduites par rapport aux études précédentes ainsi que trois correctifs *ad hoc*:

- i) l'extension de l'échantillon d'origine utilisé par le Crédit Mutuel à deux nouvelles fédérations, [...] et [...];
- ii) l'affinement des clefs d'affectation des frais (généraux) de relation commerciale après-vente;
- iii) les correctifs *ad hoc* sont relatifs à la méthode de correction de la surpondération de l'activité IARD dans l'échantillon, la méthode de calcul du coût des fonds propres et l'introduction d'un coût de couverture de la responsabilité des sociétaires.

(135) Le consultant de la Commission avait déjà utilisé pour son évaluation un échantillon élargi au [...]. Il a, par conséquent, contrôlé les modalités d'incorporation des nouvelles données du [...] et a validé l'utilisation des données de l'échantillon élargi. Si l'échantillon constitué à l'origine par le Crédit Mutuel représentait [...] des frais généraux du groupe, après intégration des deux plus importantes fédérations régionales du Crédit Mutuel, l'échantillon représente désormais [...] des frais généraux du groupe.

(136) Un point de désaccord entre l'évaluation initiale du Crédit Mutuel et celle du consultant portait sur l'imputation des frais généraux au titre de la relation clientèle après-vente. Après certaines améliorations apportées par Arthur Andersen, le Crédit Mutuel et le consultant se sont accordés sur une méthode commune d'imputation des frais généraux.

(137) Au stade de la constitution de l'échantillon, du choix des données comptables et leur traitement dans le compte d'exploitation du Livret bleu, l'évaluation d'Arthur Andersen et celle du consultant de la Commission sont concordantes. Les seuls points de désaccord concernent les correctifs *ad hoc* susmentionnés retenus par Arthur Andersen. Dans un premier temps, la Commission tranchera les derniers points de désaccord ayant subsisté entre le consultant de la Commission et le Crédit Mutuel. Dans un second temps, elle présentera les différentes évaluations des résultats du compte du Livret bleu par type d'emploi des ressources collectées.

4.3. Les points de désaccord entre le consultant et le Crédit Mutuel

(138) La mission d'examen par le consultant de la Commission des travaux d'Arthur Andersen n'ayant pas pu aboutir à un accord entre le consultant et le Crédit Mutuel, il appartient à la Commission de trancher entre les propositions du consultant indépendant et celles des auditeurs d'Arthur Andersen mandatés par le Crédit Mutuel.

a) La méthode de correction de la surpondération de l'activité IARD dans l'échantillon

(139) Au stade de la description de l'échantillon final, Arthur Andersen propose deux statistiques visant à juger de la «représentativité» de l'échantillon en terme de proportion des frais généraux affectés aux différents métiers. En d'autres termes, il s'agit de contrôler si l'allocation des frais généraux aux différents métiers est dans l'échantillon conforme à celle de la population totale (c'est-à-dire de l'ensemble des fédérations du groupe Crédit Mutuel). Le postulat de base est que les métiers devraient être

représentés dans les mêmes proportions (mesurées là encore en terme de frais généraux) que dans la population totale pour avoir un échantillon parfaitement «représentatif».

(140) La statistique construite consiste à comparer la part des frais généraux totaux dans l'échantillon [...] avec la part des frais généraux du métier épargne dans l'échantillon [...]. La différence entre les deux pourcentages peut apparaître suffisamment faible pour que cet écart soit considéré comme statistiquement admissible au titre de la fluctuation d'échantillonnage inhérente à la technique du sondage ⁽⁴¹⁾, et Arthur Andersen peut être fondé à juger cet écart «cohérent». Bien que le texte ⁽⁴²⁾ d'Arthur Andersen ne soit pas très explicite, la statistique signifie que sur l'ensemble des frais généraux alloués au métier épargne, [...] sont affectés à (décomptés dans) l'échantillon de référence ⁽⁴³⁾. Retenons donc la conclusion d'Arthur Andersen à ce stade: la construction de l'échantillon présente une structure acceptable pour ce qui est du métier épargne, donc *a fortiori* de l'activité Livret bleu. En conséquence, les statistiques construites pour le Livret bleu ne sont pas susceptibles d'être biaisées par des problèmes de structure de l'échantillon.

(141) Une statistique analogue est construite pour le métier IARD. «L'échantillon [...] qui représente [...] du total des frais généraux, représente [...] des commissions IARD perçues» ⁽⁴⁴⁾. On peut être en accord avec la première partie du constat qu'en tire Arthur Andersen: le métier IARD semble surreprésenté dans l'échantillon et, partant de là, certaines statistiques relatives au métier IARD tirées de l'échantillon peuvent être biaisées.

⁽⁴¹⁾ Quand bien même il ne s'agit pas d'un «vrai» sondage aléatoire.

⁽⁴²⁾ «En ce qui concerne la part des frais généraux affectée au métier de l'épargne, on note que l'échantillon de référence représente de l'ordre de [...] du total des frais généraux, et environ [...] des frais généraux alloués à l'épargne, ce qui nous semble cohérent» (c'est nous qui soulignons), extrait du rapport d'Arthur Andersen «Mission Livret bleu», p. 29.

⁽⁴³⁾ Le complément d'information présenté par Arthur Andersen dans une note du 8 février 2001 mentionne à cet égard: «Par exemple sur l'année 1996, ces poids respectifs [de l'échantillon] sont les suivants: part de l'épargne (encours): [...]». Ce pourcentage que nous interprétons comme la part de l'encours d'épargne figurant dans l'échantillon est exactement identique à la part des frais généraux, ce qui suggérerait une parfaite adéquation dans l'échantillon entre le volume d'épargne et le volume des frais généraux affectés à cette épargne. Ajoutons qui plus est que la méthode de construction de l'échantillon suivie utilise des clefs de répartition pour la plupart fondées sur l'année 1996 (p. 4, *ibid.*). Il y a donc tout lieu de penser que cette proportion est très proche sinon la même pour les autres années.

⁽⁴⁴⁾ P. 32, *ibid.*

(142) Arthur Andersen en déduit ⁽⁴⁵⁾ que cette surreprésentation de l'activité IARD implique une allocation trop importante de frais de gestion à l'activité IARD dans l'échantillon ⁽⁴⁶⁾, et qu'il convient de réduire ces frais en les réallouant aux autres métiers. La seconde déduction apparaît incorrecte: il est très probable que les frais de gestion alloués à l'IARD dans l'échantillon soient justement proportionnés par rapport aux produits du métier ⁽⁴⁷⁾. Or, Arthur Andersen a effectivement relevé que les produits (commissions IARD) sont surreprésentés dans l'échantillon (considérant 141). Diminuer les frais IARD sans corriger les produits IARD a pour conséquence immédiate de fausser le compte d'exploitation de l'IARD de l'échantillon (pas assez de charges pour un même volume de produits) ⁽⁴⁸⁾, mais aussi de biaiser le compte d'exploitation de l'épargne si une part des frais IARD sont réaffectés à l'épargne (trop de frais IARD et épargne pour un même volume de produits épargne).

(143) Postulant que trop de frais de gestion sont alloués à l'IARD et pas assez aux autres métiers, Arthur Andersen propose ensuite de corriger cette surreprésentation par une méthode *ad hoc*. Un échantillon fictif «hors IARD» est constitué sur la base du précédent en excluant totalement l'activité IARD. Le consultant a observé (sans être démenti) que les frais de gestion relatifs à l'IARD ont en

⁽⁴⁵⁾ «... [...] des commissions IARD reçues. D'où une certaine distorsion, qui, sans correction particulière, conduirait à allouer au métier IARD une part de frais généraux trop importante par rapport aux autres métiers» (p. 32, *ibid.*) On peut noter le flou de la rédaction.

⁽⁴⁶⁾ En réalité, cette première déduction n'a rien d'évident. On peut avoir des doutes quant au fait que la surreprésentation du métier assurance ait pour conséquence directe de biaiser le calcul du résultat de comptabilité analytique du métier assurance. Une allocation au métier assurance de frais généraux plus importante dans l'échantillon est la contrepartie de produits plus importants eux aussi (constatés par Arthur Andersen sous la forme de la part des commissions IARD ou chiffre d'affaire IARD). Certes, on peut concevoir que le résultat soit «amplifié» (majoré selon un facteur multiplicatif donné) puisque l'extrapolation de l'échantillon conduira à considérer que le Crédit Mutuel a une activité correspondant au métier plus importante qu'elle ne l'est en réalité. Mais il n'existe pas forcément de biais directionnel (au sens statistique), c'est-à-dire d'erreur sur le résultat dans un sens précis (majoration ou minoration systématique), dans la mesure où, si les frais de gestion sont majorés, les produits du métier en question peuvent aussi être majorés (par exemple, plus de primes d'assurance perçues).

⁽⁴⁷⁾ Dans le cas contraire, si des frais trop importants sont alloués par rapport aux produits, cela signifierait que la comptabilité analytique est fautive et a été mal construite.

⁽⁴⁸⁾ La note méthodologique du 13 septembre 2001 n'aborde à aucun moment cette question centrale. Ce que les experts cherchent à estimer c'est le solde du compte d'exploitation (produits – charges), non les charges prises isolément.

pratique été pour la plus grande partie ventilés sur les autres métiers. Un échantillon «théorique» est constitué en combinant, avec une pondération variable selon l'année, l'échantillon vrai et l'échantillon «hors IARD», de façon à obtenir une structure IARD/non IARD identique à celle constatée sur la population totale (l'ensemble du groupe).

b) La Commission ne peut retenir la correction proposée pour trois raisons

- i) Le constat d'un biais de surreprésentation du métier IARD dans l'échantillon ne signifie nullement que les frais de gestion alloués au métier épargne sont insuffisants

(144) En effet, la variable d'intérêt dans le cadre de la construction de la comptabilité analytique du Livret bleu est bien la répartition des frais de gestion au métier épargne, non à l'IARD ⁽⁴⁹⁾. Or, Arthur Andersen conclut que la statistique qu'il a prise comme référence suggère qu'il n'y a pas de biais dans la répartition des frais de gestion au métier épargne dans l'échantillon. En d'autres termes, il est illogique de conclure que le biais de la surreprésentation du métier IARD doit conduire à réallouer des frais de gestion au métier épargne alors que le premier raisonnement concluait qu'il n'y avait pas de biais de surreprésentation du métier épargne.

(145) En réalité, il faut comprendre que s'il existe une plus forte représentation du métier IARD dans l'échantillon, ce sont les autres métiers (crédits, gestion des moyens de paiements, gestion titres) qui sont plus faiblement représentés dans l'échantillon que dans la population totale. Mais la première statistique a montré que tel n'était pas le cas du métier épargne.

⁽⁴⁹⁾ Le Crédit Mutuel a transmis à la Commission un document d'Arthur Andersen du 13 septembre 2001 qui revient sur ce problème. Cette note omet de préciser qu'il s'agit de l'élaboration d'un compte d'exploitation (la question de l'allocation des produits correspondant aux charges sous forme de frais généraux n'est absolument pas envisagée), et que la variable d'intérêt est celle de l'allocation des frais généraux à l'épargne. Les deux experts concernés n'ont donc pas pu se prononcer au fond sur l'adéquation de la méthode statistique choisie par rapport à la variable que l'on cherche à estimer. Il faut observer qu'une méthode statistique de correction acceptable pour améliorer un estimateur est susceptible de dégrader la qualité d'un autre estimateur.

- ii) La méthodologie employée n'est pas valide d'un point de vue statistique

(146) Il peut être concevable d'améliorer d'un point de vue statistique la qualité des statistiques tirées de l'échantillon (en réduisant la variance des estimateurs) en calant l'échantillon sur la structure par métier de la population totale, que l'on considère la structure des produits nets bancaires (PNB) ou celle des frais de gestion. La méthode proposée par le Crédit Mutuel et retenue par Arthur Andersen ⁽⁵⁰⁾ n'a en revanche aucun fondement statistique et introduit de multiples biais. Le professeur Tillé, consulté seulement sur la question de la structure de l'échantillon pour l'IARD (alors que ce qui nous intéresse est celle relative à l'épargne), avertit avec prudence des conséquences de la méthode proposée: «la modification de la procédure d'estimation modifie les proportions pour tous les métiers», donc la proportion de l'épargne. Il est clair que si initialement il n'y a pas surpondération («biais») des frais pour l'épargne (comme semble le prouver la statistique proposée par Arthur Andersen), la correction introduit cette surpondération, et biaise au sens statistique propre la statistique de notre variable d'intérêt.

- iii) La méthodologie employée a pour résultat de réallouer arbitrairement des frais de gestion au métier épargne

(147) Ainsi que l'a relevé le consultant, dans l'échantillon théorique hors IARD, les frais de gestion IARD ont été artificiellement attribués aux autres métiers alors que l'exercice de comptabilité analytique a précisément pour but d'identifier les frais relevant de l'un ou l'autre métier. Même combiné en proportion variable avec le véritable échantillon ⁽⁵¹⁾, le résultat atteint (et recherché) est d'allouer arbitrairement des frais de gestion du métier IARD aux autres métiers. En outre, il ne fait aucun doute que diminuer artificiellement les charges affectées à ce métier sans corriger dans la même proportion les produits qui correspondent au même échantillon de fédérations a pour effet de fausser le solde comptable des produits et charges.

(148) Il faut souligner que, si la méthodologie proposée était valide, elle aurait aussi dû être appliquée au métier

⁽⁵⁰⁾ Non sans précaution de langage: «cette méthodologie peut apparaître critiquable d'un point de vue théorique. Toutefois, l'absence de toute correction nous semble encore plus contestable». Nous ne commenterons pas la seconde partie de la phrase à la lumière des développements précédents.

⁽⁵¹⁾ Selon des proportions calculées en fonction de la structure IARD de la population totale.

épargne (lui aussi surreprésenté). Le résultat aurait été cette fois une minoration significative des frais de gestion alloués à l'épargne et, par voie de conséquence, une majoration du résultat du Livret bleu. Il n'est donc pas surprenant que le Crédit Mutuel ait préféré appliquer arbitrairement la correction au métier IARD. On peut aussi observer que la statistique d'origine utilisée par Arthur Andersen montrerait après correction une proportion de frais de gestion alloués au métier épargne encore plus forte dans l'échantillon (en utilisant évidemment les montants de frais de gestion résultant de la combinaison échantillon vrai et échantillon sans IARD décrite ci-dessus), donc une surreprésentation des frais de gestion épargne dans l'échantillon, cette fois à coup sûr plus importante que la surreprésentation des produits du métier épargne. Cette correction conduit donc à l'apparition d'un biais, cette fois parfaitement identifiable, dans le calcul du résultat de comptabilité analytique pour toutes les composantes du métier épargne.

- (149) En conclusion, la Commission ne peut que rejeter, en suivant le consultant, la correction proposée dans la mesure où elle est non fondée et fausse le compte d'exploitation du Livret bleu.

c) La méthode de calcul de la rentabilité des fonds propres

- (150) La construction de la comptabilité analytique permet de tenir compte de la réalisation d'une marge normale sur les différentes activités. Dans le cas du secteur bancaire où les marges par rapport au produit net bancaire (PNB) n'ont pas la même signification que dans celui d'autres types d'activités, le résultat est évalué dans le cas d'espèce à l'aide du concept de coût des fonds propres. L'expression de «coût» peut prêter à confusion: il ne s'agit pas d'une charge comptable, mais bien d'un coût (économique) d'opportunité⁽⁵²⁾ qui mesure la rentabilité d'une activité donnée. Pour calculer le bénéfice dégagé sur l'activité Livret bleu qui excède le résultat qui correspondait à une rentabilité normale de l'activité, il est donc nécessaire de retrancher du bénéfice un «coût des

fonds propres» qui représente la réalisation d'une marge normale sur l'activité⁽⁵³⁾.

- (151) La Commission considère que le niveau de rentabilité de [...] tel qu'il ressort de la comptabilité analytique interne du Crédit Mutuel⁽⁵⁴⁾, est le plus objectif dans le cas d'espèce. La Commission a accepté le taux de rentabilité que le Crédit Mutuel utilise en interne pour le calcul des coûts et des prix de ses produits. Cela signifie que l'État garantit au Crédit Mutuel la même marge de rentabilité sur l'activité Livret bleu au titre de cette mission de service public que la rentabilité visée par le Crédit Mutuel pour ses autres activités concurrentielles à risque. Ce taux de rentabilité ne fait pas intervenir l'impôt sur les sociétés payé ultérieurement et, le cas échéant, sur les bénéfices, car en comptabilité analytique seules les impositions enregistrées en charges (par exemple en charges d'exploitation) sont prises en compte et non l'impôt sur les bénéfices.

- (152) Une activité de dépôts présente un moindre risque que les activités de crédit ou d'investissement. Le taux interne de rentabilité de l'activité de dépôts est nécessairement plus faible. Or, la Commission a accepté le même taux de rentabilité pour l'activité de dépôts et d'autres activités plus risquées, en l'occurrence [...]. La prise en compte d'un taux de rentabilité identique pour la collecte des dépôts et les autres activités a pour effet

⁽⁵³⁾ Arthur Andersen a proposé, dans son rapport d'audit de septembre 2000, une nouvelle méthode de calcul du coût des fonds propres, qui a pour effet de majorer de [...] le coût des fonds propres par rapport à l'évaluation initiale par le Crédit Mutuel. Arthur Andersen propose en effet d'utiliser un taux calculé comme le ratio entre le résultat avant impôt (et après retraitement des dotations et reprises de FRBG) et les capitaux propres. Ce taux reflète mieux, selon Arthur Andersen, la rentabilité globale de la banque, alors que le Crédit Mutuel avait retenu comme coût des fonds propres le montant des dividendes effectivement distribués. Il est essentiel de prendre en considération le fait que la fixation de ce taux de rentabilité revêt un caractère politique pour la direction de la banque, puisque telle ou telle activité présentera ou non un caractère profitable selon le niveau de coût des fonds propres choisis. Arthur Andersen précise à cet égard que «[la méthode de calcul du coût des fonds propres dépend] non seulement de l'organisation des banques, mais également des objectifs de gestion fixés par la direction générale». Arthur Andersen ne critique pas dans son principe l'évaluation initiale du Crédit Mutuel jugée «globalement cohérente». La seconde méthode proposée par l'auditeur a sans ambiguïté le caractère d'une méthode alternative «préconisée» dans la mesure où la méthode du Crédit Mutuel «ne semble cependant pas complètement adaptée». Arthur Andersen abandonne complètement, dans la note du 13 septembre 2001, ces réserves de formulation. Cette note a été adressée par le Crédit Mutuel à la Commission à la suite d'une réunion lors de laquelle les services de la Commission et le consultant ont exposé les motifs pour lesquels leur évaluation se fonde sur l'évaluation initiale du Crédit Mutuel.

⁽⁵⁴⁾ Mémoire du 12 juin 1998.

⁽⁵²⁾ Supposons que le résultat après déduction du coût des fonds propres soit négatif, cela signifie que la banque aurait avantage à abandonner l'activité pour adosser les fonds propres à celles de ses autres activités qui sont bénéficiaires après prise en compte du coût des fonds propres. Toute la difficulté est bien entendu de calculer quel est le niveau de rémunération de l'actionnaire qui sert de référence (*benchmark*).

de majorer le taux de rentabilité interne accepté pour l'activité dépôts de manière disproportionnée par rapport aux risques encourus sur cette activité. En conséquence, il est impossible d'admettre l'argument du Crédit Mutuel, selon lequel ce taux de rentabilité serait trop faible dans le cas de l'activité Livret bleu.

contre [...] sur la période 1991-1998). La Commission a pris aussi note de la réserve exprimée par les auditeurs quant à la pertinence de la prise en compte de ces coûts ⁽⁵⁵⁾.

(153) Il convient de rappeler à cet égard que le Crédit Mutuel n'est pas organisé en société anonyme mais a un statut mutualiste. Les sociétaires retirent en effet des bénéfices directs sous la forme de tarifs ou de services à la clientèle qui viennent réduire le taux apparent de rentabilité de la banque. Les sociétaires étant en même temps clients, ils ont, dans une telle configuration mutualiste, un intérêt évident à retirer un profit de l'activité du Crédit Mutuel par des tarifs plus intéressants plutôt que par des bénéfices taxés. Cette stratégie de gestion n'est pas celle des banques organisées en sociétés anonymes. Le Crédit Mutuel a une organisation spécifique, il peut donc choisir une politique de rémunération des fonds propres spécifique. La Commission rejoint donc la position du consultant, et celle du Crédit Mutuel à l'origine, qui consiste à retenir le coût économique réel des fonds propres du Crédit Mutuel.

(154) La Commission considère par conséquent que le consultant indépendant est fondé à retenir le coût des fonds propres proposé initialement par le Crédit Mutuel.

d) La couverture de la responsabilité des sociétaires

(155) Le consultant a considéré que le coût de garantie des sociétaires du Crédit Mutuel sur les encours du Crédit Mutuel, imputé par le Crédit Mutuel (dans son mémoire de juin 1998) en diminution de son résultat sur le Livret bleu, n'était pas justifié puisqu'il ne s'agit pas d'une donnée de comptabilité analytique d'exploitation et que le risque en question est totalement dissocié du mécanisme du Livret bleu. Cette correction impliquait une augmentation du résultat d'exploitation du Livret bleu de [...] sur la période 1991-1998.

(156) Le rapport présenté par Arthur Andersen propose un modèle d'évaluation de ce coût plus sophistiqué et aboutit à une réduction du «coût» de cette couverture de l'ordre de 80 % du coût évalué par le Crédit Mutuel ([...]

(157) Le Crédit Mutuel a, dans une note adressée le 21 juillet 1999, reconnu qu'il n'y a pas de traduction comptable de cette couverture de responsabilité. Cependant le réseau affirme accumuler les fonds propres en quantité suffisante afin d'éviter toute mise en jeu de la responsabilité de ses sociétaires. La Commission considère que le maintien de fonds propres élevés, ainsi qu'en fait état le Crédit Mutuel, peut obéir à de toutes autres motivations, et aucun élément comptable ne permet d'identifier la part de ces fonds propres qui aurait effectivement été allouée à une telle couverture.

(158) La Commission relève qu'Arthur Andersen, dans la certification du compte du Livret bleu qui a été transmise à la Commission, a considéré que ce coût devait recevoir un traitement analogue aux charges d'exploitation parce que le Crédit Mutuel n'entend pas faire supporter ce risque à ses sociétaires dans l'hypothèse de sa survenance. L'obligation juridique dispose seulement qu'un tel coût serait à la charge de ses sociétaires. En d'autres termes, la Commission reconnaît qu'un tel risque de mise en jeu de la responsabilité des sociétaires existe, mais elle résulte des statuts et doit être comme telle acceptée par toute personne souhaitant en devenir membre comme contrepartie aux avantages découlant de l'adhésion.

(159) Une telle prise en charge de la responsabilité des sociétaires relève donc d'une décision discrétionnaire du Crédit Mutuel. L'obligation juridique est supportée par les sociétaires, le Crédit Mutuel n'a pour sa part aucune obligation de garantir ses sociétaires. Il n'est en réalité pas dans l'esprit de ses statuts que cette responsabilité soit prise en charge par l'organisme mutualiste puisque c'est précisément ce mécanisme de responsabilité qui fait sa spécificité ⁽⁵⁶⁾.

⁽⁵⁵⁾ Arthur Andersen estime ne pas «pouvoir apporter d'argument déterminant dans un sens ou dans l'autre dans [le] débat [sur la pertinence de la prise en compte d'un tel coût]» (p. 45, *ibid.*) L'appréciation d'Arthur Andersen évolue aussi sensiblement sur ce point dans la note du 13 septembre: «il nous paraît inexact de considérer qu'il s'agit d'un coût purement théorique».

⁽⁵⁶⁾ Si on appliquait le même raisonnement à des sociétés anonymes, il en découlerait manifestement une absurdité: une SA n'a pas le devoir «moral» de couvrir le risque de perte des fonds engagés par ses actionnaires à hauteur du capital souscrit.

(160) Le Crédit Mutuel a invoqué le texte de la loi bancaire du 24 janvier 1984, mais celle-ci porte sur les mécanismes de péréquation des pertes entre les fédérations de l'établissement mutualiste, et la couverture de la responsabilité personnelle des sociétaires n'est nullement visée ⁽⁵⁷⁾. Ces obligations n'ont aucun rapport avec les contraintes de rentabilité et de fonds propres mentionnées à cet égard par les autorités françaises dans leur note du 26 octobre 2001. Arthur Andersen justifie, dans une note du 13 septembre 2001, la réalité des mécanismes de solidarité au titre de la responsabilité des sociétaires par le fait que le Crédit Mutuel aurait versé aux caisses déficitaires près de [...] sur la période considérée. Ces transferts entre centres de profit qui ne sont pas propres au Crédit Mutuel mais inhérents à toute grande société nationale ou multinationale n'illustrent absolument pas une mise en jeu concrète de la responsabilité des sociétaires, mais la mise en jeu d'une péréquation entre fédérations qui se substitue à la responsabilité des sociétaires. Toutefois, la mise en œuvre de cette péréquation entre fédérations serait très insuffisante pour garantir les sociétaires contre les gros risques, ce qui prouve encore la différence de nature entre les mécanismes de péréquation et le modèle de couverture de responsabilité présenté. La Commission observe en tout état de cause que les résultats d'exploitation, le cas échéant déficitaires, des fédérations bénéficiant de ce mécanisme de péréquation sont d'ores et déjà pris en compte dans la comptabilité analytique du Livret bleu. Par conséquent, la comptabilisation d'un coût supplémentaire de mutualisation des pertes aboutirait à un double compte des pertes d'exploitation éventuelles de ces fédérations.

(161) En conclusion, la Commission considère en suivant en cela son consultant, que le Crédit Mutuel n'a pas l'obligation juridique de couvrir les risques assumés par ses sociétaires par des opérations autres que celles résultant de la mutualisation des pertes entre fédérations ⁽⁵⁸⁾, qu'aucun élément comptable ne prouve la mise en place d'une telle couverture et que, dès lors, les coûts allégués de couverture de la responsabilité des sociétaires sont purement fictifs et ne peuvent être retenus.

e) Conclusion

(162) Après examen de ces trois points de désaccord entre le consultant et le Crédit Mutuel, la Commission considère qu'il convient de retenir l'évaluation effectuée par le consultant indépendant recruté pour l'accomplissement de la mission d'évaluation de la comptabilité analytique du Livret bleu.

f) Autres précisions

(163) Conformément à la politique suivie généralement par la Commission, l'évaluation du montant de l'aide d'État ne prend pas en compte l'impôt sur les sociétés dans le calcul final du montant de l'aide.

(164) Le taux utilisé pour la capitalisation des résultats chaque année sera le taux de référence de la Commission pour la France au 1^{er} janvier de l'année.

(165)

Tableau 3

Taux de référence annuels de la Commission pour la France

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
10,61	11,00	8,93	7,94	8,22	7,01	5,83	4,77	4,76	5,70

⁽⁵⁷⁾ Les organes centraux «prennent toutes mesures nécessaires, pour garantir la liquidité et la solvabilité de chacun de ces établissements comme de l'ensemble du réseau» (article 21). Ils peuvent décider d'introduire ou de limiter la distribution d'un dividende aux actionnaires ou d'une rémunération des parts sociales aux sociétaires des établissements de crédit ou des entreprises d'investissement qui leur sont affiliés.

⁽⁵⁸⁾ Dont l'impact comptable est déjà pris en compte par l'évaluation des experts.

4.4. Les résultats du compte d'exploitation du Livret bleu

- (166) Il convient de rappeler, pour information, les résultats des différentes expertises intermédiaires ⁽⁵⁹⁾ effectuées avant l'évaluation finale du consultant qui a été retenue par la Commission.

a) Les ressources centralisées auprès de la CDC

- (167) Selon le Crédit Mutuel, la commission d'intermédiation de 1,3 % est devenue nécessaire parce que l'affectation des ressources à la CDC laissait à la banque les charges de gestion du Livret bleu alors que les produits de l'emploi des mêmes ressources n'existaient plus. La justification donnée pour la commission versée par l'État est que les bénéfices d'autres emplois ne devraient pas suffire à couvrir les coûts du système de Livret bleu. Selon des calculs récemment produits par le Crédit Mutuel, le coût de gestion global du Livret bleu se serait situé entre [...] et [...] de l'encours entre 1990 et 1993 puis se serait réduit progressivement à [...] en 1997. Une telle commission ne paraît pas excessive, selon le Crédit Mutuel, compte tenu des commissions plus élevées reconnues par l'État aux banques gérant les Codevi et à La Poste pour la gestion du Livret A (1,5 %). S'il est vrai que les Caisses d'épargne gèrent elles-mêmes le Livret A pour une commission inférieure (1,2 %), celle-ci pourrait être justifiée par l'effet d'économies d'échelle dont les Caisses d'épargne peuvent bénéficier, l'encours du Livret A géré étant près de quatre fois plus élevé que celui du Livret bleu.

- (168) À cet égard, il y a lieu de noter que l'État n'a pas assigné cette mission au mieux disant par une procédure d'appel d'offres, mais directement par négociation avec le Crédit Mutuel, ce qui ne donne *a priori* aucune garantie quant au niveau approprié ou non de la rémunération. Le taux de commissionnement moins élevé accordé aux Caisses d'épargne pourrait être justifié par la plus grande masse d'épargne mobilisée par le Livret A, mais, en revanche, la dématérialisation du Livret bleu, à la différence du Livret A, pourrait induire un coût de gestion moindre. En outre, il n'est pas démontré que l'État accorde aux Caisses d'épargne la rémunération correcte du service de collecte qu'elles accomplissent. En tout état de cause, l'objet de la présente décision porte sur la question de savoir si le Crédit Mutuel a reçu une aide d'État, non sur les autres systèmes de collecte d'épargne des autres banques.

- (169) Les travaux du consultant de la Commission montrent que sur la période 1991-1998 cette partie de l'encours a généré des revenus bruts de plus de [...]. Après déduction des coûts y afférents, le consultant conclut que le bilan de cette activité est redevenu bénéficiaire en 1998 (de 26 MF) après des pertes tout au long des années 90. On peut déduire de ces résultats que l'évaluation du consultant a été pour le moins «conservatrice», car il est peu concevable que le Crédit Mutuel ait accepté en 1991 de poursuivre à long terme la collecte d'épargne sur le Livret bleu uniquement en vue de la centralisation des dépôts à la CDC si la commission de collecte ne lui avait pas semblé suffisante. *A contrario*, la cohérence des estimations du Crédit Mutuel et, dans une moindre mesure, d'Arthur Andersen est manifestement sujette à caution en ce qui concerne ce type d'emplois.

⁽⁵⁹⁾ Est présentée la deuxième approche du Crédit Mutuel «qui assimile totalement le Livret bleu au Livret A en omettant sa fiscalisation partielle» certifiée par Mazars & Guérard (les éléments au dossier permettent effectivement de conclure que le Crédit Mutuel a été indemnisé par les pouvoirs publics pour compenser intégralement les effets de la fiscalisation partielle), c'est-à-dire l'hypothèse fourchette basse, parmi les deux scénarios élaborés par Arthur Andersen (qui est la plus favorable au Crédit Mutuel, sachant que la différence entre les deux scénarios est en tout état de cause marginale).

(170)

Tableau 4

Résultats nets du Livret bleu sur les emplois centralisés auprès de la CDC pour la période 1991-1998
(marge nette en millions de FRF et en pourcentage)

(en millions de FRF)

Marge	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Cumul
Estimation initiale du Crédit Mutuel	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Estimation initiale du consultant	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Contre-expertise AA	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Estimation de la Commission	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Marge (en %)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Source: Arthur Andersen et Littlejohn Frazer.

(171) S'il apparaît que la commission de 1,3 % a pu être relativement insuffisante en soi au cours des années 90, elle a plus que compensé, à partir de 1998, les frais de gestion de cette partie de l'encours du Livret bleu pour le Crédit Mutuel. Compte tenu du fait que le travail du consultant s'arrête en 1998 et que le Crédit Mutuel pourra profiter dans le futur de gains de productivité sur la gestion du Livret bleu, il y a lieu de s'interroger sur la possibilité que cette commission soit excessive dans le contexte de la centralisation complète. On notera à cet égard que la marge a régulièrement progressé depuis 1996, c'est-à-dire avec l'accélération de la centralisation des encours du Livret bleu à la CDC. La centralisation complète peut,

par économie d'échelle, avoir amélioré la rentabilité de l'activité pour le Crédit Mutuel.

b) Les emplois d'intérêt général

(172) Les emplois d'intérêt général ont dégagé des produits bruts de près de [...] sur la période 1991-1998. Après déduction des coûts y afférents, la marge résiduelle pour le Crédit Mutuel avoisine [...]. Il est à noter que l'évaluation initiale du Crédit Mutuel proposait une évaluation très supérieure.

(173)

Tableau 5

Résultats nets du Livret bleu sur les emplois d'intérêt général pour la période 1991-1998 (marge nette en millions de FRF et pourcentage)

(en millions de FRF)

Marge	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Cumul
Estimation initiale du Crédit Mutuel	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Estimation initiale du consultant	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Contre-expertise AA	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Estimation de la Commission	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Marge (en %)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Source: Arthur Andersen et Littlejohn Frazer.

(174) Ce niveau s'explique par le fait qu'il s'agit d'emplois à long terme octroyés à des taux nominaux élevés et fixes qui ont ensuite bénéficié de la chute des taux d'intérêts ainsi que de la garantie de l'État. Un second facteur explicatif non négligeable tient au fait qu'il s'agit d'emplois sans risque puisque bénéficiant de la garantie de l'État, la rentabilité de ces emplois n'est donc pas affectée par un éventuel besoin de provisionnement lié à l'insolvabilité des bénéficiaires. Le Crédit Mutuel s'oppose à la prise en compte de ces bénéfices dans la mesure où ils résulteraient de produits sur des prêts effectués ou des obligations achetées avant 1991. Rappelons que la Commission considère que, eu égard aux importants bénéfices réalisés à partir de 1991 sur ces emplois, l'État aurait dû ajuster le montant des ressources d'État qu'il choisit d'accorder *via* la CDC au Crédit Mutuel ⁽⁶⁰⁾.

c) Les emplois libres

(175) Le Crédit Mutuel et les autorités françaises ont considéré que ces emplois, étant libres, ne génèrent pas pour la banque des produits qui ont le caractère de ressources d'État, de sorte que la Commission pourrait ne pas les retenir dans le cadre de la présente procédure. Toutefois, ces emplois sont, en comptabilité analytique, adossés à

une ressource spécifique: les dépôts collectés grâce au monopole de distribution du Livret bleu. Dans des conditions de marché concurrentielles, il est probable que le Crédit Mutuel n'aurait pas été en mesure de se procurer cette ressource au même coût, de sorte que ces emplois et ces ressources correspondantes doivent être pris en compte dans l'économie globale du système Livret bleu. En tout état de cause, le taux de collecte pour les fonds destinés aux emplois libres étant imposé par l'État, il est logique de prendre en considération ce coût.

(176) Il peut apparaître paradoxal que les emplois libres aient généré des marges négatives pour le Crédit Mutuel. Le consultant a obtenu un résultat de même sens, même s'il a estimé un résultat négatif inférieur en valeur absolue à celui déclaré du Crédit Mutuel. Cette situation est en principe due au fait que les emplois ont dégagé un taux de rentabilité insuffisant par rapport au taux de rémunération et aux frais de gestion du Livret bleu. La Commission considère que ces données illustrent à nouveau le caractère extrêmement conservateur de l'estimation du consultant, qui en intégrant certaines corrections proposées par Arthur Andersen, parvient à l'estimation d'une perte plus forte que celle évaluée initialement par le Crédit Mutuel.

(177)

Tableau 6

Compte d'exploitation du Livret bleu sur les emplois libres pour la période 1991-1998 (marge nette en millions de FRF et en pourcentage)

(en millions de FRF)

Marge	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Cumul
Estimation initiale du Crédit Mutuel	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Estimation initiale du consultant	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Contre-expertise AA	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Estimation de la Commission	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Marge (en %)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Source: Arthur Andersen et Littlejohn Frazer.

⁽⁶⁰⁾ Inversement, dans le cas où l'activité d'intérêt économique général aurait été déficitaire, le comblement du passif par l'État aurait été considéré comme une aide compatible au titre de la mission d'intérêt économique général.

d) Synthèse: le résultat global du compte d'exploitation

bleu. La présente décision de la Commission évalue le montant de l'aide cumulée sur la période 1991-1998 à 1 074 MF.

(178) La synthèse des évaluations par métier donne l'évaluation finale suivante du compte d'exploitation du Livret

(179)

Tableau 7

Compte d'exploitation du Livret bleu par emplois pour la période 1991-1998 (marge nette en millions de FRF et en pourcentage)

(en millions de FRF)

Marge	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Cumul
Encours centralisé CDC	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	- 399
EIG	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	2 592
Emplois libres	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	- 1 119
Marge totale avant impôt	1 096	505	301	- 471	- 135	- 87	- 156	20	1 074

Source: Arthur Andersen et Littlejohn Frazer.

(180) Dans la mesure où la somme des avantages économiques comptables apportés par l'exploitation du Livret bleu (commission de collecte, bénéfices de la gestion des EIG, bénéfices de la gestion pour compte propre des fonds, c'est-à-dire emplois libres) excède les coûts engagés par le Crédit Mutuel pour la gestion de la collecte et des encours, il y a transfert de ressources publiques constitutif d'aide d'État. Ce montant ne prend pas en compte:

- les résultats du compte d'exploitation au titre des années 1999 et 2000 qu'il est aisé d'obtenir en appliquant la méthodologie comptable définie par les experts pour les années 1991-1998,
- la capitalisation des résultats au taux de référence de la Commission à la date exacte de récupération de l'aide par les autorités françaises.

(181) Pour obtenir le montant de la surcompensation relative à la période 1991-2000, il appartiendra aux autorités françaises d'ajouter à ce montant le solde comptable des années 1999 et 2000 à l'aide de la méthode validée par Arthur Andersen et le consultant de la Commission et de capitaliser ce montant année par année au taux de référence de la Commission jusqu'à la date de récupération de l'aide incompatible.

5. Examen de la compatibilité des aides au Crédit Mutuel avec le traité

5.1. Examen de la comptabilité avec l'article 87 du traité

(182) Bien que le régime en cause de collecte et d'allocation d'une épargne partiellement défiscalisée comprenne un mécanisme de soutien à caractère social octroyé aux bénéficiaires des EIG du Livret bleu, les mesures en question ne consistent pas, dans le cas d'espèce, en une aide à caractère social octroyée à des consommateurs individuels, ni en une aide destinée à promouvoir la réalisation d'un projet important d'intérêt européen commun; il ne s'agit pas non plus d'une aide destinée à remédier à une grave perturbation économique.

(183) Comme il ne s'agit pas non plus d'une aide destinée à favoriser le développement économique de régions dans lesquelles le niveau de vie est anormalement bas, ou dans lesquelles sévit un grave sous-emploi, ni d'une aide destinée à faciliter le développement de certaines régions françaises, les dérogations prévues à l'article 87, paragraphe 3, point a), et point c), première partie, du traité ne pourront être prises en considération.

(184) Dans la mesure où le Crédit Mutuel est un établissement rentable, ne faisant l'objet d'aucun plan de restructuration ou de sauvetage, la dérogation prévue à l'article 87, paragraphe 3, point c), première partie de la première phrase, ne pourra être prise en considération.

(185) Au terme de la présente procédure, la Commission conclut que les aides en question sont des aides au fonctionnement. Il convient de rappeler que les aides au fonctionnement ont un caractère particulièrement distortif et qu'aucune dérogation n'existe dans le dispositif prévu à l'article 87 du traité permettant pour le cas présent de les déclarer compatibles avec le marché commun. Les autorités françaises n'ont au demeurant soumis aucune information à la Commission, dans le cadre de la présente procédure, permettant de considérer que ces aides pourraient bénéficier de l'une des dérogations prévues à l'article 87.

5.2. Examen de la compatibilité avec l'article 86, paragraphe 2, du traité

(186) Ainsi que la Commission l'a noté lors de l'ouverture de la présente procédure, en l'absence d'une dérogation possible au titre de l'article 87 du traité, la seule possibilité de compatibilité des aides en question avec le marché commun réside dans une éventuelle dérogation à l'interdiction des aides au titre de l'article 86, paragraphe 2, du traité, au regard d'une mission d'intérêt économique général qui serait attribuée au Crédit Mutuel au titre du mécanisme du Livret bleu.

(187) Il convient, pour que la dérogation prévue à l'article 86, paragraphe 2, du traité puisse s'appliquer, que le soutien d'État soit proportionné à l'objectif visé: il est en effet prévu audit article que les entreprises chargées de la gestion de services d'intérêt économique général (...) sont soumises aux règles du présent traité, notamment aux règles de concurrence, dans la limite où l'application en droit ou en fait de ces règles ne fait pas échec à l'accomplissement en droit ou en fait de la mission particulière qui leur a été impartie. Dans sa communication de 1996 sur les services d'intérêt général en Europe, la Commission a indiqué que, le cas échéant, les exceptions aux règles de l'article 86, paragraphe 2, du traité étaient assujetties au respect du principe de proportionnalité, qui consiste à vérifier que les moyens employés sont bien proportionnés aux fins d'intérêt général recherchées ⁽⁶¹⁾.

⁽⁶¹⁾ Les services d'intérêt général en Europe, Communication de la Commission (JO C 281 du 26.9.1996, point 21, repris dans la version actualisée du 20 septembre 2000).

a) Existence de missions d'intérêt économique général afférentes au mécanisme du Livret bleu

(188) Il convient tout d'abord d'identifier les différentes missions d'intérêt général dont serait investi le Crédit Mutuel. En insistant sur le caractère d'un service d'intérêt économique général, le Crédit Mutuel et les autorités françaises ont fait référence à trois missions distinctes: i) collecte de dépôts destinés à des financements d'intérêt général, ii) maintien de guichets dans certaines zones pour des objectifs d'aménagement du territoire, et iii) incitation à l'épargne populaire. La Commission ne se prononcera pas sur la mission d'incitation à l'épargne ⁽⁶²⁾, dont la prise en compte ou non ne modifie pas le sens de la décision.

i) Le mécanisme de collecte sur le Livret bleu des dépôts destinés à des financements d'intérêt général

(189) La Commission peut admettre ⁽⁶³⁾ que la mission de collecte de dépôts sur le Livret bleu (et en particulier l'affectation de tout ou partie de ces ressources aux emplois tels que les EIG ou le transfert de ces dépôts à la CDC) peut constituer, prise dans sa globalité, une mission d'intérêt général impartie par l'État ⁽⁶⁴⁾.

ii) Le maintien de guichets en zone rurale

(190) La Commission note que le Crédit Mutuel a considéré dans sa réponse à l'ouverture de la présente procédure, que, en raison d'une obligation de maintenir une pré-

⁽⁶²⁾ Il s'agit historiquement du premier objectif poursuivi par les pouvoirs publics. Le ministre de l'économie et des finances avait déclaré lors des débats précédant le vote de la loi de 1975 que «Fondé sur le principe de la mutualité, animé dans de nombreuses caisses par un personnel bénévole, [le Crédit Mutuel] représente une forme de mobilisation de l'épargne populaire que l'on doit encourager».

⁽⁶³⁾ Sur la question du service d'intérêt économique général, les autorités françaises ont écrit le 8 avril 1998: «si la Commission devait considérer [...] qu'il y a des éléments d'aide d'État dans le régime du Livret bleu, elle devrait le considérer comme compatible avec le traité au regard des objectifs poursuivis au travers de ce régime et de l'article [devenu] 86, paragraphe 2», en se réservant «le droit de développer l'argumentation nécessaire».

⁽⁶⁴⁾ La gestion des emplois libres ne relève pas en soi d'une mission d'intérêt général, mais comme les ressources adossées à ces emplois sont obtenues en vertu d'une telle mission, rappelons qu'il y a lieu de considérer globalement l'économie du mécanisme du Livret bleu dans toutes ses composantes.

sence locale dans les communes rurales, il avait dû faire face à des coûts de [...] à [...] par agence, soit un coût annuel qu'il estime à [...]. Le Crédit Mutuel considère que la collecte d'épargne par l'intermédiaire d'un réseau d'agences en milieu rural fait partie de la mission d'intérêt économique général qui lui est impartie. Cet argument du Crédit Mutuel est examiné en trois étapes: vérification de la réalité juridique de la contrainte de service public alléguée, examen de l'évaluation des coûts produite par le Crédit Mutuel, examen de l'évolution du réseau du Crédit Mutuel depuis 1991 à la suite de la suppression de tout contrôle de l'État (au 1^{er} juillet 1991).

(191) La Commission observe que le réseau d'agences rurales du Crédit Mutuel existait déjà lors de la création du Livret bleu en 1975. Les autorités françaises, selon lesquelles la structure du réseau du Crédit Mutuel résultait des contraintes qu'elles lui auraient imposées, ont seulement fait référence à la loi relative à l'ouverture et à la fermeture des agences bancaires, qui a été abrogée en 1987. De 1987 à 1991, un régime de contrôle a toutefois été maintenu pour le Crédit Mutuel. La réglementation prévoit un régime d'autorisation et non un régime d'interdiction formelle des fermetures d'agences ou des restructurations, en particulier à partir de 1987. Ce régime de contrôle a été supprimé le 1^{er} juillet 1991 dans le cadre plus général de la renégociation des relations contractuelles entre l'État et le Crédit Mutuel.

(192) L'existence d'un contrôle de l'État ne prouve pas l'existence de contraintes particulières. Or, les autorités françaises n'ont produit aucun acte juridique (cahier des charges, note faisant état des obligations de couverture géographique) prouvant les contraintes de service public portant sur l'allocation géographique du réseau du Crédit Mutuel au regard d'une mission d'intérêt économique général. De même, le Crédit Mutuel n'a produit aucun document prouvant que ce régime de contrôle réglementaire a contrarié ses projets de restructuration ou redéploiement du réseau (par exemple, sous la forme d'un refus de fermeture d'agence par le comité des établissements de crédit). En conclusion, la preuve de l'existence d'une contrainte de service public de non fermeture d'agences en zone rurale avant juillet 1991 n'a pas été produite. L'argument n'est donc pas recevable. À partir du 1^{er} juillet 1991, aucune disposition légale n'encadrerait la gestion du réseau d'agences du Crédit Mutuel. Les autorités françaises ne sont donc pas fondées à invoquer à cet égard l'existence de contraintes de service public à partir de 1991.

(193) En ce qui concerne à présent l'évaluation des «surcoûts» du réseau rural, le rapport d'Arthur Andersen ne fait pas mention de ces coûts dans son évaluation de la comptabilité analytique du Livret bleu. L'évaluation produite par le Crédit Mutuel retient sur la période 1991-1997 des coûts de maintien du réseau en zone rurale de l'ordre de [...]. Dans cette évaluation, la totalité des coûts fixes de ces guichets en zone rurale a été affectée au Livret bleu sans justification ⁽⁶⁵⁾.

(194) À la suite des critiques formulées par le consultant de la Commission, le Crédit Mutuel a présenté oralement une autre évaluation, lors de la réunion du 7 février 2000, affichant un montant trois fois inférieur. Cette fois, le Crédit Mutuel suppose que les agences rurales ont une activité Livret bleu aussi importante que les autres agences, en termes relatifs par rapport à leurs autres activités. En réalité, une part marginale de l'activité de ces agences est relative au Livret bleu, et cette méthode consiste à affecter au Livret bleu la même part des coûts fixes que celle retenue pour des agences qui consacrent une part plus importante de leur activité au Livret bleu. Cette démarche est contraire à la construction d'une comptabilité analytique. C'est pour cette raison qu'elle n'a pas été retenue par Arthur et Andersen. De même, la Commission se fonde sur la comptabilité analytique et, conformément à la demande formulée par les autorités françaises le 7 janvier 2002, retient exactement «la part des coûts correspondant à celle de l'activité Livret bleu au sein des guichets», et non des coûts arbitrairement plus élevés comme dans l'évaluation du Crédit Mutuel.

(195) Le Crédit Mutuel fait aussi état pour la période 1991-1998 «d'un manque à gagner important provoqué par le contingentement des guichets jusqu'à 1991». La Commission observe que le régime juridique auquel il est fait référence n'est pas celui d'un contingentement mais d'un contrôle et qu'aucune preuve de contingentement n'a été apportée. Sachant que le Crédit Mutuel avait tout loisir de restructurer son réseau à partir de 1991, il est pour le moins paradoxal d'attribuer à l'État un retard pouvant aller jusqu'à sept ans dans la restructuration du réseau. À l'évidence, si le Crédit Mutuel a enregistré un manque à gagner dû à la restructuration tardive de son réseau (non prouvé), il ne le doit qu'à une décision de gestion autonome puisqu'il n'était assujéti à aucun contrôle quel qu'il soit.

⁽⁶⁵⁾ On a vu que l'obligation juridique du maintien des guichets en zone rurale n'est pas établie. De plus, l'activité Livret bleu est marginale dans l'activité totale de ces guichets. Seulement environ [...] de ces coûts seraient déjà pris en compte dans la comptabilité analytique du Livret bleu, ce qui signifierait que la comptabilité analytique du Crédit Mutuel en zone rurale affecte à tort au Livret bleu [...] des coûts liés aux autres activités.

(196) Enfin, l'évolution du réseau du Crédit Mutuel ne permet pas de montrer qu'il a réalisé une restructuration majeure à partir de juillet 1991, c'est-à-dire après la levée de tout contrôle. Le Crédit Mutuel a gardé un réseau rural de taille équivalente, alors même qu'il n'en a pas l'obligation. La comparaison effectuée dans la note du 7 janvier 2002 montre en outre que l'importance du réseau rural du Crédit Mutuel est toute relative. Comparé au Crédit Agricole (le principal concurrent du Crédit Mutuel en terme de positionnement sur le marché de la banque de particuliers), le Crédit Mutuel a une part moins importante de ses agences en zone rurale ([...] contre [...]) ou semi-rurale ([...] contre [...]). Le Crédit Mutuel est bien positionné sur le marché de la banque aux particuliers, notamment en zone rurale. Le réseau rural ne résulte pas d'une contrainte de service public mais bien d'une stratégie d'entreprise.

(197) Le Crédit Mutuel a aussi invoqué le fait que la quotité des encours de Codevi centralisée jusqu'en 1994 était plus importante pour le Crédit Mutuel que pour d'autres banques. Quand bien même il s'agit d'un autre livret défiscalisé, la distribution du Codevi est distincte de celle du Livret bleu. Il n'a pas été démontré que la nature des arrangements contractuels entre le Crédit Mutuel et l'État relatifs au Codevi ait un lien précis avec le Livret bleu.

b) Proportionnalité des aides aux coûts
associés aux missions imparties au
Crédit Mutuel

(198) Les développements précédents ont permis de parvenir à la conclusion selon laquelle le Crédit Mutuel a retiré du mécanisme du Livret bleu un bénéfice cumulé non capitalisé de 1 074 MF qui a excédé les coûts (incluant une marge normale de profit) de la mission de distribution du Livret bleu conférée par l'État, même avant la prise en compte des résultats du Livret bleu au titre des années 1999 et 2000.

(199) La Commission souligne que la dérogation prévue à l'article 86, paragraphe 2, du traité doit faire l'objet d'une application rigoureuse, à caractère exceptionnel. Telle est d'ailleurs l'interprétation de la Cour qui précise que cette disposition fixe les conditions dans lesquelles les entreprises chargées de la gestion de services d'intérêt économique général peuvent exceptionnellement échapper aux règles du traité ⁽⁶⁶⁾. Cette stricte application

paraît en toutes circonstances incompatible avec une situation de surcompensation des coûts afférents à un service d'intérêt économique général, que rien ne permet de justifier.

(200) Il convient donc de conclure que la dérogation prévue à l'article 86, paragraphe 2, n'est pas applicable dans un cas de surcompensation, comme le cas d'espèce, et que le bénéfice net retiré de l'exploitation du Livret bleu a le caractère d'une aide d'État incompatible avec le traité.

5.3. La question de la confiance légitime

(201) La Commission considère que l'invocation de la confiance légitime ne saurait, dans le cas d'espèce, permettre au Crédit Mutuel et aux autorités françaises de se soustraire aux règles normales de la concurrence. Des échanges continus de correspondance dans le courant de l'instruction à partir de 1991 et de nombreuses expertises menées à partir de l'ouverture de procédure excluent de reconnaître toute confiance légitime dans le cas d'espèce à partir du dépôt de la plainte. Ces échanges montrent à l'évidence que les autorités françaises et le Crédit Mutuel étaient pleinement informés de l'existence d'un problème de compatibilité avec les règles de la concurrence au moins dès 1991.

VI. CONCLUSION

(202) L'attribution au Crédit Mutuel du droit de distribution du Livret bleu contient des aides d'État au sens visé à l'article 87, paragraphe 1, du traité. Ces aides ne peuvent bénéficier d'aucune des dérogations prévues à l'article 87, paragraphes 2 et 3, du traité.

(203) La dérogation prévue à l'article 86, paragraphe 2, du traité ne peut que partiellement être appliquée, puisque, ainsi que démontré par l'audit effectué pour le compte de la Commission, les compensations octroyées sur la période ne sont pas strictement limitées aux surcoûts afférents à la mission d'intérêt économique général qui peuvent être pris en compte. Comme il s'agissait de la seule dérogation possible permettant d'exempter les mesures en question des obligations prévues par les règles de concurrence, et notamment de l'interdiction prévue à l'article 87, paragraphe 1, il en résulte que la fraction des ressources d'État accordées au Crédit Mutuel qui dépasse la couverture des coûts nets de gestion et

⁽⁶⁶⁾ Arrêt du 27 octobre 1997 dans l'affaire C-159/94, Commission contre France, Recueil 1997, p. I-5815, point 48.

collecte du Livret bleu compte tenu d'une marge normale de rentabilité constitue une surcompensation des coûts de la mission de service public, et de ce fait une aide d'État incompatible avec le marché commun,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

1. Les mesures prises par la France en faveur du Crédit Mutuel au titre de la collecte et de la gestion de l'épargne réglementée sous le mécanisme du «Livret bleu» comprennent des aides d'État incompatibles avec le marché commun.

2. Ces aides ne peuvent bénéficier d'aucune dérogation dans le cadre de l'article 87, paragraphes 2 et 3, du traité. Elles peuvent en partie bénéficier de la dérogation prévue à l'article 86, paragraphe 2, du traité, dans la mesure où elles sont indispensables en vue de l'accomplissement de la mission d'intérêt économique général impartie par l'État au Crédit Mutuel. Les aides excédant les coûts de collecte et de gestion du Livret bleu ne peuvent être considérées comme compatibles avec l'intérêt commun.

Article 2

1. La France procède auprès du Crédit Mutuel à la récupération des aides incompatibles avec le marché commun qui lui ont été accordées depuis le 1^{er} janvier 1991. Le montant des aides incompatibles sur la période 1991-1998 résulte de la capitalisation au taux de référence de la Commission des flux annuels suivants:

(en millions de FRF)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Flux	1 096	505	301	-471	-135	-87	-156	20

Il convient d'ajouter à ce montant le résultat de comptabilité analytique du Livret bleu au titre des années 1999 et 2000, que les autorités françaises sont tenues d'évaluer suivant la méthode retenue par les auditeurs d'Arthur Andersen et compte tenu des corrections effectuées par le consultant de la

Commission. Il appartiendra aux autorités françaises de capitaliser ces montants au taux de référence de la Commission jusqu'à la date de récupération de l'aide incompatible.

2. La France modifie le taux de rémunération des encours du Livret bleu versés par la Caisse des Dépôts et Consignations au Crédit Mutuel en vue de supprimer à l'avenir toute aide dépassant les coûts de gestion et de collecte pouvant être pris en considération.

3. Les autorités françaises enjoignent au Crédit Mutuel de mettre en place une comptabilité séparée du Livret bleu et de la publier.

4. Les autorités françaises adressent à la Commission le rapport annuel de la banque et un rapport triennal de la comptabilité du Livret bleu.

5. La Commission procède à toute vérification qu'elle juge utile en vue de contrôler que les aides au Crédit Mutuel sont strictement proportionnées à la mission d'intérêt économique général qui lui est impartie. Elle mandate si elle le juge nécessaire des consultants afin d'auditer la comptabilité analytique du Livret bleu.

Article 3

La France informe la Commission, dans un délai de deux mois à compter de la notification de la présente décision, des mesures qu'elle a prises pour s'y conformer.

Article 4

La République française est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 15 janvier 2002.

Par la Commission

Mario MONTI

Membre de la Commission