II

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

# COMMISSION

## DÉCISION DE LA COMMISSION

**du 18 octobre 1995**

**relative à la compatibilité d'une concentration avec le marché commun et avec le bon fonctionnement de l'accord EEE dans une procédure d'application du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil (Affaire IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz)**

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

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

(97/25/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord EEE, et en particulier son article 57,

vu le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises [1], modifié par l'acte d'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède, et notamment son article 8 paragraphe 2,

vu la décision prise par la Commission, le 23 juin 1995, d'engager la procédure dans cette affaire,

ayant donné aux entreprises en cause l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission,

après avoir entendu le comité consultatif en matière de concentrations entre entreprises [2],

considérant ce qui suit:

(1) Le 8 mai 1995, Asea Brown Boveri AG (ABB), Zürich, et Daimler-Benz Aktiengesellschaft (Daimler-Benz) ont notifié à la Commission leur projet de créer une entreprise commune, ABB Daimler-Benz Transportation, à laquelle elles envisageaient de céder leurs activités mondiales dans le secteur des technologies ferroviaires.

(2) Par décision du 31 mai 1995, la Commission a ordonné la suspension de l'opération de concentration notifiée jusqu'à l'adoption d'une décision finale, conformément aux dispositions de l'article 7 paragraphe 2 et de l'article 18 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 4064/89 (ci-après dénommé «règlement sur les concentrations»).

(3) Après examen de la notification, la Commission a constaté que le projet de concentration relevait du règlement sur les concentrations et soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun. Par décision du 23 juin 1995, elle a donc engagé la procédure prévue à l'article 6 paragraphe 1 point c) du règlement sur les concentrations.

(4) Par lettre du 2 juin 1995, la république fédérale d'Allemagne a informé la Commission, en applica-

[1] JO n° L 395 du 30. 12. 1989, p. 1 (version rectifiée JO n° L 257 du 21. 9. 1990, p. 13.
[2] JO n° C 13 du 14. 1. 1997.

tion de l'article 9 paragraphe 2 du règlement sur les concentrations, que l'opération de concentration menaçait de créer ou de renforcer une position dominante ayant comme conséquence que la concurrence effective serait entravée de manière significative sur sept marchés de cet État membre, qui présentent chacun toutes les caractéristiques d'un marché géographique distinct au sens de l'article 9 paragraphe 7 dudit règlement. Le 7 août 1995, la Commission a communiqué ses objections, en vertu de l'article 18 du règlement sur les concentrations, afin de poursuivre l'instruction de l'affaire. Le 6 septembre 1995, elle a entendu les entreprises participant à l'opération de concentration. Le 28 septembre 1995, elle a aussi entendu les comités d'entreprise de AEG Autriche et de Kiepe Electric (Vienne). Le 4 octobre 1995, le comité consultatif a examiné le projet de la présente décision.

## I. PARTIES

(5) ABB est un *holding* qui détient des participations principalement dans les domaines de la conception, du développement, de la fabrication, de la distribution et de la maintenance de produits, d'installations et de systèmes pour la production, le transport et la distribution d'électricité, ainsi que dans l'industrie, dans les technologies du bâtiment et dans le transport ferroviaire.

(6) Daimler-Benz est également un *holding*, qui détient des participations, par l'intermédiaire des entreprises qui lui sont liées, dans les secteurs suivants:

— Mercedes-Benz AG: fabrication et distribution de véhicules de tourisme et de véhicules utilitaires,

— AEG AG: fabrication et distribution d'équipements et de systèmes d'automatisation, de systèmes ferroviaires, d'équipements et de composants électrotechniques et microélectroniques et de moteurs diesel;

— Daimler-Benz Aerospace AG (DASA): fabrication et distribution d'équipements et de systèmes aérospatiaux, technologies de la défense et technologies médicales, systèmes de propulsion, systèmes radar, radio et de détection, et systèmes électriques;

— Daimler-Benz InterServices (debis) AG: prestations de services pour les SSII, ainsi que de services de financement, d'assurance et de *marketing*.

## II. CONCENTRATION

(7) L'opération envisagée est une concentration au sens de l'article 3 paragraphe 1 point b) du règlement sur les concentrations.

a) *Contrôle en commun*

Par cette opération, Daimler-Benz et ABB prendront le contrôle en commun de l'entreprise commune ABB Daimler-Benz Transportation. Les deux entreprises fondatrices détiendront chacune une participation de 50 % dans le capital de l'entreprise commune et exerceront à parité les droits leur conférant le contrôle de l'entreprise commune.

b) *Entreprise commune autonome*

L'entreprise commune accomplira durablement toutes les fonctions d'une entité économique autonome et pas seulement, en totalité ou à titre principal, des fonctions auxiliaires pour le compte des entreprises fondatrices. ABB et Daimler-Benz lui céderont leurs activités mondiales dans le secteur des technologies ferroviaires. L'entreprise commune disposera donc d'un capital suffisant pour pouvoir agir, de manière indépendante, sur le marché. Même s'il ressort de la notification que l'entreprise commune achètera certains composants électroniques et mécaniques aux entreprises fondatrices, ce fait ne modifie en rien l'appréciation de l'opération, compte tenu de la faible part de ces approvisionnements au regard du chiffre d'affaires total que devrait réaliser l'entreprise commune, d'après les prévisions fournies par les parties.

c) *Absence de risque de coordination*

L'entreprise commune n'a pas pour but ni pour effet une coordination du comportement concurrentiel d'entreprises restant indépendantes, qui soit susceptible de restreindre la concurrence, au sens de l'article 85 paragraphe 1 du traité CE. Les entreprises fondatrices ont l'intention de lui céder leurs activités mondiales dans le secteur des technologies ferroviaires. Compte tenu de l'importance des investissements et des ressources nécessaires dans ce secteur, il ne faut pas s'attendre à ce que les entreprises fondatrices restent elles-mêmes présentes, à l'avenir, sur ce marché.

## III. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

(8) Le chiffre d'affaires total réalisé sur le plan mondial par Daimler-Benz et ABB représente un montant supérieur à 5 milliards d'écus. En effet, le chiffre d'affaires total que Daimler-Benz dégage sur le plan mondial dépasse 50 milliards d'écus, tandis que celui d'ABB excède les 20 milliards d'écus. Les deux entreprises fondatrices réalisent individuellement un chiffre d'affaires total dans la Communauté de plus de 250 millions d'écus, puisque le chiffre d'affaires total de Daimler-Benz y atteint plus de 30 milliards d'écus et que celui d'ABB dépasse 10 milliards d'écus. Aucune de ces deux entreprises ne réalise individuellement plus des deux tiers de son chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre. L'opération de concentration revêt donc une dimension communautaire au sens de l'article 1er du règlement sur les concentrations.

## IV. APPRÉCIATION AU REGARD DE L'ARTICLE 2 DU RÈGLEMENT SUR LES CONCENTRATIONS

### A. MARCHÉS DE PRODUITS EN CAUSE

(9) D'une manière générale, il est possible de distinguer les quatre niveaux suivants dans les marchés de produits affectés par le projet de concentration:

Niveau I

Technologies ferroviaires considérées dans leur ensemble

Niveau II

Une distinction doit être établie entre «matériel roulant» et «installations fixes»

Niveau III

Ces produits doivent également être divisés en deux catégories:

— «matériel roulant»: trains grandes lignes, trains régionaux, trains et systèmes locaux

— «installations fixes»: systèmes de signalisation et de commande en bordure des voies et autres systèmes

Niveau IV

Ces catégories de produits peuvent, à leur tour, être subdivisées en groupes de produits distincts:

— «matériel roulant pour le trafic grandes lignes»: locomotives électriques locomotives diesel, automotrices pour le trafic grandes lignes, voitures de voyageurs et wagons de marchandises

— «matériel roulant pour le trafic régional»: rames électriques à unités multiples et rames diesel à unités multiples

— «matériel roulant et systèmes pour le trafic local»: *tramways* (y compris les trains urbains et les équipements électriques des *trolleybus*), rames de métro et systèmes de transport automatique guidés

— «systèmes de signalisation et de commande en bordure des voies»: caténaires, systèmes d'alimentation en courant de traction, y compris les systèmes de gestion du réseau, de commande à distance, de commande des trains et de sécurité

— «divers»: maintenance et modernisation des véhicules ferroviaires (quel que soit le type de véhicule), systèmes d'information des voyageurs et billetterie.

(10) Les parties ont fondé leur argumentation sur l'existence d'un marché global des technologies ferroviaires.

(11) Le Bundeskartellamt est d'avis, au contraire, que le secteur des technologies ferroviaires devrait, dès le départ, être subdivisé en deux sous-secteurs: «matériel roulant» et «installations fixes». D'après lui, il faudrait distinguer, dans le sous-secteur du «matériel roulant», les locomotives autonomes, le matériel roulant pour le trafic de voyageurs sans les locomotives et les wagons de marchandises. En revanche, il ne s'est pas prononcé sur la question de savoir s'il fallait distinguer les locomotives électriques des locomotives diesel. Il conviendrait de subdiviser le marché du matériel roulant destiné au trafic de voyageurs en des sous-marchés distincts: d'une part, le marché du trafic grandes lignes et, d'autre part, le marché du trafic régional et du trafic local urbain. Le trafic grandes lignes est décomposé en locomotives, locomotives intégrées dans les automotrices et les voitures de voyageurs. De surcroît, le Bundeskartellamt a tendance à considérer le matériel roulant destiné au trafic régional et celui destiné au trafic local comme relevant de marchés distincts. Il a aussi établi une distinction, pour ce qui concerne le trafic régional, entre les rames électriques à unités multiples et les rames diesel à unités multiples. S'agissant du trafic local, il établit une distinction entre les *tramways*, les métros et les systèmes de transport automatique guidés. Dans le sous-secteur des installations fixes, il distingue, d'une part, les caténaires et les systèmes d'alimentation en courant de traction et, d'autre part, les systèmes de signalisation et de sécurité.

(12) Il ressort d'une enquête réalisée auprès des entreprises concurrentes des parties à l'opération actives dans le secteur des technologies ferroviaires et auprès des acheteurs allemands concernés qu'il existe une tendance à définir les marchés au niveau III ou IV. Alors qu'une grande majorité des acheteurs allemands considèrent le niveau IV comme approprié, les concurrents retiennent aussi bien le niveau III que le niveau IV.

(13) Selon une pratique constante de la Commission, la délimitation des marchés de produits en cause repose sur l'interchangeabilité fonctionnelle des produits, aux yeux des consommateurs, par rapport à un usage déterminé. À cet égard, les critères déterminants sont les caractéristiques des produits, leur prix et l'usage auquel ils sont destinés.

(14) Sur la base de ces critères, on ne saurait considérer l'ensemble du secteur des technologies ferroviaires comme un seul et unique marché de produits. Il est logique, naturellement, de rapprocher le matériel roulant et les installations fixes. Cependant, rien n'indique qu'un client doive acquérir ces deux catégories ensemble ou doive s'approvisionner auprès d'un même fournisseur, ni que ces produits répondent à des besoins identiques de la clientèle sous l'angle de leur usage, de leurs caractéristiques et de leur prix. Ces produits présentent, au contraire, des différences de nature. Leur acquisition simultanée ne s'impose qu'en cas de construction d'un système de transport d'une conception totalement nouvelle. Or, d'une part, ce n'est pas une activité usuelle en Europe et, d'autre part, si tel était le cas, un approvisionnement partiel ne serait pas pour autant à exclure, de sorte qu'il n'y a pas

lieu de supposer qu'il existe un marché autonome pour les systèmes de transport intégrés. Dans sa décision, du 26 mai 1992, (affaire IV/M.- 221 ABB/BREL), la Commission n'a pas seulement été portée à distinguer, dans les technologies ferroviaires, au moins deux catégories de produits, à savoir le matériel roulant et les installations fixes, mais elle a également jugé utile d'établir une subdivision complémentaire. Les catégories «matériel roulant» et «installations fixes» recouvrent, chacune, des produits très différents.

(15) À titre d'exemple, le matériel roulant destiné au trafic grandes lignes, le matériel roulant destiné au trafic régional, ainsi que le matériel roulant et les systèmes destinés au trafic local, qui sont classés dans le matériel roulant, servent au trafic ferroviaire sur des distances très diverses, répondent à des exigences différentes et, en règle générale, sont achetés par des clientèles différentes. Ainsi, les trains grandes lignes sont achetés par les entreprises ferroviaires nationales, alors que l'achat de matériel roulant destiné au trafic local est le fait des entreprises de transport municipales. Même s'il est concevable que les fournisseurs qui exercent leur activité dans l'un de ces trois secteurs soient également en mesure, en principe, compte tenu du savoir-faire qu'ils ont ainsi acquis, de fournir des produits appartenant aux deux autres catégories, les spécifications techniques différentes dans ces trois catégories imposent au départ des coûts de développement distincts, qui peuvent d'abord constituer un obstacle à la présentation d'offres.

(16) De même, les catégories de produits qui sont regroupées dans les installations fixes diffèrent beaucoup sous l'angle de leurs caractéristiques, de leur prix et de leur usage. La seule caractéristique qu'ils partagent est de constituer une partie d'un système de transport ferroviaire. En outre, les produits qui sont classés dans la catégorie des systèmes de signalisation et de commande en bordure des voies, notamment les caténaires et les dispositifs d'alimentation en courant de traction, y compris les systèmes de gestion du réseau, de commande à distance, de commande des trains et de sécurité, satisfont, à tous points de vue, à des besoins de la demande qui diffèrent de ceux de la maintenance et de la modernisation des véhicules ferroviaires, des systèmes d'information des voyageurs et de la billetterie.

(17) Une subdivision plus poussée de ces catégories de produits apparaît aussi justifiée sur la base des critères de délimitation des marchés de produits. Ainsi, sous l'angle de la demande, les voitures de voyageurs et les wagons de marchandises répondent à des besoins très différents de ceux auxquels satisfont les locomotives et les automotrices pour le trafic grandes lignes. Les premiers, qui relèvent principalement de la branche mécanique des technologies ferroviaires, ne contiennent aucune commande et doivent être tractés par une locomotive, tandis que les seconds sont équipés de leurs propres mécanismes de commande. Naturellement, ils ont en commun avec les voitures et les wagons d'être conçus pour former un train, mais il est possible d'acquérir les voitures et les wagons indépendamment des locomotives et inversement. De même, les automotrices pour le trafic grandes lignes constituent un système intégré, qu'il convient, en tant que tel, de distinguer des voitures de voyageurs et des locomotives considérés séparément. À cause de leur mode de traction distinct, de solides arguments plaident aussi en faveur d'une distinction entre les locomotives électriques et les locomotives diesel. Alors que, sur les lignes non électrifiées, on peut seulement utiliser des véhicules ferroviaires à traction diesel, la rentabilité plaiderait plutôt pour l'utilisation de véhicules ferroviaires à traction électrique sur les lignes électrifiées. Il faut également distinguer les *tramways* des métros et des systèmes de transport automatique guidés et, dans les systèmes de signalisation et de commande en bordure des voies, les caténaires, les dispositifs d'alimentation en courant de traction, les systèmes de commande des trains et les systèmes de sécurité, dans la mesure où ils répondent chacun à des usages distincts. Enfin, la modernisation des véhicules ferroviaires, les systèmes d'information des voyageurs et la billetterie remplissent des fonctions différentes.

(18) De surcroît, certains arguments militent pour l'établissement d'une distinction entre les composants mécaniques et les composants électriques des véhicules ferroviaires. Les composants électriques représentent en moyenne, d'après les estimations disponibles, quelque 55 à 60 % de la valeur ajoutée. Seules les entreprises qui disposent de compétences suffisantes dans ces deux domaines sont capables de proposer un véhicule ferroviaire complet sans être contraintes de coopérer avec d'autres partenaires. Le problème se pose essentiellement pour les entreprises spécialisées dans la mécanique, dans la mesure où elles doivent trouver une entreprise avec laquelle coopérer pour la construction de la partie électrique du véhicule, pour pouvoir offrir une locomotive ou tout autre produit comportant des composants électriques qui réponde exactement aux besoins de leurs clients. Il ne s'ensuit pas qu'il faille définir des marchés distincts à cause de la préférence très marquée de la demande pour l'acquisition de véhicules ferroviaires sous forme de systèmes intégrés. Cette constatation pousse plutôt à bien mesurer les parts obtenues sur le marché de produits. La subdivision est nécessaire pour les besoins d'une bonne analyse de chacun des marchés en cause.

(19) Parmi les marchés de produits cités, il faut établir une distinction entre les composants fournis par la sous-traitance et ceux qui sont fabriqués directement par les constructeurs de véhicules ferroviaires. La tendance observée va dans le sens d'une réduction de l'autoproduction chez ces constructeurs qui recourent de plus en plus à la sous-traitance pour se procurer les composants dont ils ont besoin. La

capacité de fournir les composants qui seront incorporés par l'entrepreneur principal ou le sous-traitant dans le sous-système électrique ou mécanique du véhicule ferroviaire ne permet pas, pour autant, à une entreprise d'être présente sur le marché des systèmes intégrés. Les parties signalent, à juste titre, que la tendance croissante est d'avoir un entrepreneur principal responsable du système intégré, de sorte que la possibilité de fournir un sous-système n'implique pas encore nécessairement une présence sur le marché des systèmes intégrés. Cette observation vaut tout particulièrement pour la fourniture des composants. Les enquêtes réalisées auprès des clients allemands confirment, pour la plupart, ce phénomène. Pour pouvoir être présent sur le marché des systèmes, il faut qu'une entreprise ait la capacité de proposer, seule ou en recourant à la sous-traitance, un produit intégré répondant, de manière acceptable, à la demande. 80 % des demandeurs interrogés ont indiqué avoir attribué à un entrepreneur principal un marché portant sur un véhicule ferroviaire en tant que système intégré. 4 % seulement ont répondu par la négative. En outre, 92 % des demandeurs confirment qu'il existe une tendance croissante à confier un marché à un entrepreneur principal.

(20) Pour résumer, il convient de constater que les marchés de produits en cause doivent être délimités conformément au niveau IV, tel qu'il a été décrit ci-dessus. Cette distinction correspond aussi au comportement d'achat de la clientèle, tel qu'il résulte des observations de la Commission.

(21) Sur la base de ce résultat incontestable, les considérations relatives à la facilité avec laquelle certains fournisseurs peuvent reconvertir leur production ne justifient, en tout cas, aucun regroupement des marchés de produits précités en des marchés homogènes. D'une part, ce sont surtout les entreprises présentes sur le marché qui disposent déjà d'un large éventail de produits dans le secteur des technologies ferroviaires et donc d'un savoir-faire suffisant qui seront capables de reconvertir leur production. D'autre part, les entreprises du secteur des technologies ferroviaires ont des tailles et des puissances de marché très diverses. Seuls les constructeurs intégrés européens sont présents sur tous les marchés. Du point de vue des demandeurs, les autres constructeurs européens ne couvrent que certains marchés de produits, sur lesquels ils sont spécialisés. Ils ne sont pas prêts à reconvertir tout simplement leur production: ils doivent d'abord développer le produit nécessaire au marché concerné.

B. MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES EN CAUSE

(22) Les marchés des technologies ferroviaires ont toujours eu une dimension purement nationale. Outre une préférence tendancielle pour les fournisseurs nationaux, les raisons en résident notamment dans l'existence de spécifications techniques nationales particulières (telles que les différences de tension et de fréquence du réseau d'électricité, l'écartement des voies et les systèmes de sécurité), qui ont longtemps fait obstacle à ce que les entreprises fournissent leurs produits dans d'autres États membres. C'est pourquoi les besoins de la demande ont été essentiellement couverts par des entreprises nationales. À son tour, cette politique d'achat a favorisé la définition et le maintien de normes qui diffèrent selon les compagnies ferroviaires.

(23) En vertu de l'article 9 paragraphe 7 du règlement sur les concentrations, le marché géographique en cause est celui sur lequel les conditions de concurrence, dans un État membre, sont suffisamment homogènes et qui peut être distingué des territoires voisins. Dans cette appréciation, il convient notamment de tenir compte de la nature et des caractéristiques des produits ou des services concernés, de l'existence de barrières à l'entrée, des préférences des consommateurs, ainsi que de l'existence, entre le territoire concerné et les territoires voisins, de différences considérables dans les parts de marché des entreprises ou d'écarts de prix substantiels.

(24) L'enquête effectuée par la Commission a confirmé que, par le passé, les clients avaient tendance à préférer les fournisseurs établis dans la même région ou dans le même État membre, en partie en raison de leur proximité et en partie parce que ceux-ci connaissaient bien les exigences de la clientèle. Bien que des constructeurs étrangers réussissent à entrer sur les marchés allemands des technologies ferroviaires, leur présence sur ces marchés dépend encore, pour l'essentiel, de l'existence de centres de production installés en Allemagne. Les importations en Allemagne restent exceptionnelles et ne représentent actuellement que de 2 à 5 % environ des véhicules ferroviaires.

(25) En Allemagne, les marchés de véhicules ferroviaires ont jusqu'ici été attribués, soit directement, soit dans le cadre de la sous-traitance, presque exclusivement à des entrepreneurs principaux ou des fournisseurs principaux de composants électriques et mécaniques établis en Allemagne. Les entreprises étrangères ne sont généralement prises en considération que si elles ont des filiales établies en Allemagne. Dans l'ensemble du secteur des véhicules ferroviaires, la Commission n'a eu connaissance que de deux cas dans lesquels une entreprise non établie en Allemagne avait été retenue comme entrepreneur principal pour la construction de véhicules ferroviaires. Il s'agit des marchés passés par les villes de Cologne et de Sarrebruck pour des trains urbains, pour lesquels l'entreprise canadienne Bombardier, qui a son siège européen en Belgique, a été retenue comme entrepreneur principal. En revanche, le sous-traitant chargé de la fourniture des composants électriques des trains est, dans les deux cas, l'entreprise Kiepe, filiale de Daimler-Benz/AEG, dont le siège est à Düsseldorf. Un article du numéro 6/94 de la revue *Der Nahverkehr* révèle que, malgré la désignation de Bom-

bardier comme entrepreneur principal, la part totale des travaux confiée à des entreprises allemandes était encore de 71 %: 46 % représentaient les équipements électriques et 25 %, les travaux de construction des wagons réalisés en Allemagne.

(26) Il faut tout particulièrement remarquer que les marchés de fourniture des équipements électriques des véhicules ferroviaires sont attribués à des entreprises nationales. Les parties n'ont pu citer, à la Commission, aucun exemple de marché attribué par un client allemand à une entreprise étrangère en qualité d'entrepreneur principal ou de sous-traitant pour des sous-systèmes électriques.

(27) La bonne connaissance que les fournisseurs ont des exigences spécifiques de la clientèle, et notamment des spécifications techniques générales des produits exigées par chaque État membre, revêt une importance considérable.

(28) L'enquête de la Commission a confirmé dans tous les cas que, dans de vastes pans des technologies ferroviaires, les spécifications techniques nationales ou régionales créent, encore actuellement, des barrières à l'entrée pour la vente de produits en dehors de la région d'origine. Lorsqu'ils sont fournis pour un système existant, les produits doivent être compatibles avec l'infrastructure existante, par exemple avec la tension du réseau d'alimentation électrique existante dans l'État membre. La réglementation nationale régissant la sécurité et l'octroi des autorisations peut également constituer des barrières d'ordre technique. En dernier lieu, du fait du caractère traditionnellement national ou local de la passation des marchés, il subsiste encore une série de spécifications techniques qui sont le résultat de souhaits exprimés, par le passé, par les fournisseurs. Selon les informations dont dispose la Commission, le respect des exigences qui sont ainsi imposées aux fournisseurs étrangers pose peu de problèmes sur le plan technique, mais il entraîne des coûts supplémentaires qui constituent des barrières à l'entrée sur les marchés.

(29) Jusqu'à présent, les marchés allemands ont été attribués, presque exclusivement, à des entreprises établies en Allemagne. Les économies d'échelle que peuvent réaliser ces entreprises rendent plus difficile la présentation d'offres compétitives par des entreprises étrangères non encore implantées dans le pays et ont pour effet de cloisonner les marchés. Par voie de conséquence, l'entrée sur les marchés pour des entreprises qui n'ont pas encore obtenu de contrats intéressants en Allemagne n'a qu'un sens économiquement limité, lorsque les contrats portent sur de faibles quantités et que ces entreprises doivent, pour répondre à un appel d'offres, apporter des modifications à des produits qu'elles ont jusqu'alors fabriqués pour d'autres marchés géographiques. De telles modifications techniques ne sont rentables, en règle générale, que pour des contrats portant sur de grosses quantités.

(30) De même, dans la catégorie des installations fixes, les spécifications techniques rendent l'accès aux marchés allemands plus difficile pour des entreprises étrangères. En Allemagne, la tension et la fréquence du réseau sont, par exemple, de 15 000 volts et de $16\,^2/_3$ alors que, dans le nord et l'est de la France, au Royaume-Uni, en Espagne (pour les lignes TGV) et dans les États nordiques, elles sont de 25 000 volts et de 50 hertz et que la tension du réseau est de 3 000 volts en courant continu en Italie, en Belgique et en Espagne (sur les voies larges) et de 1 500 volts en courant continu aux Pays-Bas et dans le sud et l'ouest de la France. Toujours est-il que, en Allemagne, l'attribution de marchés dans ces secteurs à des entreprises étrangères reste l'exception. Même si les différences existantes sont surmontables sous l'angle technique, en pratique, il est plus difficile pour une entreprise de s'introduire sur un marché si elle ne dispose pas du savoir-faire et de l'expérience nécessaire pour se conformer à la tension du réseau d'alimentation électrique. D'après les informations communiquées par les parties à l'opération sur la période allant de 1992 à 1994, ABB, Daimler-Benz, Siemens et l'entreprise allemande Elpro ont obtenu, en Allemagne, une part de marché de 100 % [3] pour les nouvelles commandes de caténaires et de 80 % [4] pour les nouvelles commandes de dispositifs d'alimentation en courant de traction. En revanche, toujours selon les indications fournies par les parties, les mêmes entreprises n'ont obtenu, au cours de la même période, aucun marché en France pour ces deux produits. En Italie, seule ABB a obtenu des marchés pour des caténaires, de 1992 à 1994, soit une part de marché de 24 % [5], tandis que sa part du marché italien pour les dispositifs d'alimentation en courant de traction n'est que de l'ordre de 2 % [6] et celle de Siemens, de 5 % [7] environ.

(31) Les efforts déployés actuellement pour harmoniser les conditions techniques applicables aux technologies ferroviaires à l'échelle communautaire font espérer une amélioration future de la situation. Or, il n'est pas encore possible d'en prévoir les effets concrets et, dès lors, de conforter l'hypothèse de la création d'un marché homogène étendu à toute l'Europe. Compte tenu de l'importance des dépenses qui seraient associées au changement de l'infrastructure ferroviaire en place, l'infrastructure actuelle, avec ses spécifications techniques, marquera encore longtemps le marché. Il est donc douteux que les tendances à l'ouverture des marchés nationaux et à la réalisation d'un marché

[3] Les parts de marché sont basées sur les informations fournies par les parties.
[4] Voir note 3 de bas de page.
[5] Voir note 3 de bas de page.
[6] Voir note 3 de bas de page.
[7] Voir note 3 de bas de page.

européen, pendant la période d'observation nécessaire au contrôle de la concentration, soient telles qu'elles permettent une définition plus large des marchés géographiques.

(32) Compte tenu des directives sur les marchés publics, en particulier la directive 90/531/CEE du Conseil, du 17 septembre 1990, relative aux procédures de passation des marchés publics, que remplace la directive 93/38/CEE du Conseil, ainsi que de la politique de privatisation menée dans certains États membres, de la restriction des ressources publiques et de la pression exercée par la concurrence pour que soit développé un système de transport ferroviaire efficace, on relève néanmoins, en dépit des spécifications techniques actuellement exigées pour les produits, une tendance à un assouplissement des règles nationales d'attribution des marchés.

(33) En outre, les institutions communautaires s'efforcent d'harmoniser les spécifications techniques dans le secteur des technologies ferroviaires et de réaliser des réseaux de chemins de fer transeuropéens. La directive 91/440/CEE du Conseil, du 29 juillet 1991, oblige les États membres à séparer la comptabilité relative à l'exploitation des services de transport de celle qui se rapporte à la gestion de l'infrastructure ferroviaire. L'infrastructure ferroviaire des États membres pourra, de cette manière, être ouverte, à terme, aux compagnies ferroviaires des autres États membres. Pour supprimer les obstacles aux transports ferroviaires internationaux créés par les différences de systèmes de signalisation et de commande des trains, on s'est orienté vers un système harmonisé de commande automatique des trains valable dans toute l'Europe, qui s'inscrit dans le cadre du programme de développement des transports *Euret*. La Commission a ensuite présenté des propositions de lignes directrices communautaires pour la construction d'un réseau de transport transeuropéen, que le Conseil «Transports» a approuvé, en invitant la Commission à entreprendre des actions complémentaires pour la création d'un réseau transeuropéen et afin d'assurer l'interopérabilité des réseaux nationaux. Toutes ces mesures sont susceptibles de contribuer, à l'avenir, à une plus grande normalisation des produits des technologies ferroviaires et, de la sorte, à la suppression des barrières techniques à l'entrée sur le marché.

(34) Compte tenu des résultats des recherches menées par la Commission, il est douteux que l'on puisse déjà parler de marchés européens, puisque le comportement du client reste marqué par des considérations nationales et que les conditions générales continuent à produire leurs effets. Il subsiste donc, aujourd'hui encore, une tendance à préférer les fournisseurs nationaux, qui ne peut s'expliquer seulement par une bonne connaissance réciproque, fondée sur des relations de longue durée entre les fournisseurs et leurs clients et sur une affinité linguistique. La bonne connaissance des exigences de la clientèle est également un facteur important.

(35) Dans le secteur du trafic local, en particulier, mais aussi dans ceux du trafic régional et du trafic grandes lignes, s'ajoute le fait que les clients s'efforcent de diminuer leurs stocks de pièces de rechange et tendent aussi à confier davantage à l'extérieur les gros travaux de maintenance et de réparation. À cet égard, la proximité géographique d'une usine ou, du moins, d'un entrepôt du fournisseur présente une certaine utilité.

(36) La Commission a interrogé les concurrents des parties à l'opération pour savoir quelle importance ils attribuaient à certains paramètres pour que l'offre d'un fournisseur soit retenue dans le cadre de la passation de marchés; il leur était demandé d'attribuer une note de 1 (sans importance) à 5 (très important) à ces différents paramètres. La note qu'ils ont donnée à la durée des relations clients-fournisseurs a été en moyenne de 4,1 et, à la bonne connaissance des exigences des clients, de 4,4. Ces deux appréciations montrent que les expériences passées des clients avec certains fournisseurs peuvent conférer à ces fournisseurs un avantage concurrentiel considérable à préparer et jouer aussi, par conséquent, un rôle non négligeable pour l'attribution de marchés ultérieurs. L'entrée de nouveaux fournisseurs est donc un processus à moyen ou à long terme, à l'issue duquel il devient possible de se faire connaître sur un marché pour y avoir vendu un produit de référence. Les premiers succès commerciaux que peut remporter un fournisseur n'amélioreront notablement sa compétitivité qu'à moyen ou à long terme. Cette analyse s'appuie sur l'importance attribuée au paramètre relatif à l'existence d'une production régionale ou nationale, la note accordée ayant été en moyenne de 4,1. Dans le cas où l'existence d'une production régionale ou nationale fait défaut, l'importance que revêt l'existence d'une coopération avec une entreprise locale ou nationale a été évaluée à 4.

(37) La Commission a également interrogé les acheteurs de produits des technologies ferroviaires en Allemagne afin de connaître l'importance qu'ils accordent à certains paramètres pour l'attribution des marchés. Une note de 2,7 en moyenne a été donnée aux relations commerciales existantes, tandis que la note attribuée à l'expérience que les fournisseurs ont des besoins des acheteurs a été de 3,6. Les acheteurs ont évalué à 2,4 en moyenne l'intérêt de la proximité géographique, qu'elle soit locale ou régionale, alors qu'ils ont accordé une note de 4,9 aux coûts et de 4,6 à la fiabilité. Ces résultats montrent en particulier que, pour l'acheteur, la proximité du fournisseur compte moins, pour l'attribution des marchés, que pour le fournisseur lui-même. Cette différence d'appréciation s'explique, entre autres, par le fait que l'acheteur, dont l'intérêt est que les coûts soient aussi bas que possible, prend également en considération, de manière générale, les fournisseurs géographique-

ment plus éloignés même si, dans la pratique, les marchés sont attribués exclusivement à des entreprises nationales. Dans la mesure où les dépenses qui sont associées à la présentation d'une offre sont loin d'être négligeables, les concurrents pèsent les chances que leur offre soit retenue et adaptent leur comportement en conséquence. En outre, l'importance que l'acheteur attribue au paramètre de la fiabilité montre, lorsqu'on l'associe à l'importance donnée à l'expérience acquise par le fournisseur à l'égard des besoins de l'acheteur, qu'un fournisseur qui est déjà connu de l'acheteur et dont les produits sont suffisamment fiables est avantagé par rapport à ses concurrents. L'objectif premier de l'acheteur est, en effet, de fournir à ses clients un système de transport fiable.

(38) Les entreprises non établies en Allemagne n'ont, jusqu'ici, participé que de façon très limitée aux appels d'offres lancés par des acheteurs allemands. La participation d'entreprises étrangères aux appels d'offres de Deutsche Bahn AG a tendance à être plus forte que pour les appels d'offres lancés par des entreprises de transport communales. Ce phénomène conforte la thèse de la Commission selon laquelle l'entrée d'entreprises étrangères sur le marché allemand n'a économiquement de sens que lorsque les marchés portent sur d'assez grosses quantités, notamment en raison des spécifications techniques des produits à respecter. De surcroît, la tendance à attribuer les marchés à des entreprises nationales est plus marquée, en règle générale, chez les entreprises communales. Quoi qu'il en soit, il est beaucoup plus facile à Deutsche Bahn AG qu'aux entreprises de transport communales d'encourager les entreprises étrangères à présenter des offres en passant des marchés qui portent sur des quantités de produits plus importantes.

(39) La situation sur le marché allemand est donc sensiblement différente de celle qui se présente dans d'autres États membres, tels que la France ou l'Italie, où le pouvoir économique des entreprises allemandes est beaucoup plus faible que celui des entreprises nationales qui y détiennent des parts de marché importantes. La comparaison avec la situation en France et en Italie est intéressante car ces deux États membres possèdent, comme l'Allemagne, une grosse industrie ferroviaire nationale avec des constructeurs qui seraient en principe également en mesure de jouer un rôle d'avant-plan dans les autres États membres. Dans l'ensemble du secteur des produits ferroviaires, Siemens, ABB, AEG et DWA représentent à elles seules environ 70 % [8] du marché allemand. La plupart des commandes restantes sont passées à des fournisseurs allemands de plus petite taille. La part des entreprises étrangères est faible. En revanche, les entreprises citées ne détiennent qu'une part d'environ 1 % [9] en France et d'environ 10 % [10] en Italie sur tous les marchés de produits ferroviaires. Ce sont très prioritairement des entreprises françaises, en particulier GEC-Alsthom, et Bombardier qui répondent à la demande de produits ferroviaires en France. Les grandes entreprises italiennes n'arrivent pas à conquérir de parts de marché significatives en France. De même, en Italie, la plupart des commandes sont passées à des entreprises italiennes. Jusqu'à présent, l'entreprise française GEC-Alsthom n'a pas, elle non plus, réussi à remporter de marché en Italie.

(40) Les prix ne sont qu'un indicateur d'un intérêt limité, car la qualité des produits des technologies ferroviaires joue un rôle considérable. De plus, comme il s'agit le plus souvent de produits très hétérogènes, une comparaison des prix entre les États membres n'est pas le bon moyen pour voir si les conditions de concurrence sont comparables.

(41) Pour résumer, il y a lieu de noter que les marchés de produits en cause dans les États membres qui disposent d'une industrie ferroviaire de très grande taille restent marqués par leur caractère national, dès lors que l'industrie nationale considérée est en mesure de fournir les produits demandés. C'est ainsi que, en Allemagne, l'existence d'une très importante industrie ferroviaire nationale, associée aux autres circonstances citées, produit un effet dissuasif considérable sur l'entrée de nouveaux fournisseurs sur le marché. C'est pourquoi, dans ce pays en tout cas, les marchés de produits en cause restent, à l'heure actuelle, nationaux, même si la modification des conditions générales peut avoir pour conséquence à terme d'ouvrir les marchés. Cependant, le processus de transition sera long, ne serait-ce qu'en raison de l'infrastructure ferroviaire existante. Il convient, pour compléter ces considérations générales, d'évoquer séparément les marchés géographiques des wagons de marchandises et des systèmes d'information des voyageurs. Eu égard aux faibles exigences techniques auxquelles doit répondre la production de wagons de marchandises et le vaste domaine d'application des systèmes d'information des voyageurs, il est possible d'affiner la délimitation géographique de ces marchés, mais il n'y a pas lieu d'aborder ici la question car le projet de concentration ne pose pas de problème, même si l'on adopte une définition restrictive du marché et admet l'existence d'un marché allemand pour ces produits. Enfin, il est aussi possible d'envisager une délimitation géographique plus large du marché pour les systèmes ferroviaires complets. Toutefois, il y a déjà, en Allemagne, qui est le lieu où l'opération envisagée produira le plus d'effets, des trains urbains et des métros importés, et l'introduction d'un système totalement neuf ne tenant pas compte de l'infrastructure existante, notamment en ce qui concerne les marchés publics, pour l'amélioration et le renforcement des systèmes existants, y est rare. Dans cette mesure du moins, les marchés des trains urbains et des rames de métro doivent être considérés comme nationaux.

[8] Voir note 3 de bas de page.
[9] Voir note 3 de bas de page.
[10] Voir note 3 de bas de page.

(42) On ne saurait non plus partir du principe qu'une éventuelle concurrence d'entreprises non établies en Allemagne s'exerçant sur les marchés allemands serait de nature à fonder une délimitation plus large du marché pour l'Allemagne. En tout état de cause, les éléments connus ne suffisent pas à justifier cette option. La Commission prend en considération la concurrence potentielle dans le cadre de l'analyse de la situation de concurrence.

(43) La thèse des parties selon laquelle, compte tenu des tendances à une ouverture plus tardive des marchés, l'analyse prospective devrait être prolongée bien au-delà des deux à trois années usuelles, ne saurait être retenue. Abstraction faite de ce que la période d'observation est surtout importante pour apprécier la concurrence potentielle et moins pour délimiter le marché géographique, il faut savoir que la Commission fonde son analyse de la concurrence dans la présente affaire sur une période de cinq ans en raison de la spécificité des technologies ferroviaires. Elle a ainsi interrogé les opérateurs sur le marché sur les perspectives à cinq ans. Une période plus longue ne saurait être prise en considération en l'espèce. À cet égard, il faut généralement tenir compte de ce que le contrôle des concentrations sert à prévenir les structures créant des positions dominantes sur le marché. Si la période d'observation était exagérément allongée, non seulement il en résulterait une plus grande incertitude quant aux prévisions, mais cela reviendrait aussi à s'accommoder d'une position dominante sur le marché durant un laps de temps considérable. Cela serait contraire à l'objectif du contrôle des concentrations, qui est de préserver des structures concurrentielles sur les marchés communautaires. En outre, les prévisions relatives à une ouverture éventuelle des marchés deviendraient sujettes à caution du fait de l'acceptation, à moyen terme, de positions dominantes sur le marché. Il ne serait pas exclu, en effet, que les entreprises en situation de position dominante puissent exploiter leur pouvoir pour réussir, le cas échéant, à cloisonner les marchés par des mesures économiques qui seraient contraires à l'ouverture des marchés recherchée par la Communauté.

## C. EFFETS DE LA CONCENTRATION

### I. *En général*

(44) Après la concentration, ABB Daimler-Benz Transportation sera le premier fournisseur mondial dans le secteur des produits des technologies ferroviaires, devant Siemens et GEC-Alsthom. Il est vraisemblable que, à l'échelle de l'Espace économique européen (EEE), l'entreprise commune dépassera également ces deux sociétés. Il n'existera plus, dans l'EEE, que trois fournisseurs intégrés clairs, ABB/AEG (environ [...] [11] d'écus de chiffre d'affaires dans l'EEE), Siemens (environ [...] [12] d'écus de chiffre d'affaires dans l'EEE) et GEC-Alsthom (environ [...] [13] d'écus de chiffre d'affaires dans l'EEE). Sur certains marchés de produits, les parties, avec Siemens et GEC-Alsthom, ont détenu, de 1992 à 1994, des parts de marché supérieures à 70 % [14] dans toute l'Europe, notamment pour les *tramways*, les métros et les locomotives électriques.

(45) Toutefois, l'opération envisagée aura pour effet d'accroître sensiblement la concentration dans le secteur des technologies ferroviaires, surtout en Allemagne, qui est le seul État membre où le cumul des parts de marché des parties sera important. Les deux tiers environ du chiffre d'affaires transféré à l'entreprise commune par Daimler-Benz *via* AEG et environ un tiers de celui transféré par ABB (environ [...] [15] d'écus) seront réalisés en Allemagne. L'entreprise commune y deviendra un des deux gros fournisseurs, à égalité avec Siemens, tandis que GEC-Alsthom (environ [...] [16] d'écus), présent essentiellement par l'intermédiaire de sa filiale Linke-Hoffmann-Busch (LHB), y occupe une position beaucoup plus faible.

(46) Les parties détiennent des parts de marchés importantes dans l'espace scandinave également, mais il s'agit presque exclusivement de marchés attribués à ABB. Ainsi, selon les déclarations des parties, la part d'ABB dans le volume des marchés portant sur des locomotives électriques entre 1992 et 1994 s'élève à 73 % [17] en Norvège. ABB détient la totalité [18] des parts de marché des automotrices pour le trafic grandes lignes et des engins moteurs à traction électrique pour le trafic régional en Suède, 67 % [19] du marché des engins moteurs pour trafic régional au Danemark et 89 % [20] de ce marché en Norvège. Dans le secteur des engins moteurs à traction diesel destinés au trafic régional, ABB occupe tout le marché [21] tant en Suède qu'au Danemark. Toutefois, au cours de la période de référence, Daimler-Benz n'a obtenu aucune commande dans ces États membres. Un faible cumul de parts de marché n'aura lieu qu'en Suède sur le marché de l'alimentation en courant de traction du réseau ferroviaire, par l'addition des 50 % [22] qu'y détient ABB et de 0,5 % [23] détenus par Daimler-Benz, alors que pendant la même période, Daimler-Benz a occupé environ 20 % [24] de ce marché au Danemark et ABB 13 % [25] en Norvège sans

[11] Information confidentielle.
[12] Information confidentielle.
[13] Information confidentielle.
[14] Voir note 3 de bas de page.
[15] Information confidentielle.
[16] Information confidentielle.
[17] Voir note 3 de bas de page.
[18] Voir note 3 de bas de page.
[19] Voir note 3 de bas de page.
[20] Voir note 3 de bas de page.
[21] Voir note 3 de bas de page.
[22] Voir note 3 de bas de page.
[23] Voir note 3 de bas de page.
[24] Voir note 3 de bas de page.
[25] Voir note 3 de bas de page.

qu'il n'y ait de cumul de parts. Un cumul des parts aura lieu dans le domaine des systèmes de signalisation et de sécurité en Norvège (ABB 17 % ([26]), Daimler-Benz 3 % ([27])).

(47) Selon les déclarations des parties, Daimler-Benz a par ailleurs obtenu en Norvège, en 1991, un marché portant sur douze équipements électriques pour le métro T 2000 d'Oslo, pour un montant de 8,7 millions d'écus. En 1990-1993, Daimler-Benz a remporté à Bergen des marchés portant sur cinq équipements électriques destinés à des *trolleybus*, à hauteur de 1,3 million d'écus. Aucune commande n'a été passée sur les deux marchés de produits de 1992 à 1994 en Norvège. ABB/Strommens Verksted ont livré quinze *tramways* en 1989/1990 à Oslo. Les parties ont indiqué que des marchés portant sur un total de trente-deux *tramways* seront attribués en 1995. Les soumissionnaires sont ABB, AEG, Siemens, GEC-Alsthom et Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA).

(48) Il ne semble pas, en définitive, que la concentration doive aboutir à une modification importante des conditions de concurrence en Scandinavie au regard de la position d'ABB sur ce marché. Daimler-Benz/AEG ayant pu, en tant qu'entreprise non scandinave, obtenir des marchés à Oslo, on ne peut exclure une réussite semblable des autres grands fournisseurs européens s'ils font preuve de la même détermination.

(49) Le projet de concentration n'entraîne pas de cumul de parts de marché en Belgique, en France, en Irlande, en Italie, au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Islande, au Portugal et au Royaume-Uni. Le cumul sera très faible en Finlande [AEG ne détient que 1 % ([28]) du marché des produits ferroviaires], en Grèce [ABB ne détient que 2 % ([29]) du marché], en Autriche [1 % ([30]) pour AEG] et en Espagne [1 % ([31]) pour AEG]. Les considérations relatives à la Norvège s'appliquent de la même manière à ces pays. Comme ils ne disposent pas d'une industrie ferroviaire nationale puissante, sur la base des critères retenus, les marchés de référence au sens de l'article 9 paragraphe 7 du règlement sur les concentrations ne peuvent être considérés comme nationaux.

([26]) Voir note 3 de bas de page.
([27]) Voir note 3 de bas de page.
([28]) Voir note 3 de bas de page.
([29]) Voir note 3 de bas de page.
([30]) Voir note 3 de bas de page.
([31]) Voir note 3 de bas de page.

(50) Il y a donc lieu, en ce qui concerne une incompatibilité éventuelle du projet de concentration avec le marché commun, de prendre en considération les conditions de concurrence en Allemagne en tant que partie substantielle du marché commun. Ce n'est que si le projet de concentration était reconnu incompatible avec le marché commun sur un marché en cause allemand que la même appréciation pourrait être portée sur d'autres marchés géographiques. Si le projet est considéré comme compatible avec le marché commun sur un marché en cause allemand, il n'est pas concevable qu'il puisse apparaître incompatible avec le marché commun sur d'autres marchés géographiques.

II. ***Effets de la concentration sur la structure de la concurrence sur les marchés de produits en cause en Allemagne***

1. *Caractéristiques générales des marchés de produits des technologies ferroviaires et structure de la demande*

(51) Alors que dans le passé, la planification, la conception et la construction des produits des technologies ferroviaires faisaient l'objet d'une étroite collaboration entre fournisseurs et demandeurs, dans le cadre de laquelle ces derniers s'assuraient une influence directe sur les produits à construire et sur le choix des entreprises auxquelles la construction était confiée, la tendance actuelle est plutôt à la construction indépendante d'une gamme complète de produits dans laquelle les demandeurs peuvent choisir. Il s'ensuit que la puissance concurrentielle d'une entreprise réside aujourd'hui de manière décisive dans sa capacité de présenter seule ou en coopération avec d'autres une offre portant sur un produit complet.

(52) Les demandeurs de matériel ferroviaire en Allemagne sont Deutsche Bahn AG, la compagnie nationale de chemins de fer, et un certain nombre d'entreprises de transport régionales et locales qui exercent leurs activités au niveau communal. Deutsche Bahn AG est demandeuse d'installations fixes pour le trafic grandes lignes et le trafic régional et du matériel roulant correspondant. Avec la régionalisation du trafic local «voyageurs» le 1er janvier 1996, cette compétence passera de l'État fédéral aux *Länder*, avec les effets qui s'ensuivent sur la configuration de la demande. Les entreprises de transport régionales sont, quant à elles, demandeuses d'installations fixes et de matériel roulant pour le trafic régional, et les sociétés communales de transport en commun achètent des installations fixes et du matériel roulant pour le trafic local.

2. *Structure actuelle de l'offre sur les marchés allemands de produits des technologies ferroviaires*

(53) Il y a aujourd'hui en Allemagne trois constructeurs intégrés dans le secteur des technologies ferroviai-

res. Outre les parties et Siemens, GEC-Alsthom est elle aussi présente sur certains marchés de produits, mais cela essentiellement par l'intermédiaire de sa filiale LHB, qu'elle a acquise de GEC-Alsthom il y a quelques années seulement et qui fabrique seulement des équipements mécaniques et ne dispose donc que d'une partie des capacités nécessaires pour construire du matériel roulant. Talbot, la filiale allemande de Bombardier, que ce groupe a acquise il y a un certain temps, ne fabrique elle aussi, tout comme sa société mère, que des équipements mécaniques. Il n'existe pas de filiales d'autres grands fournisseurs européens de ce secteur en Allemagne. D'autres entreprises étrangères ne pourraient donc être présentes sur le marché allemand que par le biais d'importations, lesquelles atteignent pour l'heure un volume négligeable. On constate cependant, principalement lors d'appels d'offres lancés par Deutsche Bahn AG, un début de participation d'entreprises étrangères. La seule autre entreprise d'une certaine envergure implantée en Allemagne est Deutsche Waggonbau Aktiengesellschaft (DWA): n'offrant que des produits mécaniques, elle n'est pas présente sur tous les marchés. DWA s'efforce actuellement de développer des capacités propres dans le secteur des produits électriques. Outre les entreprises citées, il y a encore en Allemagne divers autres fournisseurs qui ne fabriquent que certains produits des technologies ferroviaires, voire seulement des composants de ces produits.

3. *Effets de la concentration sur la structure de l'offre*

a) **Considérations d'ordre général**

(54) Si la concentration a lieu, il ne restera en Allemagne que deux constructeurs intégrés, ABB/Daimler-Benz et Siemens.

(55) Il y a lieu de tenir compte, pour mesurer le pouvoir de marché des entreprises, du fait que la demande de produits et de services des technologies ferroviaires est irrégulière. Il convient par conséquent, en vue d'évaluer correctement le pouvoir de marché des parties, de fonder l'analyse sur une période assez longue. Les parties ont proposé que les parts de marché soient calculées sur la valeur moyenne des trois dernières années (c'est-à-dire la période 1992-1994), ce qui semble approprié. Les parts de marché sont calculées sur la base des entrées de commandes, celles-ci étant le résultat direct de la concurrence entre les différents fournisseurs au cours de la période de référence.

(56) Les parts de marché cumulées des parties à la concentration établies pour la période 1992-1994 ne créent pas de difficultés sur les sept marchés suivants des quinze marchés de produits considérés, à savoir ([32]):

— locomotives diesel (0 %, marché peu important en Allemagne et dans l'EEE),

— voitures de voyageurs (environ 4 % en Allemagne, environ 3 % dans l'EEE),

— wagons de marchandises (environ 14 % en Allemagne, environ 9 % dans l'EEE),

— systèmes complets pour le trafic local voyageurs (0 %),

— systèmes de signalisation et de sécurité (environ 1 % en Allemagne, environ 10 % dans l'EEE),

— entretien et modernisation du matériel roulant (environ 4 % en Allemagne, environ 7 % dans l'EEE),

— systèmes d'information des voyageurs et billetterie (environ 55 % du chiffre d'affaires de Daimler-Benz en Allemagne et dans l'EEE, mais absence de cumul des parts de marché. Il s'agit d'un marché extrêmement étroit sur lequel il existe une concurrence potentielle d'autres grandes entreprises spécialisées dans les systèmes informatiques).

(57) Les activités de Daimler-Benz et d'ABB, cumulées avec celles de Siemens, représentent des parts de marché très importantes sur les marchés allemands des locomotives électriques, des automotrices pour le trafic grandes lignes, des engins moteurs électriques et diesel destinés au trafic local, des *tramways*, des rames de métro, des caténaires et de l'alimentation en courant de traction, y compris, dans ce dernier cas, des dispositifs de guidage et de commande à distance sur le réseau. Après la concentration, les parties disposeront de parts de marché cumulées très élevées sur les huit marchés de produits [données approximatives fondées sur les déclarations des parties d'après les entrées de commandes ([33])]:

| | *ABB+DB* | *Total Ventes* |
|---|---|---|
| — Locomotives électriques | 37 %+17 % | = 54 % |
| — Automotrices grandes lignes | 5 %+26 % | = 31 % |
| — Engins moteurs électriques trafic régional | 18 %+26 % | = 44 % |
| — Engins moteurs diesel trafic régional | 0 %+49 % | = 49 % |
| — *Tramways* | 15 %+29 % | = 44 % |
| — Rames de métro | 42 %+22 % | = 64 % |
| — Caténaires | 30 %+31 % | = 61 % |
| — Alimentation en courant de traction | 6 %+26 % | = 32 % |

([32]) Voir note 3 de bas de page.

([33]) Voir note 3 de bas de page.

(58) Malgré la position souvent très forte des parties sur les marchés allemands, aucune d'elles n'occupe de position dominante, car Siemens y est toujours présente en tant que fournisseur et détient elle aussi, dans la plupart des cas, des parts de marché importantes.

(59) Sur les mêmes marchés de produits, les parties et Siemens détiennent ensemble les parts de marché suivantes [résultats fondés sur les déclarations des parties concernant les entrées de commandes ([34])]:

| | *ABB/DB+Siemens* |
|---|---|
| — Locomotives électriques | 54 %+46 %=100 % |
| — Automotrices grandes lignes | 31 %+46 %= 77 % |
| — Engins moteurs électriques trafic régional | 44 %+25 %= 69 % |
| — Engins moteurs diesel trafic régional | 49 %+23 %= 72 % |
| — *Tramways* | 44 %+41 %= 85 % |
| — Rames de métro | 64 %+19 %= 83 % |
| — Caténaires | 61 %+33 %= 94 % |
| — Alimentation en courant de traction | 32 %+35 %= 67 % |

(60) Les parts de marché déclarées par les parties correspondent pour l'essentiel au pouvoir de marché des entreprises déterminé par la Commission. Étant donné la puissance concurrentielle de Siemens dans les technologies de pointe, son excellente renommée sur le marché allemand et sa grande capacité financière, on ne saurait supposer que les parties seront en mesure d'acquérir une position dominante au détriment de Siemens sur les marchés concernés.

(61) Il convient en outre de tenir compte, dans l'analyse des conditions de concurrence, du fait que les parties et Siemens détiennent ensemble, pour les composants électriques et électroniques du matériel roulant, un pouvoir de marché nettement supérieur à l'image qu'en donnent les parts de marché présentées ci-dessus. Les principaux concurrents restant en lice en Allemagne n'offrent jusqu'à présent que la partie mécanique du matériel roulant, et dépendent de la coopération d'une entreprise possédant les compétences requises dans les domaines de l'électricité et de l'électronique pour pouvoir présenter une offre sérieuse en cas d'appel d'offres pour un ensemble complet de matériel roulant. Les parties et Siemens sont les seuls partenaires potentiels pour une coopération de cette nature.

(62) D'après les parts de marché communiquées par les parties, aucune autre entreprise n'occupe à l'heure actuelle sur le marché allemand une position générale qui lui permet de rivaliser directement avec ABB, Daimler-Benz ou Siemens. Si l'on se fonde sur les parts de marché, les parties associées et Siemens sont toujours *leaders* sur les huit marchés de produits pris en considération. Les concurrents les mieux placés sont:

— pour les locomotives électriques: aucune entreprise, vu l'absence de marchés publics,

— pour les automotrices grandes lignes: DWA, avec une part de marché de 18 % ([35]),

— pour les engins moteurs électriques destinés au trafic régional: DWA, avec 17 % ([36]) de part de marché, et LHB, avec 14 % ([37]),

— pour les engins moteurs diesel destinés au trafic régional: LHB, avec 19 % ([38]),

— pour les *tramways:* LHB, avec 8 % ([39]),

— pour les rames de métro: LHB, avec 11 % ([40]),

— pour les caténaires: Elpro, avec 6 % ([41]),

et

— pour l'alimentation en courant de traction: Elpro, avec 13 % ([42]).

Les marchés remportés par LHB datent d'avant l'acquisition de cette entreprise par GEC-Alsthom et ne peuvent donc être imputés à cette dernière que sous cette réserve.

b) **Effets en cas de création ou de renforcement d'un oligopole dominant**

1) Considérations d'ordre général

(63) L'importance des parts de marché que les parties et Siemens détiennent ensemble en Allemagne sur les huit marchés de produits oblige à examiner s'il y a création d'un duopole dominant ou renforcement d'un oligopole existant. S'il est vrai que le pouvoir de marché des concurrents restant en lice ne peut se mesurer uniquement sur la base des parts de marché, le pouvoir économique des parties et de Siemens est, à cet égard, significatif. Des parts de marché de 67 à 100 % ([43]) détenues par deux

([34]) Voir note 3 de bas de page.

([35]) Voir note 3 de bas de page.
([36]) Voir note 3 de bas de page.
([37]) Voir note 3 de bas de page.
([38]) Voir note 3 de bas de page.
([39]) Voir note 3 de bas de page.
([40]) Voir note 3 de bas de page.
([41]) Voir note 3 de bas de page.
([42]) Voir note 3 de bas de page.
([43]) Voir note 3 de bas de page.

entreprises seulement sont un indice de l'existence d'une position dominante de ces deux entreprises au regard des concurrents extérieurs.

(64) Les dimensions et la surface financière supérieure d'ABB/Daimler-Benz et de Siemens par rapport aux concurrents apparus jusqu'à présent en Allemagne sont également révélatrices, sur tous les marchés de produits concernés, de l'avantage concurrentiel considérable que possèdent les deux entreprises. Daimler-Benz et Siemens sont ainsi respectivement les deuxième et troisième plus grosses entreprises d'Europe par le chiffre d'affaires. ABB fait partie des trente plus grandes entreprises européennes par le chiffre d'affaires (ces données se fondent sur des statistiques des archives de la *Frankfurter Allgemeine Zeitung*). Bien que la seule surface financière des entreprises ne soit pas un indicateur suffisant de leurs performances en termes de concurrence, la puissance économique que représente la taille des entreprises, associée à la position qu'elles occupent actuellement sur le marché des produits des technologies ferroviaires et aux investissements qu'elles ont dû y réaliser, car la recherche et le développement y sont importants, constituent un indice probant de l'avantage concurrentiel considérable qu'elles possèdent sur les autres fournisseurs.

(65) C'est notamment leur capacité de présenter une gamme complète de produits dans le domaine de la technologie ferroviaire en tant que constructeurs intégrés et d'honorer des commandes massives qui confère cet avantage aux parties et à Siemens. Elles sont en mesure de soumissionner avec des chances de réussite dans des appels d'offres dont l'ampleur exclut les fournisseurs plus petits. Cela leur permet de mieux utiliser leurs capacités, surtout à un niveau plus élevé. En Europe, GEC-Alsthom est, outre les parties, la seule entreprise de taille comparable qui possède ces avantages caractéristiques d'un constructeur intégré. Sur les marchés de produits allemands, Daimler-Benz et Siemens sont avantagés par rapport à GEC-Alsthom car leurs produits des technologies ferroviaires sont déjà connus et les deux entreprises disposent en outre de capacités de production importantes dans le pays. La question se pose en outre de savoir dans quelle mesure GEC-Alsthom, en tant qu'entreprise dominante en France, pour avoir un intérêt à provoquer en France une contre-offensive des entreprises allemandes en les attaquant en Allemagne. Quoi qu'il en soit, GEC-Alsthom a clairement montré, notamment en acquérant LHB, que le marché allemand l'intéressait et s'y est assuré, par cette acquisition, de meilleures chances de réussite.

2) Matériel roulant

(66) Sur les marchés de produits du matériel roulant, ABB/Daimler-Benz et Siemens sont particulièrement compétentes dans le domaine des composants électriques et électroniques. Tant Bombardier, *via* Talbot, et GEC-Alsthom, *via* LHB, que DWA ne disposent actuellement en Allemagne que d'installations de production des parties mécaniques du matériel roulant. Pour obtenir les deux seules commandes de matériel roulant qui lui ont été adressées sur le marché allemand jusqu'à présent, Bombardier s'est assurée chaque fois la coopération de Kiepe, la filiale de Daimler-Benz/AEG, pour la production de la partie électrique. Seule GEC-Alsthom possède dans son groupe les capacités requises pour fabriquer elle-même les composants électriques nécessaires, alors que DWA et Bombardier dépendent d'une coopération, principalement avec les duopoleurs. DWA s'efforce certes de développer des capacités propres dans le secteur électrique par l'intermédiaire de sa filiale FAGA, mais il n'est pas possible, pour l'instant, de juger des résultats de ces efforts. Quoi qu'il en soit, les parties ont affirmé que AEG, dans le cadre d'une commande pour le train urbain de Berlin, a dû, sur les instances de Deutsche Bahn AG, transmettre gratuitement à FAGA beaucoup de son savoir-faire en matière de traction, ce qui a permis à FAGA de livrer des équipements complets de traction électrique pour du matériel roulant destiné au trafic régional. Dans le cas de GEC-Alsthom, de nombreux indices montrent qu'il est difficile pour une entreprise d'être présente sur le marché allemand, à cause notamment de la disparité des spécifications techniques, lorsqu'elle ne dispose pas d'installations de production en Allemagne.

(67) La tendance actuelle de la demande, consistant non plus à commander des parties distinctes d'un élément de matériel roulant mais à confier la réalisation d'un système complet à un entrepreneur principal, confirme ces observations. L'entrepreneur principal est alors chargé, le cas échéant, de passer les contrats de sous-traitance nécessaires. Il reste cependant seul responsable vis-à-vis du donneur d'ouvrage. Il s'ensuit que les fournisseurs doivent être en mesure à la fois de proposer une solution sérieuse concernant les composants électriques d'un système complet et d'apparaître comme un partenaire suffisamment compétent pour le donneur d'ouvrage, par leur surface financière et, le cas échéant, par leur expérience. Les constructeurs intégrés financièrement forts que sont Siemens, AEG et ABB remplissent ces conditions sans difficulté. Les autres entreprises présentes sur le marché allemand, lorsqu'elles ne possèdent pas les capacités de production nécessaires dans le domaine électrique, doivent d'abord trouver un partenaire adéquat.

(68) Outre les parties et Siemens, il n'y a pas, en Allemagne, de partenaires adéquats pour la production des composants électriques d'un élément de matériel roulant. Peuvent entrer en ligne de compte, à part GEC-Alsthom, les entreprises néerlandaise Holec, britannique Brush et autrichienne Elin, mais ces trois entreprises sont très petites, surtout par rapport aux constructeurs intégrés déjà cités, et n'ont jamais obtenu de commandes en Allemagne. Des produits de référence leur font par

conséquent défaut. Les entreprises italiennes Fiat et Ansaldo pourraient également être envisagées comme partenaires pour la partie électrique, mais elles n'ont pas non plus produit, à ce jour, de matériel de référence pour l'Allemagne. Fiat fournit ainsi à Deutsche Bahn AG la technique de pendulation dans le cadre d'une commande IC, mais la partie électrique a été confiée à Siemens.

(69) Bien qu'étant un constructeur intégré, GEC-Alsthom s'est pour sa part concentrée sur les marchés français et britannique, alors que, en Allemagne, elle n'a encore obtenu, sous ce nom, aucune commande en tant qu'entrepreneur principal ou sous-traitant pour la partie électrique. En outre, les spécifications techniques actuelles ne lui rendent un accès au marché économiquement possible que si le contrat porte sur un nombre élevé d'unités. Ainsi la tension du réseau est-elle différente en Allemagne et en France. Sur le trafic «grandes lignes» en Allemagne, la tension normale est de 15 000 volts et de 16 $^{2}/_{3}$ hertz, alors qu'elle est de 25 000 volts et de 50 hertz en France. Ces différences, que l'on retrouve dans d'autres États membres, conduisent souvent, aujourd'hui encore, à devoir changer de locomotive aux frontières. Il est certes techniquement possible de construire des locomotives adaptables à plusieurs systèmes, mais leur coût est sensiblement plus élevé.

(70) Les parties ont fait valoir que, dans les commandes exécutées par Kiepe, la filiale de Daimler-Benz/AEG, pour les villes de Cologne, Sarrebruck et Düsseldorf, des moteurs de l'entreprise française GEC-Alsthom avaient été utilisés pour la partie électrique des produits concernés. GEC-Alsthom avait acquis Kiepe quelques années auparavant, mais l'avait ensuite cédée à Daimler-Benz. Il convient tout d'abord de remarquer que cet exemple ne concerne que le marché des *tramways*, et que même s'il pouvait être transposé à d'autres marchés de matériel roulant, il n'est pas, en soi, de nature à prouver l'existence d'une concurrence significative. Les parties affirmant elles-mêmes, en accord avec les résultats des investigations menées jusqu'ici par la Commission, que, à l'avenir, il ne sera plus possible de limiter une offre à des éléments d'un système et que la tendance est au contraire à proposer un ensemble complet, la livraison de composants à un entrepreneur principal, voire à un sous-traitant, ne saurait être considérée comme relevant des marchés de produits en question. Il s'agit d'un marché distinct de celui de la livraison de matériel roulant. Son appartenance à ces marchés ne saurait être justifiée par le fait que, d'une part, le montage des composants est techniquement réalisable et que, d'autre part, le client accepte la fourniture d'un moteur construit à l'étranger. Il convient au contraire de distinguer les divers niveaux du marché. Les marchés des composants sont à l'évidence nettement plus internationaux que ceux du matériel roulant. Qui plus est, les contrats concernant les composants, selon les déclarations des parties, ne seront plus conclus à l'avenir par les demandeurs eux-mêmes. Le seul responsable sera l'entrepreneur principal. Il est possible que les demandeurs gardent une certaine influence sur le choix des sous-traitants. Il n'apparaît au demeurant pas que leur influence aille jusqu'à exercer un contrôle sur la fourniture des composants, ce que confirment les affirmations des parties selon lesquelles les demandeurs préfèrent s'adresser à un fournisseur unique qui soit seul responsable de la conception et de la fourniture d'un ensemble de produits cohérent. Par ailleurs, même si les différences techniques des produits des technologies ferroviaires d'un État membre à l'autre peuvent trouver une solution, elles n'en engendrent pas moins des coûts supplémentaires. Or, il est très douteux qu'un fournisseur étranger puisse, s'il doit supporter des coûts plus élevés, présenter une offre concurrentielle pour la partie électrique d'un système. Quoi qu'il en soit, aucun fournisseur étranger de matériel électrique n'a encore remporté de marché en Allemagne, les disparités nationales étant pourtant techniquement surmontables. Les spécifications techniques peuvent prendre des formes variables selon les composants et faire obstacle à l'accès au marché. Enfin, les fournisseurs étrangers qui veulent vaincre pour la première fois ces obstacles ne disposent généralement pas d'un projet de référence propre à leur faire gagner la confiance des demandeurs pour les produits qu'ils offrent.

a) Matériel roulant pour le trafic grandes lignes

(71) La concentration est très importante sur les marchés des locomotives électriques et des automotrices pour le trafic grandes lignes. Avec Siemens, les parties détiennent ainsi, selon leurs propres déclarations, des parts de marché de 100 % ([44]) pour les locomotives électriques et de 77 % ([45]) pour les automotrices grandes lignes. Sur ce dernier segment, le concurrent le mieux placé en Allemagne est DWA, avec une part de marché de 18 % ([46]). Il y a lieu de tenir compte, dans l'appréciation de la compétitivité de DWA, du fait que cette entreprise ne fournit que des équipements mécaniques et ne dispose pas encore des technologies de pointe nécessaires dans le domaine électrique. Pour le moment, il ne semble pas probable que DWA puisse rivaliser seule avec les parties et Siemens, pour cette raison, mais aussi à cause de sa petite taille par rapport aux parties. À cet égard, ni LHB,

([44]) Voir note 3 de bas de page.
([45]) Voir note 3 de bas de page.
([46]) Voir note 3 de bas de page.

filiale de GEC-Alsthom, ni Talbot, filiale de Bombardier, toutes deux fournisseurs d'équipements mécaniques uniquement, ne sont en mesure, seules ou en s'associant, de concurrencer sensiblement le duopole formé par les parties et Siemens.

(72) Il convient toutefois de noter que AEG ne pouvait pas non plus livrer seule une concurrence effective à Siemens sur le marché des automotrices grandes lignes. AEG ne peut présenter une offre qu'en coopération avec Siemens, à cause de la forte position de Siemens dans les technologies de pointe. C'est la raison pour laquelle, selon les informations dont dispose la Commission, les aspects concurrentiels des coopérations entre Siemens, AEG et ABB pour le train ICE 1 et entre Siemens et AEG pour le train ICE 2 n'ont pas été mis en cause. Selon les affirmations des entreprises concernées, la coopération forcée d'AEG avec Siemens prendra fin avec l'opération de concentration, grâce à laquelle AEG et ABB pourront faire ensemble une offre concurrente de celle de Siemens ou d'une association d'entreprises emmenée par Siemens.

(73) GEC-Alsthom est en fait la seule entreprise capable de mener des offensives concurrentielles sérieuses sur ces deux marchés de produits contre les parties et Siemens. GEC-Alsthom n'a encore jamais reçu de commandes dans ces segments, si ce n'est par l'intermédiaire de sa filiale LHB. Avec le TGV, GEC-Alsthom dispose pourtant d'un train à grande vitesse pour le trafic grandes lignes, avec lequel elle a pu concurrencer très activement dans le monde entier le train à grande vitesse ICE construit par des entreprises allemandes, à savoir Siemens et Daimler-Benz/AEG. Dans ce contexte, il y a cependant lieu de rappeler que la production d'automotrices grandes lignes constitue pour les constructeurs intégrés une question de prestige et que l'attribution de marchés publics par la compagnie nationale des chemins de fer à une entreprise d'un autre État membre est improbable, car cela reviendrait à priver les constructeurs nationaux d'un produit de référence dont ils ont besoin sur le marché international et, à terme, à remettre globalement en question leur présence même sur le marché. Étant donné, d'une part, la pratique actuelle de n'attribuer les marchés publics qu'à des entreprises nationales et, d'autre part, la volonté de protéger l'emploi qui pèse sur la passation de marchés de cette ampleur, on ne saurait considérer que l'existence du TGV suffit en soi à garantir une concurrence externe effective. Malgré cette situation, Deutsche Bahn AG a tout de même réussi, pour le train ICE 2, à faire baisser considérablement les prix par rapport au ICE 1.

(74) Dans le segment des locomotives électriques, il n'y a eu, depuis 1992, qu'un seul appel d'offres de Deutsche Bahn AG pour la construction de trois types de locomotives. Les parties, Siemens, GEC-Alsthom, Ansaldo et Skoda ont pris part à la procédure qui a eu lieu en 1994. Les parties et Siemens ont obtenu chacune un marché pour un type de locomotive, mais Deutsche Bahn AG a affirmé que l'offre de GEC-Alsthom avait aussi été retenue après une première sélection. Deutsche Bahn AG, seul demandeur en Allemagne, estime qu'il restera un nombre suffisant de fournisseurs sur ce marché à l'issue de la concentration.

b) Matériel roulant pour le trafic régional

(75) Les marchés de matériel roulant à traction électrique et à traction diesel pour le trafic régional sont pour le moins étroitement liés. Il n'est pas possible de déterminer de façon définitive si les deux types de traction justifient de distinguer deux marchés. Si l'on admet l'existence d'un marché séparé pour le matériel roulant à traction diesel destiné au trafic régional, il n'y a effectivement pas cumul de parts de marché parce qu'ABB n'a pas reçu de commandes en Allemagne pour ce type de matériel au cours de la période de référence. Mais comme elle en a reçu notamment au Danemark et en Suède, elle entre en ligne de compte comme concurrent potentiel, sa présence étant forte dans d'autres segments du marché allemand.

(76) Il ressort des informations dont dispose la Commission que, dans le secteur du trafic régional, aucune commande de matériel roulant n'a jusqu'à présent été adressée à une entreprise établie hors d'Allemagne, que ce soit comme entrepreneur principal ou comme sous-traitant pour la partie mécanique ou la partie électrique. Dans un cas, des offres déposées par Talbot/GEC-Alsthom et Bombardier/Brush n'ont pas été retenues pour du matériel roulant à traction électrique. Sur la base d'une enquête menée auprès de demandeurs allemands, GEC-Alsthom est considérée par certains d'entre eux comme un partenaire possible pour la fourniture de la partie mécanique du matériel roulant destiné au trafic régional.

c) Matériel roulant pour le trafic local

(77) Outre les parties et Siemens, il n'y a pas, à l'heure actuelle, de concurrents détenant des parts importantes sur les marchés des *tramways* (y compris les trains urbains et la partie électrique des *trolleybus*) et des rames de métro. Les commandes ont jusqu'à présent presque exclusivement été adressées à des entreprises implantées en Allemagne. Toutefois, sur le marché des *tramways*, Bombardier a obtenu deux contrats pour la construction, en tant qu'en-

trepreneur principal, de trains urbains à Cologne et à Sarrebruck. Cette entreprise ne peut cependant produire seule que la partie mécanique, et elle s'est associée, pour la partie électrique, avec Kiepe, la filiale de Daimler-Benz/AEG, comme sous-traitant. Ces deux entreprises ont aussi soumissionné ensemble sur le marché des *tramways*, mais leurs offres n'ont pas été retenues.

(78) La Commission a demandé aux grandes entreprises allemandes de transport en commun locaux comment s'étaient déroulées les adjudications depuis 1992. Il ressort des réponses que sur les dix-huit marchés passés jusqu'à présent par quatorze grandes sociétés communales de transport en commun sur le segment des *tramways*, Bombardier a présenté, outre à Cologne, des offres dans six cas et cela sans succès. Dans un cas, l'entreprise Breda avait aussi soumissionné. D'après les informations dont dispose la Commission, ni l'offre de l'entreprise tchèque Tatra dans un cas, ni les offres de l'entreprise suisse Vevey dans deux autres cas, ni les offres de Fiat dans trois autres cas n'ont passé le cap de la première sélection. Vevey ne fournit en outre que des éléments mécaniques et aurait donc dû s'associer avec un autre constructeur.

(79) La Commission dispose d'informations selon lesquelles, sur les six marchés publics portant sur des rames de métro attribués par quatre demandeurs allemands, GEC-Alsthom et Bombardier ont présenté des offres dans deux cas et Ansaldo, Vevey et CAF chacune dans un cas. À la connaissance de la Commission, aucune de ces offres n'a toutefois passé le cap de la première sélection. Une commande a cependant été passée à LHB et ABB. Il est pourtant douteux que LHB puisse aussi emporter un contrat en s'alliant pour la partie électrique avec un partenaire non établi en Allemagne parce qu'aucun partenaire potentiel jugé adéquat ne s'est encore présenté sur le marché. Pour que LHB puisse présenter des offres indépendantes des parties et de Siemens, il faut qu'elle trouve un partenaire pour la partie électrique. À cela s'ajoutent, ici aussi, les réserves qui découlent du manque de renommée sur le marché allemand. Dans l'une des procédures, le marché portait sur des lots distincts sans entrepreneur principal. La société suisse Schindler y avait aussi participé pour la partie carrosserie des rames de métro.

3) Caténaires et alimentation en courant de traction

(80) Les fournisseurs des parties mécaniques du matériel roulant n'interviennent pas dans le domaine des installations fixes.

(81) La part de 94 % ([47]) que détiennent les parties et Siemens sur le marché des caténaires montre clairement qu'une concurrence effective externe ne s'y exerce pas. Selon les déclarations des parties, seule l'entreprise allemande Elpro a aussi obtenu des commandes sur ce marché. Elpro n'est pas comparable au duopole, ni sur le plan du pouvoir de marché, ni sur celui des ressources.

(82) Les demandeurs de caténaires sont Deutsche Bahn AG et les sociétés communales de transport en commun. Deutsche Bahn AG est à l'origine de la quasi-totalité de la demande de ces dernières années en volume. Les volumes des commandes de Deutsche Bahn AG et des sociétés communales de transport en commun sont par nature très différents. Lors de la passation de marchés de Deutsche Bahn AG surtout, l'ampleur des commandes est telle que leur exécution requiert des capacités qui sont l'apanage des parties et de Siemens sur le marché allemand, ce qui situe d'entrée de jeu le poids des autres fournisseurs sur ce marché.

(83) D'après les informations dont dispose la Commission, de petites commandes de caténaires ont aussi été adressées récemment à l'entreprise allemande SAG et à l'entreprise française Spie Enertrans.

(84) On constate donc sur ce marché un certain potentiel de concurrence d'autres fournisseurs, mais il n'y a pas à l'heure actuelle des capacités de production suffisantes en Allemagne en dehors des capacités du duopole formé par ABB/Daimler-Benz et Siemens. Cependant Deutsche Bahn AG estime, en tant que demandeur unique pour le trafic grandes lignes, où les petits fournisseurs éprouvent le plus de difficultés, que les préqualifications de fournisseurs européens intervenues au cours des deux dernières années ont créé les conditions pour régénérer la concurrence, même au-delà du duopole.

(85) Sur le marché de l'alimentation en courant de traction, la part de marché cumulée des parties et de Siemens s'élève à environ 67 % ([48]). D'après les déclarations des parties, leur concurrent le plus sérieux est Elpro (chiffre d'affaires de [...] ([49]) d'écus dans les produits des technologies ferroviaires d'après les parties), avec une part de marché de 13 % ([50]). Sur ce segment, de petites comman-

([47]) Voir note 3 de bas de page.
([48]) Voir note 3 de bas de page.
([49]) Information confidentielle de bas de page.
([50]) Voir note 3 de bas de page.

des ont été passées surtout à SAG, à Spie Enertrans et à l'entreprise autrichienne Elin. Selon les parties toujours, les concurrents restants occupent une part de marché de 20 % ([51]). Dans ce domaine également, Deutsche Bahn AG estime, pour ce qui concerne le trafic grandes lignes, que les fournisseurs d'autres pays d'Europe peuvent venir renforcer la concurrence.

4) Conclusion

(86) Eu égard à la configuration du marché, l'examen des conditions de concurrence doit permettre de déterminer si le projet de concentration crée, sur le marché en cause que forme l'Allemagne, un duopole dominant ou y renforce un oligopole dominant en le réduisant à un duopole. Deux conditions doivent être remplies pour postuler l'existence d'un oligopole: d'une part, les membres de l'oligopole ne doivent pas se trouver entre eux dans un rapport de concurrence effective, et d'autre part, ils ne doivent plus être soumis à une concurrence externe effective.

4) *Création ou renforcement d'une position dominante*

a) **Considérations d'ordre général sur la concurrence entre les parties et Siemens**

(87) Dans l'appréciation de l'intensité de la concurrence interne entre les parties et Siemens avant et après la concentration interviennent tant des considérations générales sur tous les marchés de produits (structure du marché et évolution des prix) que des considérations sur des marchés de produits particuliers (coopération entre entreprises et influence des demandeurs). Enfin, l'intensité de la concurrence externe au duopole exerce aussi une action sur l'intensité de la concurrence interne. En effet, lorsqu'elles sont réunies, les conditions structurelles d'une concurrence interne effective peuvent, le cas échéant, être renforcées par la concurrence externe, même si celle-ci n'apparaît pas effective en soi, de telle sorte qu'un comportement parallèle non concurrentiel des duopoleurs devient économiquement impossible, ou tellement peu probable que l'absence de concurrence entre les duopoleurs ne peut plus être établie avec le degré de certitude voulu.

1) Structure de l'offre

(88) La symétrie du duopole en formation fait plutôt penser que les duopoleurs ne se livreront pas une concurrence effective à l'avenir. Vu leur puissance compétitive plus ou moins équivalente, ils ne seront guère incités à mener l'un contre l'autre des offensives de concurrence. Du point de vue de l'offre de produits aussi, les structures des deux entreprises se ressembleront après une concentration, bien que les parties aient affirmé que dans un premier temps en tout cas, les produits ne seront pas identiques et que les parties et Siemens conserveront chacune des atouts particuliers. Étant donné la capacité fondamentale des constructeurs intégrés à se présenter sur tous les marchés de produits, étant donné également le pouvoir économique de Siemens, qui laisse supposer que les parties ne pourront établir de position dominante individuelle sur aucun des marchés de produits concernés, ces différences ne sont pas déterminantes au regard du caractère intrinsèquement comparable de l'entreprise commune projetée et de Siemens.

(89) La transparence des marchés publics de produits des technologies ferroviaires pourrait également favoriser un comportement parallèle de ABB/Daimler-Benz et de Siemens. Cette transparence tient au petit nombre d'opérateurs, associé à la nécessité de recourir à des appels d'offres publics. La transparence des marchés publics contribue certes en principe à promouvoir la concurrence en ce sens qu'elle doit garantir au plus grand nombre d'entreprises la possibilité de déposer une offre, mais les négociations consécutives au dépôt des offres permettent aux fournisseurs d'acquérir une meilleure connaissance du marché. Rappelons que jusqu'à présent, les parties ou Siemens ont été associées à la quasi-totalité des marchés de produits des technologies ferroviaires attribués en Allemagne. La bonne connaissance du marché que les entreprises acquièrent de la sorte favorise tout particulièrement un comportement parallèle non concurrentiel à l'intérieur du duopole.

(90) L'hypothèse selon laquelle, à l'avenir en tout cas, les parties et Siemens ne se concurrenceront pas se fonde notamment sur les surcapacités actuelles, surtout dans le secteur mécanique du matériel roulant. Il n'apparaît pas opportun, vu la nécessité pour les deux groupes d'exploiter au mieux leurs propres capacités, d'entretenir la concurrence par le biais, notamment, de fournisseurs de matériel mécanique, en s'associant à eux pour la partie électrique. Les deux groupes n'ont donc, dans la mesure du possible, pas intérêt à coopérer avec d'autres fournisseurs dès lors que ces derniers dépendent de cette coopération pour obtenir des commandes.

(91) Ce risque structurel d'atténuation de la concurrence interne sur les marchés des produits des

([51]) Voir note 3 de bas de page.

technologies ferroviaires est toutefois réduit par le fait qu'il ne s'agit pas de produits de masse homogènes, mais de produits hétérogènes pour lesquels la recherche et le développement jouent un rôle considérable. Il est très rarement possible pour l'un des duopoleurs de réagir directement à une offensive concurrentielle de l'autre lorsqu'elle porte sur une avancée technologique.

2) Évolution des prix

(92) La baisse des prix ces dernières années, pour ce qui concerne le matériel roulant en tout cas, prouve l'existence, dans le passé, d'une concurrence effective. Selon les informations recueillies par la Commission, les demandeurs confirment pour la plupart que les prix du matériel roulant ont baissé au cours des dernières années. Cette évolution a plusieurs explications. Elle tient aussi à la moindre sophistication des équipements demandés et au développement de la production en série, dû principalement à la pression renforcée des coûts à laquelle sont soumis les demandeurs. Comme dans le cas du train ICE, les exigences techniques sont aujourd'hui davantage soumises à un contrôle efficacité/coût. En passant le marché public de l'ICE 2.2, Deutsche Bahn AG a obtenu une diminution du prix de [...] ([52]). Les demandeurs définissent moins des spécifications techniques que des caractéristiques de performance. Une autre explication à prendre en considération est l'émergence de la concurrence d'entreprises étrangères. L'adjudication des *tramways* des villes de Cologne et de Sarrebruck à Bombardier, toujours en coopération avec Kiepe, la filiale de Daimler-Benz/AEG, pour la partie électrique du matériel roulant, a entraîné une chute considérable des prix sur ce marché.

(93) On ne saurait toutefois admettre que ces causes de la baisse des prix garantiront seules, à l'avenir également, l'existence d'une concurrence effective sur tous les marchés de produits examinés. En général, une baisse des coûts de production n'est répercutée sur les demandeurs que si la concurrence est suffisamment vive. Ce lien apparaît à l'évidence pour les marchés publics remportés par Bombardier. Sans la pression concurrentielle exercée par d'autres fournisseurs européens, les duopoleurs ne seraient plus forcés de baisser leurs prix. On ne peut prévoir que cette évolution se poursuivra après la concentration, dans la mesure où celle-ci risque d'accentuer le cloisonnement du marché allemand, qui peut résulter du fait que le fournisseur d'équipements mécaniques qui veut mener une politique de prix dynamique ne trouvera pas de partenaire adéquat dans le secteur de l'électricité. La réduction des coûts résultant du fait que les demandeurs renoncent à des équipements onéreux pour le matériel roulant n'est pas non plus de nature à garantir une concurrence effective à l'avenir. Dans ce contexte, l'existence de surcapacités sans concurrence externe suffisante portera plutôt les duopoleurs à adopter un comportement non concurrentiel et à s'abstenir de conclure des accords de coopération avec des fournisseurs d'équipements mécaniques.

(94) Selon les informations dont dispose la Commission, la baisse des prix que l'on a relevée pour le matériel roulant ne se retrouve que partiellement pour les caténaires et l'alimentation en courant de traction. Les demandeurs qui ont constaté une baisse dans ces domaines l'attribuent majoritairement à l'ouverture du marché et à la concurrence qui en découle.

3) Coopérations

(95) À cela s'ajoute la coopération passée entre les parties et Siemens. C'est surtout dans le secteur des produits des technologies ferroviaires qu'il existe entre elles un tissu de liens de coopération, et en particulier pour le matériel roulant. La nature et l'ampleur des coopérations ont été très différentes selon les marchés de matériel roulant.

(96) Ces coopérations peuvent au demeurant avoir été sollicitées par les demandeurs. En particulier, la grande importance attachée à la proximité géographique des fournisseurs et des demandeurs peut amener le demandeur, qui a à sa portée plusieurs fournisseurs différents, à susciter une coopération entre ces fournisseurs, ce qui ne suffit pas à enlever toute valeur significative à ces coopérations, mais peut, dans certains cas, en réduire la portée.

4) Autres facteurs

(97) Enfin, il est impossible d'apprécier le jeu de la concurrence à l'intérieur de l'oligopole sans analyser la concurrence externe: l'existence d'une concurrence externe restreint les possibilités de réactions solidaires à l'intérieur d'un duopole.

(98) Il y a effectivement sur les marchés de produits concernés, des indices plus ou moins probants d'une concurrence interne résiduelle dont l'intensité dépend essentiellement de la concurrence externe existante. Plus les offensives concurrentielles externes seront fortes, moins les duopoleurs seront incités à adopter des comportements non concurrentiels parallèles.

([52]) Information confidentielle.

(99) Enfin, pour apprécier les indices de l'absence de concurrence interne dans le duopole, il faut aussi prendre en considération le fait que, en Allemagne, Deutsche Bahn AG est le seul demandeur des produits des parties dans le segment grandes lignes. Pour le trafic régional, la demande a aussi surtout émané de Deutsche Bahn AG ces dernières années. Les fournisseurs n'ont une multiplicité de demandeurs que dans le segment trafic local, avec les sociétés communales de transport en commun. Sur la base des constatations de la Commission, il y a aujourd'hui en Allemagne 54 sociétés communales de transport en commun qui peuvent être amenées à acheter des *tramways* (y compris des trains urbains et des parties électriques de *trolleybus*) et quatre sociétés sont susceptibles d'acheter des rames de métro. C'est pourquoi, Deutsche Bahn AG, qui constitue un monopsone, peut garder un pouvoir de négociation suffisant avec une concurrence externe moins vive sur le segment des produits grandes lignes et régionaux. En revanche, les sociétés communales de transport en commun n'ont pas la même emprise sur les fournisseurs que Deutsche Bahn AG et sont donc beaucoup plus tributaires des alternatives concurrentielles déjà existantes.

b) **Effets sur les marchés de produits en cause**

(100) Compte tenu de ces considérations générales, les effets de la concentration sur le jeu de la concurrence s'apprécient différemment selon les marchés de produits en cause.

(101) En ce qui concerne les matériels roulants pour le trafic grandes lignes et le trafic régional ainsi que les caténaires et l'alimentation en courant de traction, Deutsche Bahn AG, qui a été constituée par la transformation de la Deutsche Bundesbahn et de la Reichsbahn (la compagnie ferroviaire de l'ancienne République démocratique allemande) et dont l'État est l'unique propriétaire, est le seul demandeur ou à tout le moins le plus gros demandeur sur tous les marchés en Allemagne. Selon les constatations de la Commission, cette situation de monopsone lui donne, par rapport aux entreprises de transport communales, un plus grand pouvoir d'action sur la structure de l'offre. Grâce à la concurrence externe résiduelle à laquelle est exposé le duopole, même si cette concurrence n'apparaît pas comme effective au sens du droit gouvernant le contrôle des concentrations, elle peut, y compris après l'opération de concentration, solliciter des offres compétitives des parties et de Siemens. C'est ainsi qu'elle peut, en passant des marchés très importants par exemple, pratiquement contraindre les constructeurs allemand intégrés à devoir obtenir à tout prix le marché et donc à présenter une offre avantageuse. Ce pouvoir de Deutsche Bahn AG peut ne pas être suffisant tant qu'elle n'a pas la possibilité de se tourner dans de bonnes conditions économiques vers d'autres fournisseurs en cas de comportement parallèle non concurrentiel des deux constructeurs intégrés allemands. Par ailleurs, toujours en passant de gros marchés comportant l'achat de nombreuses unités, elle peut aussi aider des fournisseurs non établis en Allemagne à surmonter le coût de la barrière que constitue la disparité des spécifications techniques entre les États membres, barrière qu'il n'est normalement pas difficile de surmonter sur le plan technique. Par leur volume, les marchés de Deutsche Bahn AG revêtent un attrait évident pour les fournisseurs étrangers. La société allemande a ainsi attribué un marché pour des caténaires à Spie Enertrans.

(102) On ne saurait au demeurant considérer que Deutsche Bahn AG ne va pas exploiter à l'avenir la marge de manœuvre économique dont elle dispose. À cause du poids qu'elle a en tant qu'unique demandeur de produits des technologies ferroviaires pour le trafic grandes lignes en Allemagne, on ne peut évidemment pas exclure qu'elle ne sera pas dans une certaine mesure contrainte d'attribuer une proportion raisonnable des marchés à des fournisseurs établis en Allemagne pour en sauvegarder le potentiel économique. Par ailleurs, ne serait-ce qu'en raison du fait que deux des trois constructeurs intégrés européens se trouvent en Allemagne, on peut penser que les entreprises allemandes continueront de remporter d'importants marchés par le simple jeu de la concurrence. Ce qui est sûr, c'est que les conditions de base changent et que l'on ne saurait s'attendre à ce que Deutsche Bahn AG adopte une politique d'achat qui ne soit pas économiquement fondée. Certains faits observés dans le passé pourraient, il est vrai, amener à nuancer cette observation. Mais le changement de l'environnement ne permet plus d'en tirer des conclusions suffisamment sûres pour l'avenir. Il n'y a pas que la transformation de Deutsche Bundesbahn en Deutsche Bahn AG, c'est-à-dire en une société de droit privé, à prendre en considération. La transformation correspond à la volonté délibérée de parvenir à une gestion soucieuse de rentabilité. Les entreprises de transport qui n'étaient jusqu'ici généralement pas financièrement indépendantes des collectivités territoriales dont elles relèvent sont elles aussi désormais tenues à la rigueur budgétaire. De plus, le rail se heurte à la concurrence d'autres moyens de transport, qui l'oblige à offrir des prestations avantageuses à sa clientèle. On ne sait au reste pas encore si la législation cadre va élargir la marge de manœuvre du rail en renchérissant les autres moyens de transport, par

exemple. Enfin, privilégier les entreprises nationales serait contraire aux dispositions des directives communautaires régissant les marchés publics.

(103) Par rapport à Deutsche Bahn AG, les entreprises de transport en commun communales n'ont pas ou guère de prise sur la demande. Elles sont nettement plus petites, non seulement par le chiffre d'affaires mais aussi par le volume des achats, et elles n'ont encore quasiment jamais procédé à des achats groupés. À cet égard, on ne peut pas vraiment suivre, ou de façon très limitée, l'argument développé par les parties selon lequel d'assez grandes entreprises de transport en commun jouent un rôle éminent. Selon les estimations des parties, d'ici l'an 2000, rien que sur le segment du matériel roulant pour le trafic régional, les achats de Deutsche Bahn AG avoisineront 5 milliards d'écus. Toujours selon les estimations des parties, à titre de comparaison, les achats sur le segment du matériel roulant pour le trafic local pendant la même période totaliseront 4 milliards d'écus environ. Il convient toutefois d'analyser différemment l'importance que revêt la puissance de la demande sur le marché des *tramways* et le marché des rames de métro. Tandis que la puissance d'achat des 54 sociétés communales de transport en commun est globalement limitée au marché des *tramways*, il n'en va pas de même de celle des quatre demandeurs sur le marché des rames de métro: en effet, une partie prépondérante de la demande sur ce marché émane de Berliner Verkehrsbetriebe (la société berlinoise des transports), qui est aussi en mesure d'y exercer un certain *leadership*. La puissance d'achat de Berliner Verkehrsbetriebe n'égale cependant pas, à cause notamment du volume d'achats qui est inférieur, celle de Deutsche Bahn AG.

(104) Il est vrai que quelques marchés avantageux pour les demandeurs peuvent abaisser sensiblement le niveau des prix en général. Mais, comme il ressort de l'enquête de la Commission, même si les prix moyens ont incontestablement beaucoup diminué sur ce marché, toutes les entreprises de transport en commun locales n'en ont pas ressenti les effets. Il subsiste aussi des écarts importants entre les prix des divers produits, pourtant parfois de la même catégorie, qu'elles achètent. Ces écarts liés à des différences dans les infrastructures en place ne facilitent pas les achats groupés.

(105) L'argument avancé par les parties selon lequel la concentration est de nature à créer ou à renforcer la concurrence avec Siemens ne peut être retenu, et encore de manière limitée, que pour le segment du trafic grandes lignes. Il n'est en revanche pas pertinent pour le segment du trafic local même si l'on prend en considération la concurrence possible de fournisseurs plus petits mise en évidence par les parties.

(106) Qui plus est, la coopération entre les fournisseurs jusqu'à présent constatée par la Commission est très forte sur le segment du trafic local là où, de l'avis de la Commission, elle s'impose le moins entre les parties et Siemens. La nécessité d'un contrôle de la concurrence par d'autres fournisseurs face au duopole est donc particulièrement grande sur les marchés du matériel roulant pour le trafic local.

(107) Ces disparités de situation sont confirmées par l'observation du comportement des entreprises étrangères sur le marché de l'offre. Il ressort des réponses de Deutsche Bahn AG et des entreprises de transport en commun locales consultées par la Commission que les entreprises étrangères participent en moyenne plus souvent aux procédures de marché de Deutsche Bahn AG qu'à celles des entreprises de transport en commun locales.

(108) Enfin, les disparités de situation sont aussi confirmées par l'enquête menée par la Commission sur les effets prévisibles de l'opération de concentration. Alors que Deutsche Bahn AG n'en attend aucune conséquence défavorable pour elle-même, les entreprises de transport en commun locales sont nombreuses à craindre une détérioration des conditions de concurrence par suite de la concentration.

(109) Les disparités de situation décrites conduisent à une appréciation fondamentalement différente des effets de la concentration sur les marchés des produits des technologies ferroviaires selon qu'il s'agit du trafic grandes lignes ou régional, d'une part, ou du trafic local, d'autre part.

1) Matériel roulant pour le trafic grandes lignes et le trafic régional

(110) Sur les marchés des matériels roulants pour le trafic grandes lignes et le trafic régional, un faisceau d'indices empêche de considérer avec une probabilité suffisante que le projet de concentration entraîne la création ou le renforcement d'un duopole dominant. Le pouvoir de ABB/Daimler-Benz et de Siemens du côté de l'offre est à relativiser, comme nous l'avons déjà vu, par le pouvoir de monopsone de Deutsche Bahn AG. Si un comportement parallèle non concurrentiel n'est pas totalement exclu à cause de l'hétérogénéité des produits et de la nécessité d'activités de recherche et de développement, les réactions solidaires sont beaucoup plus rares sur ces marchés que sur des marchés caractérisés par des produits homogènes et des activités de recherche et de développement moins intenses. Qui plus est, les commandes sur ces marchés de produits sont dans certains cas très importantes et globalement passées à intervalles irréguliers, ce qui limite également les réactions solidaires d'une manière générale.

a) Matériel roulant pour le trafic grandes lignes

(111) Sur le marché des automotrices grandes lignes, des commandes pour la construction de trains à grande vitesse ont été passées à des groupements d'entreprises nationaux dans lesquels il était difficile de déceler des relations de concurrence internes. C'est ainsi que Siemens, AEG et ABB ont travaillé ensemble au projet ICE (Intercity-express) 1 de Deutsche Bahn AG. L'automotrice ICE 2, qui fait actuellement l'objet d'une action de coopération entre Siemens et AEG, entrera en concurrence avec une automotrice mise au point par ABB. ABB ne participe plus au développement et à la production de l'automotrice ICE 2. Le train X 2000 de ABB est une automotrice grandes lignes qui se situe en aval du trafic à grande vitesse mais qui pourra atteindre des vitesses élevées sur des parcours moins bien aménagés grâce à la mise en œuvre de la technique dite de la pendulation. Avec la concentration, tous ces potentiels sont regroupés.

(112) Pour autant, la concentration ne va pas aggraver la situation mais aura plutôt tendance à l'améliorer structurellement. On peut penser que les coopérations tenaient dans le passé à la capacité insuffisante de fournisseurs installés en Allemagne autres que Siemens à présenter une offre autonome pour la construction d'automotrices destinées au trafic grandes lignes. On ne peut pas établir pour le moment avec suffisamment de certitude que la concentration va entraîner une concurrence interne effective, parce que Siemens et AEG cesseront de coopérer sur le projet ICE. La coopération annoncée entre Siemens et GEC-Alsthom pour la commercialisation des trains à grande vitesse ICE et TGV hors d'Europe est peut-être l'indice annonciateur d'un comportement plus concurrentiel à l'avenir entre les duopoleurs sur ce marché. On ne peut au demeurant pas non plus exclure que la coopération annoncée entre Siemens et GEC-Alsthom ne produira pas d'effet sur le jeu de la concurrence dans l'EEE.

(113) Rappelons que l'attribution d'un marché à une entreprise étrangère était peu vraisemblable compte tenu de la pratique d'attribution des marchés jusqu'à présent. Au regard du duopole que forment les parties et Siemens, la concentration des potentiels des parties va pour la première fois donner naissance à une entreprise à même d'entrer en concurrence avec Siemens. Sur la base des constatations de la Commission, Siemens est en principe aussi capable d'offrir une automotrice servant au trafic grandes lignes sans avoir à collaborer avec Daimler-Benz, car elle a la possibilité, le cas échéant, de s'associer à d'autres entreprises.

(114) Enfin, le marché des automotrices destinées au trafic grandes lignes se caractérise par la grande hétérogénéité des produits. Il ne couvre pas seulement les trains à grande vitesse déjà cités mais aussi les trains IC appliquant la technique de la pendulation dont évidemment aussi le train X 2000 mis au point par ABB. ABB, Fiat et DWA/Fiat/Siemens ont participé à une procédure de passation de marché de Deutsche Bahn AG pour ce segment de marché en 1994. C'est le groupement d'entreprises qui a remporté le contrat dans le cadre duquel Fiat apporte la technique de la pendulation.

(115) Compte tenu de la configuration du marché allemand ainsi décrite et en admettant l'existence sur ce marché d'un oligopole dominant formé par Siemens et AEG, on ne peut pas considérer que la concentration est de nature à renforcer cet oligopole. Au contraire, elle accroît les chances d'une offre concurrentielle contre Siemens et, partant, améliore la structure de la concurrence à l'intérieur d'un duopole. Au regard des effets ainsi produits sur la concurrence, il n'est pas établi avec suffisamment de certitude que la symétrie qui résulte de la concentration entraîne une détérioration de la structure interne.

(116) Sur le segment des locomotives électriques, il n'y a pas eu, à la connaissance de la Commission, de collaboration entre les parties et Siemens/Krauss-Maffei lors de la procédure de passation de marché de Deutsche Bahn AG où chacun des trois soumissionnaires a fini par remporter un des trois contrats adjugés. Une concentration peut éroder la concurrence qui s'exerce dans ce domaine s'il n'y pas de concurrence externe suffisante pour amener les parties et Siemens à se livrer une concurrence effective entre elles.

(117) En groupant les marchés comme elle l'a fait pour les locomotives électriques et en augmentant le volume des contrats, Deutsche Bahn AG peut dans la pratique aussi attirer des offres d'entreprises étrangères. C'est ainsi que l'offre soumise par GEC-Alsthom à cette occasion a passé le cap de la première sélection. Deutsche Bahn AG est aussi parvenue à obtenir des offres indépendantes de AEG, de ABB et de Siemens [...] ([53]). Elle a finalement scindé le marché entre les trois entreprises en attribuant à chacune d'elles un type de locomotive électrique donné. Selon ses propres indications, elle n'en a subi aucun préjudice. Compte tenu de l'absence de coopération sur le marché des locomotives électriques dans le passé et des raisons structurelles expliquant cette situation, à savoir notamment la puissance d'achat de Deutsche Bahn AG et l'émergence de la concurrence externe dont celle de GEC-Alsthom en particulier, on ne peut pas consi-

([53]) Information confidentielle.

dérer qu'aucune concurrence effective ne s'exercera à l'avenir entre AEG, ABB et Siemens si la concentration ne se fait pas.

(118) Mais même si la concentration se fait, on ne peut pas constater avec une probabilité suffisante qu'aucune concurrence effective ne s'exercera à l'avenir entre ABB/AEG et Siemens. C'est un fait que la structure du marché va changer puisque, au début, Deutsche Bahn AG n'aura plus affaire qu'à deux constructeurs intégrés établis en Allemagne. Dans ce contexte général, on ne peut pour autant pas admettre avec suffisamment de certitude que le rétrécissement de la structure de l'offre va éliminer le jeu d'une concurrence effective entre ABB/AEG et Siemens. Deutsche Bahn AG considère elle-même qu'elle aura encore suffisamment de fournisseurs compétitifs vers lesquels se tourner. À l'appui de cette hypothèse, rappelons que GEC-Alsthom va obtenir un meilleur accès au marché *via* LHB. Par ailleurs, la filiale allemande Talbot rachetée par Bombardier peut elle aussi fournir les composants mécaniques d'une locomotive électrique. Talbot a, il est vrai, besoin de s'associer avec un fournisseur de composants électriques. Étant donné la puissance d'achat de Deutsche Bahn AG et la possibilité qu'elle a d'attribuer une partie au moins d'un marché à un groupement formé de fournisseurs allemands de composants mécaniques avec GEC-Alsthom, s'il n'y a pas de concurrence effective entre ABB/AEG et Siemens, on ne peut pas considérer avec une probabilité suffisante, sur la base de critères structurels, que AEG/ABB et Siemens ne vont pas être obligés de se livrer entre elles une concurrence effective sous la pression de Deutsche Bahn AG, qui est elle-même de plus en plus tenue de comprimer ses coûts.

b) Matériel roulant pour le trafic régional

(119) Sur le segment du matériel roulant à traction électrique pour le trafic régional, depuis 1992, il y a eu quatre marchés mis en concurrence, deux marchés concrétisant des options et un marché de renouvellement non mis en concurrence. Cinq groupements d'entreprises ont participé avec succès aux quatre procédures ouvertes: un marché est allé à Siemens et MAN (AEG), deux à LHB et ABB avec chaque fois un entrepreneur principal différent, un à DWA et AEG et, enfin, le dernier à AEG, Siemens et DWA. Pour ce qui est du matériel roulant à traction diesel, il y a eu deux passations de marché: le premier a été attribué à AEG tout seul et le second à Siemens avec MAN comme sous-traitant. Une action de coopération entre Siemens, LHB et AEG a bénéficié de l'exercice d'une option.

(120) Le matériel roulant à traction électrique et diesel pour le trafic régional est acheté par Deutsche Bahn AG mais aussi pour partie par des entreprises de transport régionales. Sous cet angle, la structure de la demande diffère de celle du matériel roulant pour le trafic grandes lignes. Et il se peut qu'elle en diffère encore davantage avec la régionalisation des transports en commun. En ce qui concerne la possibilité pour Deutsche Bahn AG de donner aussi le ton sur le segment du trafic régional, si elle est de nature à limiter le pouvoir économique des offreurs, sa puissance d'achat n'est pas aussi forte qu'elle est apparue sur le segment du trafic grandes lignes à cause de l'existence d'une série de petites entreprises de transport régionales nettement moins puissantes que Deutsche Bahn AG.

(121) Compte tenu du poids des composants électriques et électroniques, la puissance d'achat ne peut cependant avoir pour effet de créer ou de maintenir une concurrence externe pendant la période pertinente pour le contrôle des concentrations que s'il y a suffisamment d'offres alternatives ne portant pas uniquement sur les composants mécaniques. Il ne faut pas oublier que la collaboration des parties avec Siemens sur le segment du trafic régional n'a jusqu'à présent pas été particulièrement forte. Le rôle comparativement moins important des coopérations sur ce segment dans le passé relativise les signes d'un manque de concurrence interne à l'avenir.

(122) À considérer les activités exercées en coopération avec ABB sur ces marchés jusqu'à présent, il est important pour déterminer le pouvoir de marché à venir de LHB de voir dans quelle mesure cette entreprise va être à même de remporter des marchés, y compris avec sa société mère GEC-Alsthom, en Allemagne. Rappelons que LHB est une entreprise bien implantée dans sa région. À cause de cet ancrage, on ne peut pas considérer que LHB sera sans poids sur le segment du trafic régional. Selon les indications des parties, la part de marché de LHB est actuellement de 14 % ([54]) environ pour les trains à traction électrique et de 19 % ([55]) environ pour les trains à traction diesel. Les parties ont particulièrement fait valoir que, dans le cadre d'un marché passé par Deutsche Bahn AG pour des trains urbains à Berlin, DWA a obtenu, grâce à sa collaboration avec AEG, le savoir-faire nécessaire pour présenter une offre autonome complète. Le transfert de compétence s'inscrit dans les efforts

([54]) Voir note 3 de bas de page.
([55]) Voir note 3 de bas de page.

que déploie DWA pour se doter de toute la compétence nécessaire dans le domaine électrique et vient renforcer la probabilité d'une future capacité de concurrence indépendante de celle des parties et de Siemens. Toujours selon les parties, DWA occupe sur le segment du trafic régional 17 % ([56]) environ du marché pour le matériel roulant à traction électrique et 9 % ([57]) environ du marché pour le matériel roulant à traction diesel.

(123) Compte tenu de ces considérations sur la concurrence externe à laquelle le duopole peut être exposé et compte tenu de la puissance d'achat de Deutsche Bahn AG ainsi que des différentes conclusions dégagées sur les comportements concurrentiels, il est impossible de considérer sur la base de critères structurels que l'opération de concentration est de nature à créer un duopole dominant.

2) Matériel roulant pour le trafic local

(124) L'opération de concentration est de nature à créer un duopole dominant composé des parties et de Siemens sur les marchés de produits que forment les *tramways* (y compris les trains urbains et les parties électriques des *trolleybus*) et les rames de métro. L'analyse prospective à mener dans le cadre du contrôle des concentrations part de l'hypothèse qu'une concurrence interne effective s'exercera entre Daimler-Benz, ABB et Siemens sans la concentration. Cette hypothèse repose, outre sur les considérations générales qui précèdent, sur la pression concurrentielle croissante d'autres constructeurs tels que Bombardier. Cette pression peut faire obstacle à un comportement parallèle non concurrentiel. Indépendamment du moindre taux de concentration de l'offre alors existante sur le marché, on ne peut notamment pas considérer avec suffisamment de certitude que, sans la concentration, des entreprises telles que Bombardier n'auront pas accès au marché parce qu'elles n'y trouveront pas de partenaire. Il n'est que de citer la coopération existante entre Bombardier et Kiepe, la filiale de Daimler-Benz/AEG. S'il y a concentration, l'hypothèse ne se vérifie plus sur les deux marchés de produits en cause pendant la période en cause.

(125) Sur les segments du matériel roulant pour le trafic local, il y a une multitude de coopérations de toute nature. Les marchés sont de plus en plus souvent attribués à un entrepreneur principal travaillant avec des sous-traitants. Les dix-huit contrats passés sur le marché des *tramways*, dont la Commission a eu connaissance en interrogeant des sociétés de transport communales, se ventilent en partie comme suit:

— un contrat exclusivement attribué à Siemens et un second à Daimler-Benz,

— dans deux cas, Siemens et AEG ont directement travaillé ensemble,

— dans deux cas, il y a eu une coopération entre Siemens et Kiepe, filiale de Daimler-Benz/AEG,

— un contrat à Siemens, AEG et ABB,

— un contrat à Siemens, AEG et MAN,

— dans trois cas, un contrat à Siemens et ABB

et, enfin,

— dans quatre cas, un contrat à Siemens, ABB et DWA.

Dans trois des six contrats passés sur le segment des rames de métro dont la Commission a été informée par les quatre demandeurs allemands concernés, il y a eu une action de coopération entre ABB, AEG et Siemens.

(126) Contrairement aux autres segments de matériel roulant, il y a suffisamment d'éléments pour conclure qu'aucune concurrence effective structurellement garantie ne s'exercera entre les parties et Siemens à la suite de la concentration. Les raisons en sont notamment la collaboration intense entre les parties et Siemens dans le passé, la non-nécessité d'une collaboration entre les constructeurs intégrés AEG, ABB et Siemens sur ce segment aux dires mêmes des parties et, enfin, la puissance d'achat bien moins grande des entreprises de transport locales par rapport à la puissance de Deutsche Bahn AG. Cette appréciation vaut en tout état de cause aussi longtemps qu'un comportement parallèle non concurrentiel n'est pas entravé structurellement par des pressions concurrentielles d'autres fournisseurs. Mais ces pressions devront être plus fortes que sur les autres segments de matériel roulant parce que les paramètres structurels tendent à infirmer l'existence d'une concurrence interne effective. Les contrats sur le segment du trafic local étant relativement plus grands en nombre, la nécessité de répondre à chaque appel d'offres est moins pressante que sur les segments où la Deutsche Bahn AG, en tant que demandeur unique, a la capacité de lancer des commandes beaucoup plus volumineuses que celles qui sont normalement passées dans le domaine du trafic local.

(127) Dans ce contexte, il importe de mesurer les chances qu'auront d'autres fournisseurs d'emporter des marchés.

(128) Pour apprécier le paramètre de la proximité géographique d'un fournisseur dans le processus d'attribution d'un marché, la composante mécanique du véhicule ferroviaire revêt assurément une importance particulière parce que les travaux mécaniques demandent proportionnellement plus de main-d'oeuvre que les travaux électriques, même si la majeure partie de la valeur ajoutée est générée par la composante électrique du véhicule en question.

([56]) Voir note 3 de bas de page.
([57]) Voir note 3 de bas de page.

Dans la mesure où elles peuvent jouer un rôle pour l'achat d'un véhicule ferroviaire, ces considérations sont d'une manière générale également pertinentes pour tous les éléments du marché.

(129) Sur le segment du trafic local, la proximité géographique des fournisseurs est un paramètre économique particulièrement important. En effet, la maintenance, les réparations et l'approvisionnement en pièces de rechange sont de moins en moins souvent du ressort de l'entreprise de transport locale, la tendance allant à la réduction des stocks et à l'externalisation des gros travaux de maintenance et de réparation. Les besoins du client sont d'autant mieux satisfaits que l'atelier du prestataire de services partenaire est proche. Le bon état de marche du matériel roulant étant tout à fait essentiel, les soumissionnaires nationaux ont de meilleures chances de concrétiser leurs offres. C'est un obstacle supplémentaire que doivent surmonter les entreprises étrangères qui ne sont pas encore présentes sur le marché allemand et n'y ont pas d'ateliers de production propres. Le fait que des entreprises comme GEC-Alsthom et Bombardier jugent manifestement nécessaire d'acheter des ateliers allemands pour se placer sur le marché allemand est révélateur à cet égard.

(130) À cela s'ajoute que les demandeurs cherchent avant tout à acquérir le matériel roulant le plus fiable possible. La demande nationale étant forte, il est avantageux d'avoir déjà introduit sur le marché allemand un produit de référence. Bombardier qui est pour le moment la seule entreprise étrangère à être devenue entrepreneur principal pour du matériel roulant en Allemagne n'a pas encore de produit de référence importé sur le marché allemand parce que son matériel est en cours de fabrication et doit aussi faire ses preuves. Comme il faut également un certain temps pour apprécier le paramètre important dans le jeu de la concurrence que représente la fiabilité, il n'est pour l'heure pas possible de bien mesurer les effets que l'attribution du contrat à Bombardier aura sur le marché allemand. La disparition possible de son partenaire actuel, Kiepe, risque de renverser le processus d'ouverture engagé avec les contrats emportés à Cologne et à Sarrebruck. Kiepe faisant partie du projet d'entreprise commune, les parties sont en mesure de contrôler l'accès au marché d'un concurrent et de peser sur sa réussite sur le marché. Le pouvoir de marché qui en résulte est de nature à entraver une concurrence effective.

(131) Les tendances à la domination des duopoleurs seront selon toute probabilité plus grandes après concentration qu'avant. Le rétrécissement du marché en duopole accroît les dangers structurels d'une stratégie commune de blocage des duopoleurs. Qui plus est, avec l'entreprise commune se crée, aux côtés de Siemens, une seconde entreprise de structure tout à fait comparable qui, pour des raisons commerciales, s'efforcera avant tout de remporter des marchés seule, sans coopérer avec un fournisseur de composants mécaniques. Étant donné leur compétence dans le domaine électrique, les duopoleurs seront logiquement tentés de développer des stratégies de blocage sur le marché allemand après la concentration, si bien que l'on ne peut plus s'attendre à ce que Bombardier puisse y exercer une concurrence externe effective. Il en va de même des deux entreprises allemandes DWA et LHB, filiale de GEC-Alsthom. Sur le segment du trafic local, la part des deux entreprises est plus faible que sur le segment du trafic régional. Selon les indications des parties, DWA occupe actuellement une part de marché de l'ordre de 3 % ([58]) pour les *tramways* et une part de 5 % ([59]) environ pour les rames de métro. De son côté, LHB détient quelque 8 % ([60]) du marché des *tramways* et environ 11 % ([61]) du marché des rames de métro. La situation apparaît plus positive sur le marché des rames de métro que sur celui des *tramways* car la nouvelle société mère de LHB, GEC-Alsthom, est le plus grand constructeur de rames de métro d'Europe. Il est donc probable que cette acquisition aura pour effet d'augmenter le pouvoir de marché de LHB.

(132) Ces circonstances ont eu pour résultat en Allemagne que, dans le passé, avec les exceptions déjà indiquées, les entreprises étrangères n'ont pas remporté de marchés, En outre, il n'y a pas non plus eu beaucoup d'offres émanant d'entreprises établies à l'étranger en Allemagne. On ne peut donc pas vraiment savoir si la situation tient avant tout à un manque de compétitivité de ces entreprises sur les marchés allemands ou au fait qu'elles ont été démotivées parce qu'elles n'ont pas remporté de marchés. Ce qui est sûr, c'est qu'aucune entreprise étrangère autre que Bombardier, et cela toujours en association avec Kiepe, n'est encore parvenue à exercer une pression concurrentielle externe effective sur le marché allemand des *tramways*.

(133) GEC-Alsthom est, il est vrai, considérée comme un fournisseur potentiel par certains demandeurs.

([58]) Voir note 3 de bas de page.
([59]) Voir note 3 de bas de page.
([60]) Voir note 3 de bas de page.
([61]) Voir note 3 de bas de page.

Cette entreprise n'a pourtant guère emporté de marchés et présente aussi relativement peu d'offres. Cet état de fait ne porte donc pas vraiment à conclure à une concurrence potentielle pour les parties et Siemens. L'acquisition de LHB ouvre certaines perspectives de succès pour l'avenir. On ne peut exclure que, à moyen terme, des clients de LHB, qui est bien implantée dans sa région, accepteront aussi des offres de cette entreprise avec GEC-Alsthom comme partenaire pour la partie électrique. À court terme, cela est moins probable. L'entreprise néerlandaise Holec n'est pas encore parvenue à opérer sur les marchés considérés. Pour sa part, Fiat a participé à trois reprises à des appels d'offres en Allemagne, [...] ([62]), si bien qu'on ne peut pas non plus conclure à une concurrence effective de ce côté-là.

(134) Pour apprécier l'éventualité d'une concurrence structurelle externe, il faut, enfin, considérer que, à cause de la capacité concurrentielle que les parties et Siemens ont sur les marchés de produits en cause dans tout l'Espace économique européen, leur position ne peut être contestée que par une concurrence externe suffisamment garantie sur le plan structurel. Selon les parties, dans l'EEE, la part combinée des parties et de Siemens sur le marché des *tramways* est chaque fois de l'ordre de 39 % ([63]) contre 11 % ([64]) environ seulement pour GEC-Alsthom. Sur le marché des rames de métro, les parties ne représentent plus qu'une part de 25 % ([65]) et Siemens, une part de 12 % ([66]) approximativement, contre quelque 45 % ([67]) pour GEC-Alsthom. La position nettement moins forte des parties pour les rames de métro par rapport à GEC-Alsthom dans l'EEE s'explique probablement par le fait qu'il y a actuellement en Allemagne seulement quatre entreprises de transport locales qui utilisent des rames de métro et que, depuis 1992, Berlin est la seule ville à avoir procédé à de gros achats. Les parts de marché indiquées permettent cependant de penser que GEC-Alsthom associée à LHB aura moins de difficultés à présenter des offres susceptibles d'être retenues et indépendantes des parties et de Siemens sur le marché des rames de métro que sur celui des *tramways*.

(135) En résumé, on peut constater que, en dehors des parties à la concentration et de Siemens, toutes les entreprises qui ont emporté des marchés sur les segments des *tramways* et des rames de métro en Allemagne sont de simples fournisseurs de composants mécaniques et sont obligées de collaborer avec un fournisseur de composants électriques pour pouvoir présenter des offres sur les marchés du matériel roulant pour le trafic local. À cet égard, les faits observés ne permettent pas de conclure que ces entreprises ont des alternatives réalistes à une coopération avec les parties ou Siemens. La puissance d'achat est limitée. Elle est néanmoins plus importante sur le marché des rames de métro c'est pourquoi il faut moins de solutions alternatives concurrentielles sur ce marché pour contenir le pouvoir économique des parties et de Siemens. Au total, le pouvoir de marché des duopoleurs exclut actuellement, sur les deux marchés, toute concurrence effective venant de l'extérieur. On ne peut pas non plus considérer que l'intensité de la concurrence externe résiduelle après concentration renforcera suffisamment les rivalités qui subsisteront entre les duopoleurs par le fait de circonstances structurelles générales comme de l'hétérogénéité des produits et de l'intensité des activités de recherche et de développement, pour exclure avec la certitude voulue tout comportement parallèle concurrentiel des parties et de Siemens.

3) Caténaires et alimentation en courant de traction

(136) La situation sur les marchés des caténaires et de l'alimentation en courant de traction se présente différemment en ce sens qu'on n'y constate pas d'activité de coopération notable entre les fournisseurs. Les acheteurs communaux ont signalé à la Commission jusqu'à présent dix-neuf passations de marché sur ces segments. Dans deux cas seulement, il y a eu une action de coopération, à savoir entre Siemens et ABB, d'une part, et entre Siemens, ABB et AEG, d'autre part. Dans quatre cas, les marchés ont été attribués à une pluralité de soumissionnaires. La Commission n'a par ailleurs pas non plus relevé d'action de coopération notable pour les marchés passés par Deutsche Bahn AG. Il est vrai qu'un accord commun de licence a été conclu entre Deutsche Bahn AG, les parties et Siemens pour les caténaires du train à grande vitesse ICE. Cet accord est le résultat d'activités communes de recherche et de développement. L'effet de cloisonnement que la concentration aura sur ces deux marchés est moins grand, d'après les informations dont dispose la Commission, parce que les coopérations entre entreprises y sont moins nécessaires pour pouvoir présenter un produit. La Commission a effectivement constaté que les coopérations sur ces marchés avaient été très peu nombreuses au cours des dernières années. Elles gagneront en importance pourtant: les concurrents des parties et de Siemens, qui ont des capacités de production nettement moins grandes, sont beaucoup moins bien armés pour présenter une offre pour des marchés volumineux sans la coopération d'un gros fournisseur. La réduction de trois à deux du nom-

([62]) Information confidentielle.
([63]) Voir note 3 de bas de page.
([64]) Voir note 3 de bas de page.
([65]) Voir note 3 de bas de page.
([66]) Voir note 3 de bas de page.
([67]) Voir note 3 de bas de page.

bre de partenaires possibles rend donc la situation plus difficile pour les petits fournisseurs.

(137) Compte tenu de la puissance d'achat de Deutsche Bahn AG sur les deux marchés où elle passe d'assez gros contrats, de l'absence de coopération entre les parties dans le passé et de la concurrence naissante de fournisseurs étrangers que Deutsche Bahn AG elle-même considère comme suffisante pour réguler le jeu de la concurrence, on ne peut pas avancer avec suffisamment de certitude que les parties et Siemens ne se livrent pas ou ne se livreront pas à une concurrence effective sur l'un et l'autre marchés avant comme après concentration. Les contrats que passent les entreprises de transport locales dans ce domaine sont quant à eux très faibles en volume et sont aisément assurés par de petits fournisseurs, ce que confirment d'ailleurs les constatations de la Commission. C'est ainsi qu'une pluralité de contrats relativement peu importants ont été attribués dans le passé en lots distincts à divers fournisseurs locaux qui n'exercent manifestement pas d'activités à l'échelle de l'Allemagne.

5) CONCLUSION

(138) La concentration est de nature à créer un duopole dominant composé des parties et de Siemens sur les marchés allemands des *tramways* (y compris les trains urbains et les parties électriques des *trolleybus*) et des rames de métro et a pour effet d'entraver de manière significative une concurrence effective sur une partie substantielle du territoire de la Communauté. Elle n'est pas propre à créer ou à renforcer une position dominante sur les autres marchés affectés.

D. ENGAGEMENTS DES PARTIES

1. *Engagements pris*

(139) Pour éviter une interdiction, les parties ont pris à l'égard de la Commission les engagements suivants.

1) «Les parties s'engagent à assurer la vente de toutes leurs parts de Kiepe Elektrik GmbH, Düsseldorf ("Kiepe"), [...] ([68]) au plus tard à des acquéreurs n'ayant aucun lien de participation de [...] ([69]) au moins avec ABB, avec Daimler-Benz ou avec une entreprise de l'un ou de l'autre groupe. Le processus de vente est à engager immédiatement. Une vente à Siemens AG ou à une entreprise liée à cette société est exclue. Le présent engagement est pris sans préjudice du droit des parties d'apporter dans un premier temps les parts de Kiepe à l'entreprise commune.

2) Les parties s'engagent à assurer que Kiepe continue d'être gérée jusqu'à sa vente conformément aux principes qui lui sont appliqués depuis son acquisition par AEG Aktiengesellschaft. En vertu de ces principes, Kiepe demeure ainsi disponible sans restriction comme partenaire pour une action de coopération et/ou comme fournisseur de composants pour les entreprises opérant dans le secteur des technologies ferroviaires, qui ne sont pas liées à ABB ou à Daimler-Benz. Les parties ne donnent à la direction de Kiepe aucune instruction concernant le choix de tels partenaires contractuels et n'exercent aucune influence sur la direction des activités courantes de l'entreprise sous réserve de la nécessité de sauvegarder la valeur intrinsèque de Kiepe ou sa rentabilité. Par ailleurs, les parties veillent à ce que le patrimoine de Kiepe ne subisse pas de moins-value non liée à l'exercice des activités courantes jusqu'à la vente. Il s'agit en particulier de la préservation des valeurs immobilisées, du savoir-faire et de la compétence technique et commerciale du personnel.

3) L'obligation de vente énoncée au point 1 a pour objet les parts de Kiepe sans sa filiale autrichienne, sauf si la vente sans cette filiale se révèle impossible.

4) Si la vente ne se fait pas avant l[...] ([70]), les parties, à la demande de la Commission, transfèrent de manière irrévocable les parts à un administrateur fiduciaire nommé en accord avec la Commission. Celui-ci, dans un délai de [...] ([71]) à compter du transfert, procède librement à la vente pour le compte du propriétaire des parts, conformément aux usages commerciaux normaux. La Commission n'exerce pas ce droit avant [...] ([72]) si les parties ont arrêté avant [...] ([73]) avec un acquéreur une lettre d'intention contraignante prévoyant une vente pour [...] ([74]) au plus tard.»

2) *Appréciation des engagements*

(140) Les engagements pris par les parties sont de nature à faire obstacle à la création d'un duopole dominant sur les marchés des *tramways* et des rames de métro en Allemagne pendant la période d'observation pertinente pour l'appréciation de la concentration.

([68]) Supprimé, secret d'affaires.
([69]) Supprimé, secret d'affaires.
([70]) Supprimé, secret d'affaires.
([71]) Supprimé, secret d'affaires.
([72]) Supprimé, secret d'affaires.
([73]) Supprimé, secret d'affaires.
([74]) Supprimé, secret d'affaires.

a) **Effets sur la concurrence externe**

(141) La vente de Kiepe maintient cette entreprise sur le segment du matériel roulant pour le trafic local en tant que fournisseur de composants électriques indépendant des parties et de Siemens. Kiepe Allemagne dégage sur ce segment un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de [...] (75) millions de marks allemands et a ainsi participé dans une mesure non négligeable au commerce des composants électriques du matériel roulant destiné au trafic local. Les résultats de Kiepe sont positifs. L'entreprise a été acquise par Daimler-Benz/AEG en 1992. Jusqu'à présent, elle a agi de façon indépendante et c'est une entreprise bien introduite sur le marché.

(142) Kiepe a été le partenaire électrique d'un fournisseur de composants mécaniques dans quatre des dix-huit procédures de marché ouvertes pour des *tramways* par de grandes entreprises allemandes de transport local, qui ont été portées à la connaissance de la Commission. Kiepe a en outre participé à la partie électrique d'un autre marché public. Les passations de marchés publics relevées par la Commission pour les années 1992 à 1994 auxquelles Kiepe a participé pour la partie électrique du matériel roulant représentent globalement 30 % des marchés attribués pendant cette période sur le marché des *tramways*. À cela s'ajoute le contrat remporté pour Sarrebruck, dont la Commission a eu connaissance, dans le cadre d'une action de coopération avec Bombardier. Kiepe a donc été le deuxième constructeur électrique sur ce marché au cours de la période en question, derrière Siemens. L'entreprise a été nettement plus sollicitée que ABB et que les autres entreprises du groupe AEG. Au total, la somme des parts des autres entreprises du groupe AEG et de ABB pour la partie électrique n'a pas dépassé de beaucoup celle de Kiepe. L'entreprise a aussi obtenu une partie de commande pour la construction de rames destinées au métro de Munich. En tant que partenaire électrique pour des fournisseurs de composants mécaniques, Kiepe a ainsi sur le marché du matériel roulant pour le trafic local un poids qui n'est pas négligeable.

(143) La vente de Kiepe permettra de maintenir un partenaire potentiel pour les constructeurs mécaniques sur le marché des *tramways*. Compte tenu des succès qu'elle y a déjà remportés, l'entreprise pourra offrir aux demandeurs un produit connu pour la partie électrique. Le poids de Kiepe est actuellement moindre sur le marché des rames de métro, mais les engagements pris sur ce marché sont de nature à écarter les préoccupations à cet égard. Jusqu'à présent, les propriétaires de Kiepe n'étaient pas incités à s'engager davantage sur ce marché. Mais si le besoin s'en fait sentir, Kiepe apparaît capable de s'y profiler, à moyen terme, comme partenaire dans des actions de coopération. En tout état de cause, les investissements nécessaires paraissent finançables au vu des résultats d'exploitation. La vente de Kiepe crée donc une entreprise indépendante des parties et de Siemens avec laquelle les constructeurs d'éléments mécaniques de rames de métro pourront s'associer le cas échéant. Compte tenu de la puissance d'achat plus grande sur ce marché et des perspectives d'activité plus favorables de LHB grâce à la participation de GEC-Alsthom, on ne peut plus considérer avec suffisamment de certitude qu'aucune concurrence efficace ne s'y exercera après la mise en œuvre des engagements.

(144) Grâce au maintien de Kiepe comme fournisseur de composants électriques indépendant des parties et de Siemens, il sera aussi à l'avenir possible d'opposer avec succès à ces entreprises des offres compétitives sur le segment du matériel roulant pour le trafic local. Le volume de ces offres restera, il est vrai, soumis aux limites de la capacité de production de Kiepe qui n'est pas illimitée. En tant que fournisseur indépendant des parties et de Siemens, Kiepe va néanmoins ouvrir l'accès au marché à d'autres fournisseurs, et notamment à des fournisseurs étrangers, en relation avec certaines possibilités d'utiliser, éventuellement par son intermédiaire, des capacités de production de composants électriques situées à l'étranger. Bombardier, LHB et DWA pourront utiliser les ressources de Kiepe sans passer par les parties ou par Siemens et seront ainsi en mesure de consolider et, à terme, de renforcer leur position sur le marché. Grâce à la vente de Kiepe, l'ouverture des marchés qui se dessine sur le segment du trafic local et dont témoignent les contrats attribués à Bombardier, et ce précisément dans le cadre d'une action de coopération avec Kiepe, pourra continuer à se développer.

b) **Effets sur la concurrence entre les parties et Siemens**

(145) Selon les constatations de la Commission, les pressions concurrentielles ainsi mises en évidence sont suffisantes pour aussi stimuler à l'avenir une concurrence interne effective entre les parties et Siemens, si bien qu'il n'est pas possible sur la base de critères structurels de conclure à une absence de concurrence entre ces entreprises. Au contraire, les pressions concurrentielles que la structure du marché développe restent assez fortes pour faire obstacle à un comportement parallèle non concurrentiel des parties et de Siemens sur les marchés considérés. Même s'il leur advenait à l'avenir de renoncer à se livrer concurrence, les parties et Siemens devraient de plus en plus compter dans la pratique avec le succès d'offres concurrentes, notamment sous la forme d'une coopération Bombardier/Kiepe ou d'autres coopérations comprenant Kiepe. Compte tenu des autres forces en présence, si les parties et Siemens adoptaient un comportement parallèle non concurrentiel, les pertes qu'elles subi-

(75) Information confidentielle.

raient par le fait de la concurrence externe et de l'attribution de marchés à des concurrents seraient très grandes et viendraient à dépasser les avantages éventuels de ce type de comportement. Enfin, grâce à l'existence de ces offres compétitives, les demandeurs ne seront guère enclins à accepter le moment venu des offres moins avantageuses des parties et de Siemens pour des contrats qui reviendraient logiquement à ces entreprises pour des raisons de capacité. Avec la structure actuelle du marché, les demandeurs devront encore s'y résoudre pour un temps. Mais l'insatisfaction qui en résultera ne pourra qu'accélérer l'ouverture des marchés allemands à d'autres fournisseurs. Les parties et Siemens n'ont pas vraiment intérêt à contribuer à ce mouvement. C'est pourquoi la vente de Kiepe est de nature à exposer les parties et Siemens à une concurrence externe suffisamment forte pour également agir sur le comportement concurrentiel de ces entreprises.

c) **Obligations d'information**

(146) L'expérience de la Commission a montré que, pour bien contrôler le respect des engagements pris, il est nécessaire de demander aux parties d'informer la Commission tous les trois mois de l'état d'avancement du processus de vente et du respect des engagements. Le premier rapport doit parvenir à la Commission dans un délai de trois mois à compter de la date d'adoption de la présente décision.

Les rapports doivent décrire dans le détail les efforts réalisés pour conclure la vente en indiquant nommément les parties intéressées. Ils doivent exposer les faits de manière à ce que la Commission puisse contrôler les renseignements fournis.

En ce qui concerne le respect de l'engagement visé au point 2 concernant la conservation de la capacité économique de Kiepe jusqu'au moment de la vente, il est nécessaire que les rapports fournissent aussi les données suivantes:

— confirmation de principe que les parties se comportent conformément à l'engagement pris,

— le cas échéant, les mesures prises par les parties concernant Kiepe,

— évolution des effectifs de Kiepe eu égard en particulier aux changements suivants: effectifs au début et à la fin de la période de trois mois, nombre de départs et d'arrivées, nom des collaborateurs de Kiepe mutés auprès de ABB ou de Daimler-Benz ou encore auprès d'une entreprise de l'un ou l'autre groupe,

— pendant la période de référence, les bilans de la gestion interne, les comptes annuels et les comptes trimestriels,

— un rapport général sur l'activité économique de Kiepe pendant la période de référence.

(147) La Commission se réserve le droit de demander aux parties les informations complémentaires dont elle pourrait avoir besoin pour contrôler le respect des engagements qu'elles ont pris.

E. AUDITION DE COMITÉS D'ENTREPRISE

(148) Les comités d'entreprise de AEG Autriche et de Kiepe Electric (Vienne), dans la perspective de la vente de Kiepe à la suite d'un engagement des parties, ont marqué le souhait que l'entreprise allemande Kiepe de Düsseldorf soit vendue avec sa filiale Kiepe de Vienne. Les problèmes de concurrence relevés ne se rapportant qu'au marché allemand, la vente de Kiepe (Vienne), qui, certes, livre certains composants à Kiepe Düsseldorf sur une base contractuelle, mais qui n'est, en substance, que le prolongement industriel de cette entreprise, ne s'impose pas. Il en irait autrement s'il s'avérait que la vente séparée de Kiepe Düsseldorf et de Kiepe Vienne était impossible.

(149) Dans des observations écrites du 29 septembre 1995, le comité d'entreprise de AEG Schienenfahrzeuge GmbH, de Henningsdorf, a demandé que soient envisagées, dans les engagements imposés aux parties, d'une part, la nécessité d'informer de manière suffisante le personnel de l'entreprise sur les restructurations prévues par les parties et, d'autre part, la question de la création d'un comité d'entreprise européen. L'information des comités d'entreprise et la mise en place d'un comité d'entreprise européen, qui, le cas échéant, peuvent résulter d'autres actes juridiques, ne peuvent être exigées par la Commission dans le cadre d'une procédure de contrôle des concentrations, faute de base juridique à cet effet.

F. APPRÉCIATION D'ENSEMBLE

(150) Il ressort des investigations de la Commission sur les marchés des produits des technologies ferroviaires en Allemagne que, à l'issue du projet de concentration, ABB et Daimler-Benz ne pourront pas, ne serait-ce qu'en raison de la capacité concurrentielle de Siemens, acquérir une marge de manœuvre qui ne soit pas suffisamment contrôlée par le jeu de la concurrence. Pour autant que les parties respectent les engagements qu'elles ont pris, la concentration n'est pas non plus de nature à créer ou à renforcer une position dominante commune avec Siemens sur les marchés de produits

affectés. Pour cinq des huit marchés de produits en cause, on peut considérer que la concentration, même sans les engagements pris par les parties, n'aura pas pour effet de faire disparaître une concurrence interne effective entre les parties et Siemens. Sur le marché des automotrices pour le trafic grandes lignes, elle ne renforcera en tout état de cause pas un duopole dominant éventuel. Sur les marchés des *tramways* et des rames de métro, elle n'entraînera pas la constitution d'un duopole dominant à cause des engagements pris par les parties à cet égard, une concurrence effective devant continuer à s'exercer entre les parties et Siemens.

(151) La présente décision est sans préjudice de l'application des règles générales du droit communautaire de la concurrence à des accords contractuels déjà conclus entre les parties à la concentration envisagée et des tiers.

## V. CONCLUSION

(152) Pour toutes les raisons indiquées et pour autant que les parties respectent les engagements qu'elles ont pris, la Commission estime que la concentration envisagée n'est pas de nature à créer ou à renforcer une position dominante ayant pour conséquence que la concurrence effective serait entravée de manière significative dans une partie substantielle de la Communauté. Compte tenu de la réserve énoncée, l'opération est déclarée compatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE en vertu de l'article 2 paragraphe 2 du règlement sur les concentrations et de l'article 57 de l'accord EEE,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

*Article premier*

L'opération de concentration entre ABB et Daimler-Benz AG notifiée, sous réserve du respect des engagements pris par les parties qui sont exposés au considérant 139 de la présente décision, est déclarée compatible avec le marché commun et le bon fonctionnement de l'accord EEE.

*Article 2*

Les parties sont tenues d'informer régulièrement la Commission conformément au considérant 146.

*Article 3*

1) ABB Asea Brown Boveri AG
P.O. Box 8131
Affolternstra e 44
CH-8050 Zürich

2) Daimler-Benz AG
Epplestraße 225
D-70546 Stuttgart

sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 18 octobre 1995.

*Par la Commission*

Karel VAN MIERT

*Membre de la Commission*