COMMISSION EUROPÉENNE

Bruxelles, le 14.10.2022
C(2022) 7446 final

**VERSION PUBLIQUE**

Dans la version publique de cette décision, des informations ont été supprimées conformément à l'article 17 (2) du règlement du Conseil (CE) n° 139/2004 concernant la non-divulgation des secrets d'affaires et autres informations confidentielles. Les omissions sont donc indiquées par [...]. Quand cela était possible, les informations omises ont été remplacées par des fourchettes de chiffres ou une description générale.

Safran Electronics & Defense
2 boulevard du Général Martial Valin
75015 Paris
France

MBDA France
1 avenue Réaumur
92358 Le Plessis-Robinson Cedex
France

**Objet:** **Affaire M.10640 – SAFRAN / MBDA / COMPAGNIE INDUSTRIELLE DES LASERS CILAS**
**Décision de la Commission en application de l'article 6(1)(b) du règlement (CE) n°139/2004 du Conseil[1] et de l'article 57 de l'accord sur l'Espace économique européen[2]**

Madame, Monsieur,

(1) Le 9 septembre 2022, la Commission européenne a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement sur les concentrations, d'un projet de concentration par

[1] JO L 24 du 29.01.2004, p. 1 (le «règlement sur les concentrations»). Applicable à compter du 1er décembre 2009, le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne («TFUE») a introduit divers changements, parmi lesquels le remplacement des termes «Communauté» par «Union» et «marché commun» par «marché intérieur». Les termes du TFUE seront utilisés dans cette décision.

[2] JO L 1 du 03.01.1994, p. 3 (l'«accord EEE»).

lequel Safran Electronics & Defense («SED», France), détenue par Safran S.A. («Safran», France), société mère du groupe Safran, et MBDA France («MBDA», France et ensemble avec Safran, les « Parties Notifiantes »), filiale à 100 % de MBDA S.A.S (France), elle-même contrôlée conjointement de manière indirecte par Airbus SE (Pays-Bas) (37,5 %), BAE Systems plc (Royaume-Uni) (37,5 %) et Leonardo S.p.A (Italie) (25 %), acquièrent, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, le contrôle conjoint de l'ensemble de Compagnie Industrielle des Lasers («Cilas», France) (l'«Opération »).[3] Safran, MBDA et Cilas sont ci-après dénommées les « Parties ».

## 1. LES PARTIES

(2) SED exerce des activités dans les domaines de l'optoélectronique, de l'avionique, de l'électronique et des logiciels critiques ayant des applications civiles et militaires sur terre, en mer, dans les airs et dans l'espace.

(3) MBDA est présente dans le secteur de la défense. Son domaine d'activité comprend la conception, la fabrication et la commercialisation de missiles et de systèmes d'armes.

(4) Cilas développe, produit et commercialise un large éventail de produits et de systèmes de défense, de grands programmes de lasers scientifiques ainsi que des instruments scientifiques et industriels. Cilas est actuellement contrôlée indirectement par ArianeGroup Holding (France) qui détient 63% du capital et des droits de votes alors que l'entreprise française Lumibird détient une participation non contrôlante de 37%.

## 2. LA CONCENTRATION

(5) L'Opération consiste en l'acquisition du contrôle conjoint par SED et MBDA de Cilas. Par le biais d'une entreprise commune à 50/50 agissant comme véhicule d'acquisition, SED et MBDA acquerront 63% du capital social et des droits de vote de Cilas, conformément à un protocole d'accord signé par SED, MBDA France et Cilas le 14 avril 2022, qui leur confèreront le contrôle conjoint de Cilas. Lumibird est un actionnaire minoritaire qui n'exercera pas de contrôle sur Cilas, même s'il continuera à détenir les 37% restants du capital de Cilas.

(6) Le conseil de surveillance de l'entreprise commune sera composé de six membres, et SED et MBDA France en nommeront chacun trois. Les décisions clés nécessiteront un vote unanime du conseil de surveillance, notamment pour la nomination, le renouvellement et le licenciement des dirigeants de la société et des cadres supérieurs de la cible, l'approbation des plans budgétaires de la cible et l'approbation des comptes de la cible. Lumibird ne pourra opposer son veto à aucune de ces décisions.

[3] Publication au Journal officiel de l'Union européenne n° C 360 du 20 septembre 2022, p. 8-9.

## 3. DIMENSION UE

(7) Les entreprises concernées réalisent un chiffre d'affaires mondial consolidé de plus de 5 milliards d'euros.[4] Deux d'entre elles réalisent un chiffre d'affaires dans l'Union de plus de 250 millions d'euros, mais aucune d'entre elles ne réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires total dans un seul et même État membre. L'Opération notifiée a donc une dimension européenne.

## 4. ANALYSE CONCURRENTIELLE

(8) Les activités des Parties se chevauchent dans le domaine des couches minces. L'Opération crée également un lien vertical entre les équipements de désignation laser vendus par Cilas et certains produits fabriqués par Safran, ainsi qu'un lien vertical potentiel dans le domaine des effecteurs laser.

### 4.1. Définitions de marché

*4.1.1. Les couches minces*

4.1.1.1. Marché de produit

4.1.1.1.1. Distinction entre les dépôts de couches minces et les traitements thermiques

(9) Les traitements de surface couvrent une grande variété de procédés industriels destinés à modifier la surface de pièces métalliques, en verre ou en composite, dans le but de modifier leurs propriétés physiques, leur dimension ou leur apparence. Les traitements de surface sont utilisés pour rendre le substrat traité plus uniforme et mieux adapté au revêtement, ainsi que pour renforcer la protection contre la corrosion.[5] En particulier, l'application de couches minces a pour objet de recouvrir certaines surfaces ou instruments d'une très fine couche qui modifie leurs propriétés. En matière d'optique, les couches minces permettent d'apporter aux surfaces traitées (verre ou plastique principalement) des fonctions de filtrage, d'absorption ou de réflexion optiques.[6] Les traitements thermiques sont quant à eux des traitements qui ont pour objet d'améliorer la résistance mécanique d'une pièce.[7]

(10) Dans ses décisions précédentes, la Commission a envisagé que les dépôts de couche mince constituent un marché de produit distinct du marché des traitements thermiques.[8]

(11) Les résultats de l'enquête de marché confirment la distinction entre les couches minces et les traitements thermiques. En particulier, l'enquête de marché indique que les couches minces et les traitements thermiques n'ont pas les mêmes caractéristiques techniques et répondent à des demandes différentes.[9]

---

4 Chiffre d'affaires calculé conformément à l'article 5 du règlement sur les concentrations.
5 Décision M. 8136 - BASF/Chemetall du 18 octobre 2016, considérant 15.
6 Formulaire CO, point 144.
7 Réponse des Parties Notifiantes au RFI 15, question 1a) du 4 octobre 2022.
8 Décision M.5469 - Rénova Industries/Sulzer du 17 juin 2009, considérant 16.
9 Réponses au questionnaire 1 – thin coating – competitors, questions B.A.1 et B.A.2 et au questionnaire 2 - thin coating – customers – questions B.A.1 et B.A.2.

(12) En tout état de cause, la question de la distinction entre les couches minces et les traitements thermiques peut être laissée ouverte pour les besoins de l'analyse, dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées quelle que soit la délimitation exacte du marché retenue, aucune des Parties n'étant active sur l'éventuel marché des traitements thermiques.

4.1.1.1.2. Distinction entre les dépôts de couches minces et les couches plus épaisses

(13) Les dépôts plus épais ont une épaisseur de revêtement plusieurs fois supérieure à celle des dépôts de couches minces (allant de 100 micromètres à quelques millimètres, par rapport à généralement autour de 10 micromètres pour les dépôts de couches minces).

(14) Dans ses décisions précédentes, la Commission a envisagé une distinction entre les dépôts de couches minces et les couches plus épaisses, tout en laissant ouverte la définition exacte du marché.[10]

(15) Les résultats de l'enquête de marché confirment la distinction entre les couches minces et les couches plus épaisses. En effet, l'enquête de marché indique que les couches minces et les couches plus épaisses n'ont pas le même usage et le même prix. En outre, si les prix des couches minces augmentaient de 5 à 10 %, les fournisseurs et clients de couches minces ne se tourneraient pas vers les couches plus épaisses.[11] Enfin, l'enquête de marché indique que la majorité des clients n'ont pas opté pour des couches plus épaisses à la place des couches minces dans les cinq dernières années.[12]

(16) En tout état de cause, la question de la distinction exacte entre les dépôts de couches minces et les couches plus épaisses peut être laissée ouverte pour les besoins de l'analyse concurrentielle, dans la mesure où les conclusions de cette dernière demeureront inchangées quelle que soit la délimitation exacte du marché retenue, aucune des Parties n'étant active sur l'éventuel segment des couches épaisses. Aux fins de l'analyse concurrentielle, seul sera pris en compte, dans une approche conservatrice, le marché des couches minces.

4.1.1.1.3. Distinction par technologie au sein des couches minces

(17) Au sein du marché des couches minces, la Commission a distingué trois types de technologies : dépôt physique en phase vapeur (« PVD »), dépôt chimique en phase vapeur assisté par plasma (« PACVD ») et dépôt chimique en phase vapeur (« CVD »). La Commission a considéré que le PVD et le PACVD pouvaient appartenir au même marché. En revanche, la Commission a laissé ouverte la question de savoir si le CVD constituait un marché distinct.[13]

(18) Selon les Parties Notifiantes, les procédés PVD et PACVD fonctionnent avec une faible température de dépôt et peuvent donc être appliqués à un grand nombre de matériaux de substrat. Par ailleurs, les Parties Notifiantes estiment qu'il est techniquement possible, en principe, de combiner sur la même machine PVD et

10 Décision M.5469 - Rénova Industries/Sulzer du 17 juin 2009, considérant 19.

11 Réponses au questionnaire 1 – thin coating – competitors, questions B.B.1 et B.B.2 et au questionnaire 2 - thin coating – customers – questions B.B.1 et B.B.2.

12 Réponses au questionnaire 2 - thin coating – customers – question B.B.3.

13 Décision M.5469 - Rénova Industries/Sulzer du 17 juin 2009, considérant 27.

PACVD. La technologie PACVD permet de déposer des couches minces de la même densité que par PVD, ainsi que des couches minces plus denses que celles déposées par PVD, ce qui est particulièrement adapté pour offrir des fonctions de protection. En revanche, les Parties Notifiantes estiment qu'il existe des différences importantes entre le revêtement PVD/PACVD d'une part et le revêtement CVD d'autre part, tant du côté de la demande que de l'offre.[14]

(19) L'enquête de marché n'a pas été concluante sur cette question. Du côté de l'offre, la majorité des concurrents ayant exprimé une opinion estime que le PVD, CVD et PACVD ne sont pas substituables entre eux, que les clients ne sont pas neutres par rapport à la technologie utilisée et que les trois technologies ont des caractéristiques techniques et des prix différents.[15] En revanche, du côté de la demande, la majorité des clients indique être neutre par rapport à la technologie utilisée.[16]

(20) En tout état de cause, la question de la distinction exacte du marché des couches minces par technologie peut être laissée ouverte pour les besoins de l'analyse concurrentielle, dans la mesure où les conclusions de cette dernière demeurent inchangées quelle que soit la délimitation exacte du marché retenue, les activités des Parties ne se chevauchant pas en ce qui concerne la technologie CVD. Aux fins de l'analyse concurrentielle, seul sera pris en compte, dans une approche conservatrice, le marché des technologies PVD/PACVD.

4.1.1.1.4. Distinction par client / application au sein des couches minces

(21) Au sein du marché des couches minces, la Commission a par ailleurs envisagé une segmentation du marché des services de dépôts de couches minces en deux segments de clients/applications : outils et composants.[17]

(22) Il ressort de la décision M.5469 que l'activité « composants » se caractérise généralement par des relations à long terme, des investissements spécifiques et des moyens de production dédiés, qu'elle est principalement liée au secteur de l'automobile à haut volume de production et comprend également le revêtement de pièces automobiles de moindres volumes de production, course, aviation/aérospatiale, composants médicaux et autres.[18] L'activité « outils » repose sur une base beaucoup plus large (faible nombre de grands comptes, nombre élevé de clients de taille moyenne à petite) et la plus grande partie de cette activité concerne les outils de coupe, ce qui comprend le revêtement d'outils neufs et le revêtement renouvelé d'outils, ainsi que des outils de formage, des moules et des matrices.[19]

(23) Les Parties Notifiantes considèrent *a priori* qu'il n'existe, dans le domaine aéronautique/spatial, qu'une activité de composants.[20]

---

14 Formulaire CO, points 157-159.
15 Réponses au questionnaire 1 – thin coating – competitors, questions B.C.1, B.C.2 et B.C.3.
16 Réponses au questionnaire 2 – thin coating – customers, questions B.C.2.
17 Décision M.5469 - Rénova Industries/Sulzer du 17 juin 2009, considérant 33.
18 Décision M.5469 - Rénova Industries/Sulzer du 17 juin 2009, considérant 29.
19 Décision M.5469 - Rénova Industries/Sulzer du 17 juin 2009, considérant 30.
20 Formulaire CO, point 163.

(24) La majorité des participants à l'enquête de marché ayant exprimé une opinion considère qu'une distinction entre outils et composants est pertinente dans le secteur de l'aéronautique.[21]

(25) En tout état de cause, la question de la distinction exacte du marché des couches minces entre outils et composants dans les applications aéronautiques/spatiales peut être laissée ouverte pour les besoins de l'analyse concurrentielle, dans la mesure où les conclusions de cette dernière demeureront inchangées quelle que soit la délimitation exacte du marché retenue. Aux fins de l'analyse concurrentielle, seront prises en compte, dans une approche conservatrice, les composants pour les applications aéronautiques/spatiales.

4.1.1.2. Marché géographique

(26) Dans ses décisions précédentes, la Commission a évalué les marchés de dépôts de couches minces aux niveaux européen et mondial.[22] La Commission a également envisagé la possibilité que le marché de dépôts de couches minces soit de dimension nationale, tout en laissant ouverte la définition exacte.[23]

(27) Les Parties Notifiantes considèrent que le marché civil des couches minces est de dimension au moins européenne.[24]

(28) La majorité des participants ayant exprimé une opinion a indiqué, du point de vue de l'offre, fournir des couches minces au niveau mondial, et du point de vue de la demande, se fournir également au niveau mondial.[25] Par ailleurs, la majorité des concurrents ayant exprimé une opinion dans l'enquête de marché a indiqué que les conditions de concurrence rencontrées par les fournisseurs de couches minces différaient en fonction de la zone géographique. En revanche, les clients estiment que les conditions de concurrence sont homogènes, quelle que soit la zone géographique.[26] La majorité des clients indique qu'il existe des règles de contrôle des exportations et des approbations gouvernementales limitant leur capacité à importer des dépôts couches minces dans l'EEE.[27]

(29) En tout état de cause, la question de la définition exacte du marché géographique des couches minces peut être laissée ouverte pour les besoins de l'analyse concurrentielle, dans la mesure où les conclusions de cette dernière demeureront inchangées quelle que soit la délimitation exacte du marché retenue. Dans une approche conservatrice, l'analyse de l'Opération sera effectuée considérant un marché des couches minces restreint à la France, qui est le principal marché sur lequel les Parties sont actives.

---

21 Réponses au questionnaire 1 – thin coating – competitors, question B.D.1 et au questionnaire 2 - thin coating – customers – question B.D.1.

22 Décision M.8136 - BASF/Chemetall du 18 octobre 2016, considérant 24.

23 Décision M.5469 - Rénova Industries/Sulzer du 17 juin 2009, considérant 45.

24 Formulaire CO, point 167.

25 Réponses au questionnaire 1 – thin coating – competitors, question C.1 et au questionnaire 2 – thin coating – customers, question C.1.

26 Réponses au questionnaire 1 – thin coating – competitors, question C.3 et au questionnaire 2 – thin coating – customers, question C.4.

27 Réponses au questionnaire 2 – thin coating – customers, question C.3.

*4.1.2. Désignateurs lasers*

(30) Un désignateur laser est un module permettant de créer un faisceau laser et de le mettre en forme afin de pointer une cible. Les désignateurs laser se présentent, soit sous la forme d'équipements destinés à être intégrés dans un système hôte (viseur optronique ou boule gyrostabilisée), lui-même destiné à être installé sur un véhicule terrestre ou aéronef (hélicoptère ou drone), soit sous forme de système autonome monté sur trépieds pour lesquels la désignation est faite directement par l'utilisateur final (fantassin). Ces systèmes autonomes sont directement vendus au client final (Ministères de la Défense et forces armées) alors que les équipements sont vendus à des systémiers qui les intègrent à leurs propres produits.[28]

(31) Cilas produit et vend des équipements et des systèmes autonomes de désignation mais il n'existe pas de chevauchement horizontal pour ces produits dans la mesure où ni Safran ni MBDA ne sont actifs dans ce domaine. En revanche, Safran (mais pas MBDA) intègre des équipements de désignation dans deux de ses produits, les boules gyrostabilisées et les viseurs optroniques.[29] Il existe ainsi un lien vertical entre les activités de Safran et Cilas.

4.1.2.1. Marché amont des équipements de désignation laser

4.1.2.1.1. Marché de produits

(32) La Commission n'a pas eu par le passé l'occasion d'analyser le marché des équipements de désignation laser. Elle a toutefois défini dans des affaires précédentes un marché de l'optronique de défense, incluant les équipements de désignation laser.[30] La Commission a en particulier défini des marchés séparés concernant les produits d'optroniques de défense pour les différentes plateformes, notamment les aéronefs, les véhicules terrestres et les systèmes portables.[31]

(33) Les tiers ayant répondu à l'enquête de marché ont confirmé qu'il existait des différences entre équipements de désignation laser pour aéronefs et pour véhicules terrestres (Cilas ne fournit pas d'équipements pour systèmes portables), principalement pour des raisons liées aux niveaux d'énergie émis significativement plus élevés sur les produits aéroportés, ainsi que de meilleure résistance aux températures extrêmes.[32] Cilas vend toutefois un module de désignation (Aladem 80) destiné à être monté tant sur des aéronefs que sur des véhicules terrestres.

---

28 Formulaire CO, point 197.

29 Il n'existe ni chevauchement horizontal, ni lien vertical pour les systèmes de désignation. Safran produit et vend un système de désignation, le Slam D, exclusivement pour le marché américain alors que Cilas n'est actif qu'en France. Safran produit et vend également un marqueur laser, le CTAM, qui présente toutefois des caractéristiques différentes des systèmes de désignation laser sur plusieurs plans, notamment le poids, la puissance, les conditions de montage et d'utilisation et n'est donc pas en concurrence avec les systèmes de Cilas.

30 Decision M.8425 - Safran/Zodiac du 21 decembre 2017 (considérant 257) et M.9234 - Harris Corporation/L3 Technologies du 21 juin 2019 (considérant 48).

31 Décision de la Commission du 23 octobre 1991 dans l'affaire M.086 - Thomson/Pilkington. (considérant 18).

32 Réponses au questionnaire 4 – laser designator customers, questions B.A.1 et B.A.2. Réponses au questionnaire 3 – laser designator competitors, questions B.A.1 et B.A.2.

(34) La question d'une segmentation possible du marché des équipements de désignation peut être laissée ouverte pour les besoins de l'analyse, dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées quelle que soit la délimitation exacte du marché retenue. L'analyse portera sur les équipements de désignation à destination des aéronefs et sur les équipements de désignation à destination des véhicules terrestres.

4.1.2.1.2. Marché géographique

(35) La Commission considère en général que les produits de défense sont de dimension géographique nationale quand il existe un fournisseur national, dans la mesure où les impératifs de sécurité nationale incitent les Ministères de la Défense à s'approvisionner auprès de fournisseurs nationaux quand ils existent. Quand il n'existe pas de fournisseur national, la concurrence se déroule au niveau EEE ou mondial, en fonction des possibles restrictions règlementaires à l'exportation.[33]

(36) L'enquête de marché a très largement confirmé cette prévalence de l'approvisionnement national en ce qui concerne les produits de défense en général et les équipements de désignation laser en particulier. Par exemple, un concurrent français a indiqué lors de l'enquête que « *Dans le cadre d'une filière souveraine comme celle des équipements de désignation, l'origine des lasers utilisés, impacte très fortement la capacité de l'équipementier à s'approvisionner en dehors de son propre pays* ».[34]

(37) Cependant, la définition exacte du marché géographique peut être laissée ouverte dans la mesure où l'Opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. Cilas n'étant actif qu'en France, l'analyse des effets de l'opération sur le marché des équipements de désignation laser sera effectuée, dans une approche conservatrice, en considérant un marché restreint à la France.

4.1.2.2. Marché aval des boules gyrostabilisées

4.1.2.2.1. Marché de produits

(38) Une boule gyrostabilisée est un dispositif électro-optique qui est monté sur un aéronef ou un drone et permet d'accomplir différentes missions de recherche, de protection et de secours dans des conditions météorologiques variables, grâce à ses capacités spécifiques d'observation longue distance et de ciblage. Dans ce dernier objectif, les boules gyrostabilisées intègrent des équipements de désignation laser.

(39) La Commission n'a pas eu par le passé l'occasion d'analyser le marché des boules gyrostabilisées. Les Parties Notifiantes proposent de définir ce marché par analogie avec la définition de marché de l'avionique militaire, selon laquelle la Commission a considéré que chaque produit de l'avionique militaire peut être considéré comme un marché distinct, dans la mesure où chacun de ces produits est conçu, dessiné et fabriqué selon les exigences très spécifiques des applications qu'ils servent.[35] Au cas d'espèce, la boule gyrostabilisée a pour fonction spécifique de guider à l'aide

33 Voir par exemple Decisions M.4653 - MBDA/Bayern- Chemie du 31 juillet 2007, points 21 et 23 and M.5032 - Roxel/Protac du 21 avril 2008, point 33.

34 Réponses au questionnaire 3 – laser designator competitors, questions B.B.3.

35 Formulaire CO point 223.

du laser la munition jusqu'à sa cible. L'enquête de marché a confirmé cette spécificité des boules gyrostabilisées.[36]

(40) La Commission analysera donc les effets de la Transaction sur le marché aval des boules gyrostabilisées.

4.1.2.2.2. Marché géographique

(41) Par analogie avec les autres dispositifs militaires, le marché éventuel des boules gyrostabilisées est de dimension géographique nationale quand il existe un fournisseur national, ce qui est le cas en l'espèce (Safran). Cependant, la définition exacte du marché géographique peut être laissée ouverte dans la mesure où l'Opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. Safran étant principalement actif en France, l'analyse des effets de l'opération sur le marché des boules gyrostabilisées sera également effectuée, dans une approche conservatrice, en considérant un marché restreint à la France.

4.1.2.3. Marché aval des viseurs optroniques

4.1.2.3.1. Marché de produits

(42) Les viseurs optroniques sont des équipements utilisés pour détecter et contrôler des menaces sur le champ de bataille. Ils sont montés sur des armes, des véhicules terrestres ou des chars de combat et intègrent des équipements de désignation laser. La Commission a analysé dans des affaires précédentes un marché des viseurs optroniques séparément des autres équipements optroniques mais a laissé la question ouverte.[37] Les Parties Notifiantes proposent également de laisser la question ouverte au cas d'espèce.[38]

(43) L'enquête de marché a confirmé cette spécificité des viseurs optroniques et qu'ils pouvaient être distingués des autres équipements optroniques.[39] La Commission analysera donc les effets de la Transaction sur le marché aval des viseurs optroniques.

4.1.2.3.2. Marché géographique

(44) Par analogie avec les autres dispositifs militaires, le marché éventuel des viseurs optroniques est de dimension géographique nationale quand il existe un fournisseur national, ce qui est le cas en l'espèce (Safran). Cependant, la définition exacte du marché géographique peut être laissée ouverte dans la mesure où l'Opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. Safran étant principalement actif en France, l'analyse des effets de l'opération sur le marché des viseurs optroniques sera également effectuée, dans une approche conservatrice, en considérant un marché restreint à la France.

---

36 Réponses au questionnaire 3 – laser designator competitors, question C.1. Réponses au questionnaire 4 – laser designator customers, question D 1.

37 Decisions M.8425 - Safran/Zodiac du 21 décembre 2017 and M.9434 - UTC/Raytheon du 13 mars 2020.

38 Formulaire CO, point 224.

39 Réponses au questionnaire 3 – laser designator competitors, question D.1. Réponses au questionnaire 4 – laser designator customers, question E.1.

*4.1.3. Effecteurs laser*

(45) Les effecteurs laser sont des systèmes incorporant une source laser de très grande puissance destinés à endommager et/ou détruire du matériel, des drones et, dans le futur, des missiles. Ils correspondent à une forme d'armes appartenant à la catégorie « *Direct Energy Weapons* » (DEW). Les effecteurs laser peuvent également être intégrés sur différentes plateformes (charges utiles maritimes, terrestres et aériennes) et constituent un apport nécessaire au développement d'un système d'armes laser.

(46) Les effecteurs laser peuvent être de faible, moyenne ou forte puissance. Les effecteurs de faible puissance, à la portée limitée ([…]), sont destinés à détruire des cibles faciles (drones, arbustes). Les effecteurs de moyenne puissance, dont la portée s'étend […] sont quant à eux capables de détruire des drones beaucoup plus importants, comparables à de petits avions. Les effecteurs de haute puissance sont destinés à détruire des munitions sur trajectoire (missiles).

(47) Les effecteurs laser sont généralement basés sur deux longueurs d'ondes distinctes : 1 µm ou 2 µm.

(48) La longueur d'onde 1 µm correspond à la technologie la plus mature. Elle est couramment utilisée dans de multiples usages industriels (machine-outil laser par exemple) et repose ainsi sur des composants de base relativement courants.

(49) La longueur d'onde 2 µm est moins mature que la longueur d'onde 1 µm, de sorte qu'il n'est pas possible d'atteindre des puissances élevées avec cette longueur d'onde. En revanche, et contrairement à longueur d'onde 1 µm, elle présente un niveau de dangerosité moindre pour l'homme ('*eye safe*')[40].

4.1.3.1. Marché amont des effecteurs laser

4.1.3.1.1. Marché de produit

(50) La Commission n'a pas défini de marché relatif aux effecteurs laser ou des sources laser dans le passé.

(51) Les Parties Notifiantes considèrent que les activités de production et de vente d'effecteurs laser appliquées au milieu militaire constituent un marché pertinent distinct.[41] S'agissant d'une distinction des effecteurs laser en fonction de leur puissance, les Parties Notifiantes précisent que les effecteurs laser peuvent être distingués en trois catégories en fonction de leur puissance, à savoir :

(a) 1-10 kilowatt (kW): effecteurs de faible puissance, à la portée limitée ([…]), destinés à détruire des cibles faciles (drones, arbustes) ;

(b) 10-50kW : effecteurs de moyenne puissance, dont la portée s'étend […], capables de détruire des drones beaucoup plus importants, comparables à de petits avions ;

(c) 50-100kW : effecteurs de haute puissance, destinés à détruire des munitions sur trajectoire (missiles).

40 […].

41 Formulaire CO, point 340.

(52) Les Parties Notifiantes considèrent néanmoins que, compte tenu du stade de développement de cette activité, la définition du marché peut toutefois être laissée ouverte.[42]

*Distinction en fonction de la puissance*

(53) L'enquête de marché a confirmé la distinction des effecteurs laser militaires en fonction de leur puissance.[43] En effet, la majorité des participants de marché ayant exprimé une opinion ont indiqué que les effecteurs laser pouvaient être distingués selon leur puissance en trois catégories à savoir, les effecteurs de faible puissance, les effecteurs de moyenne puissance et les effecteurs laser de haute puissance.[44] La majorité des participants de marché a également confirmé que les effecteurs de haute puissance correspondent aux effecteurs dont la puissance dépasse 100kw.[45] Les effecteurs laser de moyenne puissance sont, selon la majorité des participants de marché, ceux dotés d'une puissance inférieure à 100kw[46] alors que la puissance des effecteurs dit de faible puissance ne dépasse pas, selon la majorité des acteurs du marché, 10kw.[47]

(54) En tout état de cause, la question de la segmentation du marché des effecteurs laser en fonction de la puissance peut être laissée ouverte pour les besoins de l'analyse concurrentielle, dans la mesure où les conclusions de cette dernière demeureront inchangées quelle que soit la délimitation exacte du marché retenue (i.e. un marché des effecteurs laser dans leur ensemble ou un marché segmenté entre effecteurs laser de faible puissance, ceux de moyenne puissance et ceux de haute puissance).

*Distinction en fonction de la longueur d'onde*

(55) L'enquête de marché a confirmé la distinction des sources laser sur la base de la longueur d'onde.[48] La majorité des participants au marché ayant exprimé une opinion ont confirmé que les sources laser basées sur la longueur 1µm ne sont pas substituables avec les sources laser 2µm notamment en raison des différences en termes de maturité des deux technologies, d'efficacité, de coût et de consommation d'énergie.[49]

(56) En tout état de cause, la question d'une segmentation possible du marché des effecteurs laser en fonction de la longueur d'onde peut être laissée ouverte pour les besoins de l'analyse concurrentielle, dans la mesure où les conclusions de cette dernière demeureront inchangées, quelle que soit la délimitation exacte du marché retenue (i.e. un marché des effecteurs laser dans leur ensemble ou un marché

---

42 Ibid. point 343.

43 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, questions B.A.1 et B.A.2 et Réponses au questionnaire 6 – laser sources/effectors - customers, questions B.A.2.

44 Ibid.

45 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, questions B.A.1.3 et Réponses au questionnaire 6 – laser sources/effectors - customers, questions B.A.1.3.

46 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, questions B.A.1.2 et Réponses au questionnaire 6 – laser sources/effectors - customers, questions B.A.2.

47 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, questions B.A.1.1 et Réponses au questionnaire 6 – laser sources/effectors - customers, questions B.A.1.1.

48 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, questions B.B.4 et Réponses au questionnaire 6 – laser sources/effectors - customers, questions B.B.4.

49 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, questions B.B.4.1 et Réponses au questionnaire 6 – laser sources/effectors - customers, questions B.B.4.1.

segmenté entre les effecteurs laser basés sur la longueur d'onde 1µm et ceux basés sur la longueur d'onde 2µm).

4.1.3.1.2. Marché géographique

(57) Comme rappelé ci-dessus au paragraphe (50), dans ses précédents, la Commission n'a jamais analysé le marché des effecteurs laser. Toutefois, la Commission considère en général que les produits de défense sont de dimension géographique nationale quand il existe un fournisseur national, dans la mesure où les impératifs de sécurité nationale incitent les Ministères de la Défense à s'approvisionner auprès de fournisseurs nationaux quand ils existent. Quand il n'existe pas de fournisseur national, la concurrence se déroule au niveau EEE ou mondial, en fonction des possibles restrictions règlementaires à l'exportation.[50]

(58) Les Parties Notifiantes considèrent quant à elles que le futur marché des effecteurs laser sera de dimension au moins européenne, si ce n'est mondiale, mais qu'en tout état de cause, compte tenu du stade de développement de cette activité, la définition du marché peut être laissée ouverte.

(59) L'enquête de marché n'a pas été concluante sur cette question.[51] Alors que certains participants à l'enquête de marché ont indiqué qu'ils pourraient fournir ou s'approvisionner dans le futur en effecteurs laser au niveau mondial, d'autres ont en revanche mentionné que cela n'est possible qu'à une échelle géographique plus restreinte couvrant le territoire du client final, qui typiquement sont des États ou des entités émanant des États.[52]

(60) En tout état de cause, la définition exacte du marché géographique peut être laissée ouverte dans la mesure où l'Opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. L'analyse de l'Opération sera effectuée, dans une approche conservatrice, en considérant un marché restreint à la France qui est le principal marché sur lequel les Parties sont actives.

4.1.3.2. Possible marché aval des systèmes d'armes laser

4.1.3.2.1. Marché de produit

(61) La Commission n'a jamais analysé dans ses précédents un marché des systèmes d'armes laser.

(62) Les Parties Notifiantes considèrent que les systèmes d'armes laser pourraient à l'avenir, et sous réserve du développement futur de ces produits et de la nature qu'ils seront susceptibles de prendre, constituer un marché distinct. Par ailleurs, les Parties Notifiantes considèrent que l'existence d'un futur marché des systèmes d'armes laser reste toutefois à ce jour extrêmement hypothétique. Les effecteurs laser sont des produits encore en développement dont l'arrivée sur le marché est

50 Voir par exemple Decisions M.4653 - MBDA/Bayern- Chemie du 31 juillet 2007, points 21 et 23 and M.5032 - Roxel/Protac du 21 avril 2008, point 33.

51 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, question C.A.1 et réponses au questionnaire 6 – laser sources/effectors - customers, question C.A.1.

52 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, question C.A.1 et réponses au questionnaire 6 – laser sources/effectors - customers, question C.A.1.

encore incertaine. Leur intégration dans d'éventuels systèmes d'armes laser est encore plus hypothétique et ne saurait voir le jour avant plusieurs années.[53]

(63) Les résultats de l'enquête de marché confirment le caractère encore en développement des systèmes d'armes laser, lesquels pourraient constituer un marché distinct des autres systèmes d'armes.[54]

(64) En tout état de cause, la question de la définition exacte du marché des systèmes d'armes laser peut être laissée ouverte pour les besoins de l'analyse concurrentielle. Aux fins de l'analyse concurrentielle, seul sera pris en compte, dans une approche conservatrice, un marché des systèmes d'armes laser.

4.1.3.2.2. Marché géographique

(65) Compte tenu du caractère en développement de ces produits, l'enquête de marché n'a pas été concluante sur cette question. Les résultats de l'enquête de marché indiquent que les systèmes d'armes laser pourraient, au même titre que les autres marchés militaires, faire face à des restrictions à l'export[55] et que généralement le client final pourrait exiger que les composants de ces systèmes soient fournies par des entreprises nationales ou de pays alliés.[56]

(66) En tout état de cause, la définition exacte du marché peut être laissée ouverte dans la mesure où l'Opération ne soulève pas de problème de concurrence quelle que soit la définition de marché retenue. L'analyse de l'Opération sera effectuée, dans une approche conservatrice, en considérant un marché restreint à la France qui est le principal marché sur lequel les Parties sont actives.

## 4.2. Analyse concurrentielle

### *4.2.1. Chevauchement horizontal : dépôts de couches minces*

4.2.1.1. Position des Parties Notifiantes

(67) Les Parties Notifiantes considèrent que l'Opération ne soulève pas de problèmes de concurrence sur le marché des couches minces compte tenu de la part de marché limitée des Parties, du fait que les Parties ne sont pas des concurrents proches et de l'existence de fournisseurs alternatifs aux Parties.[57]

4.2.1.2. Analyse de la Commission

(68) Sur la base des éléments exposés ci-dessous, la Commission considère que l'Opération ne soulève pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur sur le marché des couches minces.

(69) Safran, par l'intermédiaire de Safran Reosc, et Cilas sont tous deux actifs dans le secteur des couches minces optiques. Safran et Cilas appliquent des couches minces sur les miroirs tous substrats, les lames dichroïques, les lames semi transparentes et les lentilles (tous matériaux transparents). Leurs clients sont les

53 Formulaire CO, point 340.
54 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, question B.A.2.1.
55 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, question D.A.4.
56 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, question D.A.4.
57 Formulaire CO, points 171-196.

systémiers du spatial, les organismes scientifiques ou d'astronomie et les équipementiers.[58]

(70) Safran offre des services de dépôt de couches minces pour les applications spatiales (essentiellement auprès de clients producteurs de satellites) et les applications scientifiques (dont astronomiques et laser, essentiellement pour des clients institutionnels). Safran propose uniquement des fonctions optiques et n'est pas active sur les fonctions de protection.

(71) Outre son activité pour les applications spatiales et scientifiques, Cilas offre également des services de traitement des couches minces pour d'autres applications industrielles.[59] Cilas réalise des dépôts de couches minces principalement destinés à des fonctions optiques et, plus marginalement, à des besoins de protection.[60]

(72) MBDA n'offre pas de service de dépôt de couches minces et ne se fournit pas en couches minces auprès de Cilas ou de Safran.[61]

(73) Les activités de Safran et de Cilas se chevauchent sur le marché hypothétique (i) des technologies PVD/PACVD ainsi que sur le marché hypothétique (ii) des composants pour applications aéronautiques/spatiales et pour applications scientifiques.[62] Cependant, sur l'ensemble des sous-segments en découlant, excepté celui exposé au point (74), les parts de marché cumulées de Safran et Cilas ne dépassent pas 20 %, quelle que soit la segmentation retenue et la dimension géographique choisie.[63] Ces segments et sous-segments ne sont donc pas affectés et ne seront pas analysés plus en détail dans cette Décision.

(74) Le seul sous-segment où les parts de marché cumulées de Safran et Cilas dépassent 20 % est la fourniture de dépôts de couches minces à des clients civils pour des applications spatiales en France, lorsque les ventes internes de Safran Reosc à Safran sont inclues.[64] Sur ce segment, Safran et Cilas détiennent une part de marché cumulée de [15-25] %, avec des parts de marché individuelles de respectivement [10-20] et [0-5] %.[65]

(75) Néanmoins, premièrement, les lignes directrices sur les concentrations horizontales prévoient que les parts de marché cumulées qui ne dépassent pas 25 % constituent une indication que la concentration peut être présumée compatible avec le marché

58 Formulaire CO, point 145.

59 Formulaire CO, points 146, 150-151.

60 Formulaire CO, points 147-148.

61 Formulaire CO, point 153.

62 Formulaire CO, point 176.

63 Formulaire CO, point 188. Tous les sous-segments découlant de la définition de marché ont été envisagés (i.e. distinction entre les dépôts de couches minces et les traitements thermiques, distinction entre les dépôts de couches minces et les couches plus épaisses, distinction par technologie au sein des couches minces, distinction entre outils et composants pour les applications aéronautiques/spatiales sur le marché français). Dans un souci d'exhaustivité, les Parties ont également confirmé que leurs parts de marché combinées sur les applications scientifiques étaient largement inférieures à 20% (Formulaire CO, point 183).

64 Les Parties précisent que les ventes internes de Safran Reosc représentent *a minima* 60% de son activité en 2020 pour les couches minces (Formulaire CO, note de bas de page n°27).

65 Source : meilleures estimations des Parties. Informations fournies en réponse au RFI13 du 21 septembre 2022.

commun, ce qui est le cas en l'espèce.[66] En outre, l'incrément résultant de l'Opération est limité à [0-5] %.

(76) Deuxièmement, de manière plus générale sur le marché de dépôts de couches minces, Safran et Cilas ne sont pas des concurrents proches, comme le démontre l'analyse des appels d'offres auxquels Safran et Cilas ont répondu sur les trois dernières années. Cette analyse ne concerne pas spécifiquement le sous-segment affecté mais elle demeure néanmoins représentative de l'intensité concurrentielle sur le marché des couches minces. En effet, sur la période 2019-2021, Safran Reosc a répondu à un total de [40-50] appels d'offres provenant de [20-30] clients différents. Sur la même période, Cilas a répondu à un total de [70-80] appels d'offres émis par [20-30] clients différents. Parmi les clients aux appels d'offres desquels Safran et Cilas ont répondu sur les trois dernières années, seuls [cinq à dix] sont communs : […].

(77) Les Parties Notifiantes indiquent ne pas pouvoir préciser avec certitude le nombre d'appels d'offres pour lesquelles elles ont été en concurrence.[67] Toutefois, elles soumettent qu'au vu de la liste de leurs clients communs et des informations croisées par leurs conseils externes, il apparait que Safran Reosc et Cilas ont été en concurrence sur tout au plus cinq appels d'offres.[68] En tout état de cause, à supposer qu'elles aient été en concurrence sur l'ensemble des appels d'offres des clients communs, ceux-ci ne représentent que [10-20]% des appels d'offres auxquels Safran a répondu et [5-10]% des appels d'offres auxquels Cilas a répondu sur cette période.[69] En outre, la majorité des participants ayant exprimé une opinion lors de l'enquête de marché a indiqué que Safran et Cilas n'étaient pas des concurrents proches.[70]

(78) Troisièmement, il ressort des soumissions des Parties Notifiantes que Safran et Cilas font face à la concurrence d'un certain nombre d'acteurs.[71] La présence de ces concurrents est également corroborée par l'enquête de marché, qui a confirmé que des alternatives aux couches minces des Parties existaient sur le marché (en particulier les couches minces fournies par Omega Optical, Kerdry, Chroma Technology GmbH, ZAOT, Media Lario, Balzers, Schott, Seso).[72]

(79) Quatrièmement, bien que l'enquête de marché ait révélé que les coûts d'entrée pour la fourniture de couches minces étaient élevés,[73] il en ressort également que plusieurs nouveaux fournisseurs sont entrés sur le marché durant les 10 dernières

66 Point 18 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, 2004/C 31/03.

67 Les Parties ont indiqué ne pas avoir de visibilité sur les autres fournisseurs consultés lors des appels d'offres auxquels ils ont répondu. Par ailleurs, elles ont indiqué également ne pas être en mesure d'identifier avec certitude les appels d'offres auxquels elles auraient soumissionné en concurrence (Formulaire CO, point 192).

68 Formulaire CO, point 193.

69 Formulaire CO, points 189-194.

70 Réponses au questionnaire 1 – thin coating – competitors, question D.3 et au questionnaire 2 - thin coating – customers – question D.3.

71 Formulaire CO, point 182.

72 Réponses au questionnaire 1 – thin coating – competitors, question D.2 et au questionnaire 2 - thin coating – customers – question D.2.

73 Réponses au questionnaire 1 – thin coating – competitors, question D.6.

années (en particulier Ultrafast Innovations GmbH, Garching, Optoman, Manx Precision, Flabeg, Iniocs).[74]

(80) Cinquièmement, la majorité des participants ayant répondu à l'enquête estime que l'Opération aura un impact neutre sur leurs entreprises et le marché des couches minces en France et dans l'EEE.[75]

(81) Sur la base des éléments exposés ci-dessus, la Commission considère que l'Opération ne soulève pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché intérieur sur le marché des couches minces.

*4.2.2. Relations verticales*

(82) Conformément aux à l'article 2, points 2, et 3, du règlement sur les concentrations, la Commission analyse si une concentration porte atteinte à la concurrence effective sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci, en particulier par la création ou le renforcement d'une position dominante. Une concentration peut entraîner des effets horizontaux ou non-horizontaux, notamment verticaux ou congloméraux.

(83) S'agissant en particulier des effets verticaux, la Commission analyse si la concentration a des effets de forclusion, à savoir si l'accès des rivaux actuels ou potentiels à des fournitures ou des marchés serait contraint ou éliminé à la suite de la concentration, réduisant ainsi leur capacité ou leurs incitations à rivaliser avec la nouvelle entité.[76] Une telle forclusion (ou verrouillage) pourrait prévenir l'entrée ou l'expansion de ces rivaux sur le marché ou favoriser leur retrait du marché. Un effet de verrouillage peut être constaté même si les rivaux ne sont pas forcés de se retirer du marché – il est suffisant que ces rivaux soient désavantagés et ainsi soient moins efficaces en tant que concurrents. Un tel verrouillage est considéré comme anti-concurrentiel quand l'entité résultant de l'opération de concentration — et potentiellement certains de ses concurrents — sont ainsi en mesure d'augmenter de manière profitable les prix pour les clients.

(84) Les lignes directrices non-horizontales distinguent ainsi deux types de verrouillage: (*i*) le verrouillage des intrants, quand l'accès des rivaux en aval à des fournitures est limité[77] et (*ii*) le verrouillage de la clientèle, quand l'accès des concurrents en amont à une base de clientèle suffisante est contraint.[78]

(85) Dans l'analyse de ces effets de verrouillage, la Commission analyse si l'entité résultant de l'opération de concentration(*i*) aurait la capacité de s'engager dans une stratégie de verrouillage, (*ii*) si elle serait incitée à le faire, et (*iii*) quelle seraient les effets de cette stratégie sur une concurrence effective.

74 Réponses au questionnaire 1 – thin coating – competitors, question D.7.
75 Réponses au questionnaire 1 – thin coating – competitors, question E.1 et au questionnaire 2 - thin coating – customers – question D.2.
76 Lignes directrices non-horizontales, points 20-29.
77 Lignes directrices non-horizontales, point 31.
78 Lignes directrices non-horizontales, point 58.

4.2.2.1. Équipements de désignation laser (amont)/boules gyrostabilisées (aval) ou viseurs optroniques (aval)

(86) Cilas vend des équipements de désignation laser qui sont intégrés dans les boules gyrostabilisées et les viseurs optroniques fabriqués par Safran.

(87) Les Parties Notifiantes ont indiqué ne pas être en mesure de fournir des parts de marché de Cilas sur le marché des équipements de désignation laser, quelle que soit la dimension géographique. Elles ont indiqué être en concurrence avec des fournisseurs de l'EEE (l'entreprise allemande Hensoldt ou l'entreprise française Lumibird[79]) ou des concurrents originaires de pays tiers (Elbit, Israel), qui sont présents en Europe. L'enquête de marché a montré que Cilas était considéré comme un fournisseur important d'équipements de désignation laser, notamment pour équiper les forces armées françaises.[80]

(88) Sur le marché des boules gyrostabilisées, Safran n'est actif qu'en France. Safran détiendrait une part de marché de [60-80]% en France et [5-10]% au niveau mondial (les Parties Notifiantes ont indiqué ne pas être en mesure de fournir des parts de marché au niveau EEE). Les Parties Notifiantes ont indiqué que, sur ces marchés, elles étaient soumises à la concurrence de fournisseurs significatifs tels que Teledyne (Etats-Unis), Wescam (Canada), Thales (France), Rheinnmetall (Allemagne) et Elbit (Israel).

(89) Sur le marché des viseurs optroniques, Safran détiendrait une part de marché de [5-10]% au niveau mondial, [20-30]% au niveau EEE and [90-100]% en France. Les Parties Notifiantes ont indiqué que, sur ces marchés, elles étaient soumises à la concurrence des mêmes fournisseurs que sur le marché des boules gyrostabilisées.

(90) En ce qui concerne le risque de verrouillage des intrants sur le marché français, le seul équipement de désignation laser de Cilas en cours de production, le module AlaDem 80[81], […], n'a fait l'objet […] de ventes […] uniquement auprès de Safran. Ces ventes s'inscrivent dans […] pour […] modules de désignation terrestre (pour des viseurs optroniques) et […] modules de désignation aérienne (pour des boules gyrostabilisées). L'Opération ne modifie donc pas la situation actuelle dans laquelle Safran est le seul client de Cilas. Ainsi il n'apparait pas que la nouvelle entité ait la capacité de verrouiller l'accès aux équipements de désignation pour les concurrents actuels ou potentiels de Safran sur le marché français des boules gyrostabilisées ou des viseurs optroniques dans la mesure où elle ne fournit aucun de ces concurrents.

(91) Dans la mesure où la nouvelle entité ne dispose pas de la capacité de verrouiller l'accès aux équipements de désignation, il n'est pas nécessaire d'examiner les incitations à mettre en œuvre une stratégie de verrouillage, ni d'évaluer les effets d'une telle stratégie sur la concurrence.

---

79 Comme indiqué en Section 4, Lumibird détient 37% de Cilas mais il ne ressort pas de l'enquête de marché que cette participation minoritaire ait eu pour résultat de limiter l'intensité de la concurrence entre Lumibird et Cilas. En pariculier, Lumibird et la Cible continuent de se faire concurrence sur de nombreux marchés et appels d'offres. Tel est par exemple le cas des appels d'offres lancés […] à l'été 2021 sur […]. Voir : Formulaire CO, note de bas de page 75.

80 Réponses au questionnaire 3 – laser designator competitors, question E.3.1. Réponses au questionnaire 4 – laser designator customers, question F.3.1.

81 L'Aladem 80 est conçu pour être intégré soit sur des boules gyrostabilisées destinées à des aéronefs, ou des viseurs optroniques pour des emplois terrestres.

(92) En ce qui concerne le risque de verrouillage de la clientèle, Safran s'est procuré ces dernières années des équipements de désignation laser auprès d'autres fournisseurs (en particulier […]). Sur les 10 dernières années, Cilas est cependant resté le principal fournisseur de Safran pour les équipements de désignation laser destinés à être montés sur des boules gyrostabilisées ou des viseurs optroniques, avec environ […] des achats de Safran (approximativement […] d'euros par an). […] et […] sont les deuxièmes et troisièmes fournisseurs de Safran avec un chiffre d'affaires d'environ […] par an. Les autres fournisseurs […] et […] ont réalisé des ventes limitées à Safran avec respectivement […] euros par an et […] euros par an.[82]

(93) Ces volumes de vente sont marginaux au regard des chiffres d'affaires réalisés par ces entreprises sur les marchés de l'optronique de défense au sens large et des équipements de désignation laser en particulier. À l'exception de […], ces entreprises sont basées hors de France et le marché français ne représente qu'une part très limitée de leurs activités. […] est basée en France mais ses ventes à Safran sont restées marginales ces dernières années.

(94) Il est à noter de surcroit que […] sont des fournisseurs de Safran en équipements de désignation laser qui sont également verticalement intégrés et disposent de leurs propres offres de boules gyrostabilisées et viseurs optroniques.[83] Seul […] n'est pas verticalement intégré mais ses ventes à Safran sont demeurées très faibles ces 10 dernières années.

(95) La Commission considère donc que la nouvelle entité ne dispose pas de la capacité de mettre en œuvre une stratégie de verrouillage de la clientèle pour les équipements de désignation. Il n'est donc pas nécessaire d'examiner les incitations à mettre en œuvre une telle stratégie de verrouillage, ni d'évaluer les effets de cette stratégie sur la concurrence.

(96) Sur la base de ces éléments, la Commission considère que le lien vertical généré par l'Opération entre Cilas et Safran en ce qui concerne les équipements de désignation laser n'entraine pas de risques de verrouillage des intrants ou de verrouillage de la clientèle.

4.2.2.2. Effecteurs laser (amont) / systèmes d'armes laser (aval)

(97) Le secteur des effecteurs laser est un marché naissant.

(98) Cilas est présent sur le marché amont des effecteurs laser et développe également des briques technologiques d'effecteurs laser.

(99) Safran n'exerce aucune activité en lien avec les effecteurs laser et, en particulier, n'intègre pas les produits effecteurs de la Cible dans ses produits. Les Parties confirment que les missiles/systèmes de missiles produits par Safran ne pourraient pas intégrer dans le futur des effecteurs laser tels que ceux développés par la Cible. […].

(100) MBDA ne produit ni ne commercialise aucun effecteur laser. Elle développe une activité plus générale en matière de systèmes d'armes, dont les produits de la Cible peuvent être complémentaires. Ces systèmes d'armes correspondent à des systèmes

82 Réponse des Parties Notifiantes au RFI 14, question 1a) du 28 septembre 2022.
83 Formulaire CO, point 288.

plus complets pouvant intégrer un effecteur laser, et permettant de coupler l'utilisation de l'effecteur laser avec d'autres éléments, tel que des missiles et/ou d'autres capteurs.

4.2.2.2.1. Absence de verrouillage du marché des intrants

(101) La Commission examine en premier lieu si la nouvelle entité aurait la capacité de restreindre l'accès de ses concurrents aux intrants sur le marché français des systèmes d'armes laser.

(102) *Capacité à mettre en œuvre une stratégie de verrouillage des intrants*. Selon les Parties Notifiantes, à ce jour, Cilas n'a vendu qu'un seul démonstrateur de faible puissance, à la Direction Générale de l'Armement (« DGA »), l'organisme qui conduit les programmes d'armement en France.[84] Par ailleurs, les Parties Notifiantes expliquent que, compte tenu du stade de développement des effecteurs laser, la Cible n'a eu que des contacts […] avec des clients potentiels, […].[85] À ce stade, ces contacts n'ont, selon les Parties Notifiantes, débouché sur aucune demande spécifique de ces différents acteurs, […].[86] Par ailleurs, selon les Parties Notifiantes, seule la Chine a vendu des effecteurs laser aux Émirats Arabes Unis.[87] Dans ce contexte, les Parties Notifiantes considèrent qu'elles ne sont pas en mesure de fournir des parts de marché relatives au marché des effecteurs laser.

(103) Cilas développe sous l'égide de la DGA des effecteurs […]. La DGA a commandé à Cilas, s'agissant de ces effecteurs laser, des recherches relevant des contrats de « recherche et technologie ». Cette commande est soumise à des prescriptions techniques fournies à Cilas par la DGA […]. La Cible développe ainsi des briques technologiques sur financement de la DGA, laquelle peut décider au moment du passage à la phase d'industrialisation des effecteurs laser de lancer, le cas échéant, un nouvel appel d'offres. C'est dans ce contexte qu'un client potentiel de la cible et concurrent de MBDA a exprimé des craintes relatives à l'accès aux sources laser […] en développement par la Cible sous l'égide de la DGA.

(104) Les résultats de l'enquête de marché indiquent que la nouvelle entité n'aura pas la capacité d'évincer ses éventuels concurrents en aval en restreignant leur accès aux effecteurs laser.[88]

(105) Premièrement, il convient de souligner que les Parties se sont engagées auprès de la DGA à ce que Cilas « poursuive son modèle commercial et fournisse ses produits sources laser et effecteurs laser à tous clients domestiques et internationaux à des conditions équitables, raisonnables et non-discriminatoires »[89]. Cette clause couvre ainsi tous les effecteurs laser et les sources laser, quelles que soient leur puissance et leur longueur d'onde. La capacité d'une telle clause à assurer aux intégrateurs un accès effectif aux effecteurs laser et aux sources laser développées par Cilas a été confirmée par les résultats du test de marché ainsi que par la DGA elle-même[90]. À

84 Formulaire CO, point 374.
85 Formulaire CO, point 376.
86 Formulaire CO, point 376.
87 Formulaire CO, point 374.
88 Réponses au questionnaire 5 – laser sources/effectors - competitors, question E.1 et réponses au questionnaire 6 – laser sources/effectors - customers, question E.1.
89 Lettre d'intention de MBDA France et Safran Electronics & Defense relative aux engagements concernant la société Cilas en date du 28 Juillet 2022.
90 Réponse de la DGA aux questions de la Commission en date du 29 juin 2022.

ce titre, le seul opérateur ayant exprimé des inquiétudes quant à l'accès aux effecteurs et sources laser […] développés par Cilas a expliqué que : « CILAS a au moins un contrat avec la DGA qui est en mesure d'utiliser les droits de propriété intellectuelle»[91]. Ce même opérateur a confirmé que « [u]ne clause écrite par laquelle les parties s'engagent devant le Ministère de la Défense français à ce que CILAS accorde l'accès à ses sources et effecteurs laser à tous les clients à des conditions FRAND pourrait être efficace pour garantir l'accès aux sources/effecteurs laser à condition que les dossiers techniques relatifs aux équipements développés soient conformes et complets pour réaliser une intégration effective et efficace des produits envisagés»[92]. Un autre acteur a confirmé que « CILAS poursuivra ses activités comme avant »[93].

(106) Deuxièmement, l'article 53.3 du Cahier des Clauses Administratives Communes Armement (« CAC Armement ») précise que la personne publique obtient le droit de communiquer à un tiers les résultats de recherche qu'elle commande pour faire fabriquer, le cas échéant, un certain produit par un opérateur économique différent de celui qui l'aurait développé. La DGA conserve ainsi la possibilité d'ouvrir à des tiers l'exploitation des résultats des études réalisées par Cilas. À ce titre, un client potentiel a confirmé que « *CILAS a au moins un contrat avec la DGA qui est en mesure d'utiliser les droits de propriété intellectuelle»*[94]. Un autre client potentiel a confirmé que « *En particulier, [l'Entreprise] estime que la DGA a probablement utilisé les clauses CAC Armement lorsqu'elle a contracté les développements des produits envisagés avec CILAS. A la connaissance de [l'Entreprise], ces clauses CAC Armement pourraient assurer que les concurrents et les clients des Parties aient accès aux produits financés par la DGA (...)»*.[95] Cette possibilité s'applique à tout produit et couvrirait ainsi les différents effecteurs laser développés par Cilas au profit de la DGA, quels que soient leur puissance et leur longueur d'onde. D'ailleurs, ce même client considère que la DGA dispose des outils juridiques nécessaire pour prévenir toute stratégie de verrouillage des intrants en précisant que '*[l'Entreprise] estime qu'aujourd'hui, la DGA dispose d'outils juridiques lui permettant de s'assurer que les concurrents et les clients des parties ont accès aux sources/effecteurs laser qu'elle a financés.*'[96]

(107) Troisièmement, Cilas fera face à de nombreux concurrents travaillant également sur le développement d'effecteurs laser. S'agissant de la longueur d'onde de 1µm à propos de laquelle l'enquête de marché n'a pas relevé de préoccupations, ces

---

91 Réponses au questionnaire 6 – laser effectors – customers, question D.A.1.1.

92 Réponses au questionnaire 6 – laser effectors – customers, question E.2.3. Traduction libre : "*A written clause whereby the Parties commit before the FMoD that CILAS will grant access to its laser sources and laser effectors to all clients on FRAND terms could be effective to ensure access to laser sources / effectors provided the technical files related to the developed equipments are compliant and complete to perform an effective and efficient integration of the contemplated products*".

93 Réponses au questionnaire 6 – laser effectors – customers, question E.2.3.

94 Réponses au questionnaire 6 – laser effectors – customers, question D.A.1.1.

95 Réponses au questionnaire 6 – laser effectors – customers, question D.B.6.1. Traduction libre *'[the Company] in particular, believes that the DGA has probably used the CAC Armament clauses when it has contracted the developments of the contemplated products with CILAS. To the best knowledge of [the Company], these CAC Armament clauses could ensure that the Parties' competitors and customers have access to the products financed by the DGA (...)'.*

96 Réponses au questionnaire 6 – laser effectors – customers, question D.B.6. Traduction libre : '*[the Company] believe that today, the DGA has legal tools to enable it to ensure that the Parties' competitors and customers have access to laser sources/effectors it has financed'.*

acteurs sont […][97]. S'agissant des effecteurs laser sur la base d'une longueur d'onde de 2µm, le développement est nettement moins avancé. La liste des opérateurs travaillant sur une telle longueur d'onde regroupe aussi bien des acteurs industriels (e.g. […]) que des laboratoires ou des instituts de recherches (e.g. […]). Par ailleurs, dans le cadre du projet européen TALOS du PADR ('Preparatory Action on Defence Research') qui vise notamment à développer une source laser […], d'autres sociétés investissent le domaine technologique des lasers à sécurité oculaire[98].

(108) Quatrièmement, la DGA retient, en tant que client final en situation de monopsone, une puissance d'achat compensatrice importante. La DGA rappelle à ce titre que les résultats des recherches qu'elle a financées « *permettent à l'État d'imposer au titulaire, si cela s'avère indispensable, l'utilisation des résultats par autrui au profit final de l'État français. Ces droits permettent le plus souvent d'initier la négociation entre l'intégrateur et le sous-traitant propriétaire de ses avancées technologiques, permettant ainsi à l'État d'avoir un engagement sur la performance globale du système après avoir participé au développement des différentes technologies clés de ce système. Elle dispose d'un important pouvoir de contrôle* »[99]. La DGA dispose ainsi d'un important pouvoir de contrôle s'agissant de sujets qui mettent en jeu les intérêts de la défense nationale française, lui permettant de disposer des droits de propriété intellectuelle résultants du contrat de recherche commandés par la DGA à Cilas pour faire fabriquer de manière industrielle les effecteurs laser par un autre acteur.

(109) Étant donné l'implication étroite de la DGA dans le développement des différentes technologies clés des effecteurs laser, le contrôle qu'elle exerce sur le commerce des armes, munitions et matériels de guerre et les incitations qui en résultent pour le sous-traitant (i.e. Cilas) d'engager une négociation avec les différents intégrateurs, la Commission conclut que la nouvelle entité n'aura pas la capacité d'évincer ses concurrents en aval en restreignant leur accès aux effecteurs laser, quelles que soient leur puissance et leur longueur d'onde, sans qu'il ne soit nécessaire d'examiner les incitations des Parties ni l'effet qu'une telle stratégie aurait sur le marché.

4.2.2.2.2. Absence de verrouillage de l'accès à la clientèle.

(110) En second lieu, la Commission examine si la nouvelle entité aurait la capacité de verrouiller l'accès des potentiels fournisseurs d'effecteurs laser au marché français des systèmes d'armes laser.

(111) Il convient de rappeler que la présence de MBDA au sein d'un marché français des armes laser est à ce jour simplement hypothétique […].[100] […].[101]

(112) Compte tenu de l'absence de présence de MBDA sur un éventuel marché des armes laser, qui reste un marché naissant, MBDA ne peut être considéré comme un débouché pour les possibles fournisseurs d'effecteurs laser.

---

97 […].

98 Réponse de la DGA aux questions de la Commission en date du 29 juin 2022.

99 Réponse de la DGA aux questions de la Commission en date du 29 juin 2022.

100 Formulaire CO, point 374.

101 Formulaire CO, point 424.

(113) Par conséquent, la Commission considère que la nouvelle entité n'aura pas la capacité d'évincer ses concurrents sur le marché amont des effecteurs laser en verrouillant leur accès au marché aval français des systèmes d'armes laser.

## 5. CONCLUSION

(114) La Commission européenne a décidé, pour les raisons exposées ci-dessus, de ne pas s'opposer à l'Opération notifiée et de la déclarer compatible avec le marché intérieur et avec l'accord EEE. La présente décision est prise sur la base de l'article 6, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations et de l'article 57 de l'accord EEE.

*Par la Commission*

*(Signé)*
*Margrethe VESTAGER*
*Vice-présidente exécutive*