COMISIE

DECIZIA COMISIEI

din 21 august 2007

privind declararea unei concentrări ca fiind compatibilă cu piața comună și cu funcționarea Acordului SEE

Cazul COMP/M.4523 – Travelport/Worldspan

[notificată cu numărul C(2007) 3938]

(Numai textul în limba engleză este autentic)

(Text cu relevanță pentru SEE)

(2007/781/CE)

La 21 august 2007, Comisia a adoptat o decizie într-un caz de concentrare în temeiul Regulamentului (CE) nr. 139/2004 al Consiliului din 20 ianuarie 2004 privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi [1]*, în special al articolului 8 alineatul (1) prezentul din regulament. O versiune neconfidențială a întregii decizii în versiunea lingvistică autentică a cazului, redactată în limbile de lucru ale Comisiei, poate fi accesată pe website-ul Direcției Generale Concurență, la următoarea adresă: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html*

I. REZUMAT

(1) Travelport LLC, o filială a Grupului Blackstone („Blackstone", SUA), operează Galileo – un sistem global de distribuție („SGD"), precum și Gulliver's Travel Associates. În plus, Travelport operează câteva agenții online de turism și site-uri web, inclusiv ebookers, Orbitz, Cheaptickets, Octopus Travel, HotelClub și RatesToGo.

(2) Worldspan Technologies Inc. („Worldspan") furnizează servicii de distribuție pentru turism prin intermediul sistemului global de distribuție Worldspan. Întreprinderea se axează pe furnizarea de servicii SGD unor agenții online de turism și, mai recent, unor agenții tradiționale de turism, în primul rând în sectorul turismului recreativ. În plus, Worldspan furnizează servicii IT companiilor aeriene (de exemplu, sisteme interne de rezervare și servicii tehnologice privind operarea zborurilor).

(3) În urma acestei operațiuni, pe baza unei trimiteri întemeiate pe articolul 4 alineatul (5) din Regulamentul (CE) nr. 139/2004 al Consiliului („regulamentul privind concentrările economice"), Travelport dobândește, în sensul articolului 3 alineatul (1) litera (b) din regulamentul privind concentrările economice, controlul asupra întregii întreprinderi Worldspan, prin achiziționare de acțiuni.

(4) Investigarea de piață efectuată de Comisie a evidențiat faptul că operațiunea de concentrare propusă nu ar genera niciun fel de probleme privind concurența, în urma cărora concurența efectivă ar fi substanțial prejudiciată pe piața comună sau pe un segment major al acesteia.

II. EXPUNERE DE MOTIVE

II.1. Piața relevantă de produse și alte definiții posibile ale pieței

(5) În cazuri anterioare, Comisia a definit SGD-ul drept un instrument oferit agenților de turism („AT-uri") prin care acestea pot să obțină informații și să facă rezervări în legătură cu furnizorii de servicii de turism („FST-uri"), și anume companii aeriene, hoteluri și societăți de închirieri auto, și care, la rândul lor, furnizează SGD-urilor date referitoare la produsele pe care le oferă.

(6) Piața de produse care face obiectul tranzacției în cauză este definită în decizie drept piața serviciilor de distribuție electronică a turismului prin SGD. Piața în cauză are o natură dublă, având două categorii distincte de clienți. Furnizorii de SGD acționează ca intermediari, permițând, pe de o parte, FST-urilor să își distribuie produsele de turism AT-urilor (în amonte de furnizorul SGD-ului) și consumatorilor finali, și, pe de altă parte, permițând AT-urilor (în aval de furnizorul SGD-ului) să acceseze și să rezerve produsele de turism pentru consumatorii finali. O analiză detaliată a confirmat aceste caracteristici ale pieței de produse.

(7) Comisia a evaluat – după cum a declarat partea notificatoare – dacă piața relevantă de produse este reprezentată nu numai din furnizorii de SGD, ci și din tehnologiile alternative prin care furnizorii de SGD pot fi ocoliți, evitându-se astfel utilizarea acestora. Alternativele sunt (i) metamotoarele de căutare, (ii) legăturile directe, (iii) „nou-veniți pe piața SGD" („ISGD") și (iv) siturile „furnizor.com".

[1] JO L 24, 29.1.2004, p. 1.

(8) Includerea primelor trei pe piața relevantă de produse este eliminată în decizie, întrucât o investigare detaliată a arătat în mod clar că acestea fie nu sunt substitute reale ale SGD-urilor, fie că prezența și/sau impactul acestora în SEE sunt foarte limitate. Pentru a stabili dacă serviciile furnizate prin intermediul siturilor „furnizor.com" pot fi înlocuite cu serviciile SGD și ar face parte din aceeași piață de produse, s-a efectuat o evaluare complexă care acoperă ambele părți ale pieței.

(9) Pe partea din amonte a pieței, siturile „furnizor.com" permit FST-urilor reducerea semnificativă a costurilor de distribuție medii și marginale, deoarece, în ultimă instanță, aceștia economisesc taxa de rezervare percepută de SGD, precum și posibilul comision de rezervare plătit AT-ului care efectuează rezervarea prin SGD.

(10) Companiile aeriene convenționale sunt astfel capabile să concureze mai bine cu transportatorii cu costuri reduse („TCR-uri"), al căror canal principal este „furnizor.com". Un stimulent suplimentar pentru ca FST-urile să promoveze „furnizor.com" este faptul că alegerea prin comparație între FST-uri de către utilizatorul final devine mai dificilă deoarece trebuie consultate website-urile. Aceasta explică parțial dezvoltarea „furnizor.com" în ultimii ani. Conform datelor furnizate de IATA, în medie 25 % din toate rezervările celor 20 companii aeriene mari din SEE au fost rezervări directe în 2005 (comparativ cu 20 % în 2004 și 16 % în 2003).

(11) Din investigarea detaliată s-a constatat că măsura în care FST își pot reorienta rezervările de la furnizorii de SGD către propriul „furnizor.com" diferă în mod considerabil, în funcție de modelul comercial ales de FST. Aceasta depinde, de asemenea, de dimensiunea și de profilul comportamental al consumatorilor finali, care sunt într-o oarecare măsură „captivi" ai distribuției produselor turistice prin SGD.

(12) În avalul pieței, la rezervarea printr-un SGD, AT-urile primesc plăți de stimulare substanțiale de la furnizorii de servicii SGD, dar și eventuale comisioane pentru rezervări, plătite de FST-uri. Acest venit se va pierde dacă AT-urile fac rezervări printr-un site „furnizor.com". Pentru a compensa pierderea de venituri, AT-urile ar trebui să perceapă utilizatorului final o taxă pentru servicii (care, în schimb, îl stimulează pe utilizatorul final să își rezerve singur biletele prin situl „furnizor.com" în loc de AT, diminuând în continuare veniturile AT). Prin urmare, în decizia sa Comisia concluzionează că AT-urile sunt puternic stimulate să utilizeze în continuare un SGD și să nu substituie rezervările prin SGD cu rezervări prin intermediul siturilor „furnizor.com". Investigarea detaliată efectuată de Comisie a confirmat, de asemenea, că AT-urile consideră că utilizarea siturilor „furnizor.com" este greoaie și nu prezintă versatilitatea comparabilității dintre stoc și preț oferită de SGD-uri.

(13) Având în vedere că substituirea în amonte este doar parțială, un volum considerabil de rezervări ale FST-urilor fiind „captiv" furnizorilor de SGD și că substituirea pe piața din aval este foarte limitată, decizia conchide că siturile „furnizor.com" nu ar trebui incluse pieței relevante de produse în care sunt activi furnizorii de SGD.

(14) Cu toate acestea, în decizie se recunoaște că apariția rapidă a siturilor „furnizor.com" are impact asupra condițiilor concurențiale pe piața serviciilor SGD și exercită presiuni asupra comportamentului pe piață al întreprinderilor care fac obiectul concentrării.

II.2. **Piețe geografice relevante**

(15) Decizia definește piața geografică relevantă din partea din amonte a pieței ca fiind întregul SEE. În mod normal, acordurile globale dintre FST-uri și SGD-uri includ sisteme de prețuri regionale distincte pentru SEE, SUA și alte părți ale lumii. Taxele de rezervare plătite de FST-uri pentru o rezervare făcută printr-un SGD sunt substanțial mai mari în SEE decât în SUA. Mai mult, piața din SEE este reglementată de Codul de conduită al UE, în timp ce piața din SUA a fost dereglementată în 2006. În sfârșit, cotele de piață ale furnizorilor de SGD variază în mod substanțial, în funcție de regiune și țară. Prin urmare, Comisia conchide în decizie că în SEE și SUA condițiile concurențiale diferă în mod semnificativ.

(16) Decizia definește partea din aval a pieței ca fiind de dimensiune națională, întrucât cotele de piață ale furnizorilor de SGD variază în mod substanțial între statele membre. Acest fapt este conform cu deciziile anterioare ale Comisiei și este confirmat de investigarea de piață. Aproape toate AT-urile – inclusiv, de multe ori, AT-urile online – mai sunt active doar într-o singură țară, cu excepția câtorva AT-uri care au activități paneuropene (sau mondiale). Taxele de înscriere pe care le plătesc AT-urile pentru utilizarea unui SGD și plățile de stimulare pe care le primesc acestea variază, de asemenea, între țările din SEE. În plus, Amadeus și Galileo au instituit puncte de vânzare și servicii naționale în aproape toate statele membre ale SEE, pentru a deservi mai bine piețele naționale specifice.

II.3. **Analiza concurențială a teoriilor privind prejudiciul**

II.3.1. *Teoriile privind prejudiciul*

(17) În decizia sa din 3 mai 2007, Comisia a constatat că operațiunea de concentrare notificată pune sub semnul îndoielii compatibilitatea acesteia cu piața comună și cu funcționarea Acordului SEE. În consecință, Comisia a introdus o acțiune în conformitate cu articolul 6 alineatul (1) litera (c) din regulamentul privind concentrările economice.

(18) La articolul 6 alineatul (1) litera (c) din decizie s-a argumentat că operațiunea de concentrare ar putea da naștere, teoretic, unor efecte atât necoordonate, cât și coordonate. În ceea ce privește efectele necoordonate, Comisia a identificat trei teorii privind prejudiciul pe care, la prima vedere, le-a considerat plauzibile. În afară de evaluarea riscului efectelor coordonate, Comisia și-a axat analiza detaliată a efectelor necoordonate pe evaluarea următoarelor aspecte:

(i) dacă operațiunea de concentrare ar permite părților să facă uz de poziția puternică pe care o dețin pe piața din aval în raport cu AT-urile pentru a crește prețurile comparativ cu FST-urile situate în amonte („efectele piețelor încrucișate pe verticală”);

(ii) dacă operațiunea de concentrare ar elimina Worldspan ca presupus „indisciplinat” în ceea ce privește prețurile și, prin urmare, ar cauza creșterea prețurilor după concentrare;

(iii) operațiunea de concentrare ar permite părților să își exploateze puterea de piață după concentrare în raport cu agențiile de turism din statele membre în care Galileo/Worldspan ar avea cote de piață ridicate.

II.3.2 *Efectele piețelor încrucișate pe verticală („multi-homing” comparativ cu „single-homing”)*

(19) În etapa inițială de investigare s-au exprimat îngrijorări cu privire la faptul că Galileo/Worldspan ar putea să exploateze puterea pe care o dețin pe piață în urma concentrării în raport cu AT-urile de pe o serie de piețe naționale din aval pentru a-și consolida puterea de negociere în raport cu FST-urile care acționează pe piața din SEE. Această posibilitate de a exercita o influență puternică asupra pieței poate fi considerată drept „efect al piețelor încrucișate pe verticală”. Un astfel de efect ar putea fi descris după cum urmează.

(20) După concentrare, Galileo/Worldspan ar obține cote mari de piață cu creșteri semnificative pe partea din aval a pieței din Irlanda, Regatul Unit, Țările de Jos, Ungaria și Belgia (a se vedea în continuare secțiunea privind partea din aval a pieței).

(21) Dacă un FST are un interes special să dețină o rețea vastă de distribuție într-un stat membru în care entitatea rezultată din concentrare ar avea o rețea extinsă de AT-uri, Galileo/Worldspan ar putea utiliza cota pe care o deține pe piața din aval din statul membru respectiv pentru a obține concesii din partea FST-ului atunci când se negociază un acord internațional. Cu alte cuvinte, poziția de negociere a entității care a rezultat din concentrare față de FST-uri ar putea avea drept rezultat o putere mai mare de piață decât arată cota de piață din amonte a Galileo/Worldspan de [20-30 %] în SEE. Această putere de negociere ar permite entității combinate să crească unilateral prețurile după concentrare.

(22) Piața serviciilor SGD se caracterizează printr-o platformă orientată spre „multi-homing”, pe o parte, și spre „single-homing”, pe de altă parte. FST-urile utilizează în general „multi-homing”, deoarece acestea trebuie să își distribuie produsele prin toate cele patru SGD-uri pentru a obține acoperirea de piață pe care o doresc, în timp ce majoritatea AT-urilor utilizează „single-homing”, deoarece un SGD este suficient în majoritatea cazurilor pentru a le furniza acestora produsele FST necesare.

(23) Atât timp cât AT-urile utilizează „single-homing”, furnizorii de SGD au acces exclusiv la AT-urile care aparțin rețelelor lor de AT-uri. Fiecare furnizor de SGD are, prin urmare, un anumit grad de monopol față de FST-urile care trebuie să ajungă la AT-urile conectate la un singur SGD. Această putere de monopol permite furnizorului de SGD să aplice FST-urilor prețuri mai mari. Aceste „rente de monopol” extrase de la FST-uri sunt utilizate în mare parte pentru a acoperi stimulentele financiare acordate AT-urilor.

(24) Cu toate acestea, Comisia a constatat că natura negocierilor dintre furnizorii de SGD și clienții de pe ambele părți ale pieței a început să se modifice. FST-urile și AT-urile și-au crescut recent puterea de negociere față de furnizorii de SGD. Această modificare a puterii relative de negociere rezultă din (i) o consolidare la nivelul agențiilor de turism, (ii) introducerea rezervărilor directe prin „furnizor.com” și (iii) suprataxele impuse de FST-uri.

(25) Pe lângă amenințarea de a suspenda conținutul turistic prin situl „furnizor.com”, FST-urile au dezvoltat un instrument suplimentar pentru a exercita presiuni asupra SGD-urilor. Aplicând sau amenințând că aplică suprataxe AT-urilor, FST-urile pot influența utilizarea unui anume SGD și l-ar face să înregistreze pierderi în favoarea fie a siturilor „furnizor.com”, fie a altui SGD.

Impactul concentrării

(26) Reducerea numărului de furnizori de SGD este puțin probabil să determine creșteri de prețuri ca rezultat al „efectelor piețelor încrucișate pe verticală” de pe piață din următoarele motive.

(27) În ceea ce privește furnizorii de servicii de turisme, analiza detaliată confirmă faptul că FST-urile pot forța furnizorii de SDG-uri să scadă prețurile în schimbul tuturor produselor sau pentru a evita aplicarea suprataxelor asupra AT-urilor contractate. Companiile aeriene, în special, au dezvoltat numeroase instrumente de negociere (mai ales situri „furnizor.com", dar nu numai) care le permit să își păstreze o parte din surplus în negocierea cu furnizorii de SGD. Chiar și într-o situație cu doar trei furnizori de SGD, niciunul dintre aceștia nu va putea crește prețurile deoarece FST-urile vor menține o putere de negociere suficient de mare având la bază (i) capacitatea de a canaliza rezervările spre siturile „furnizor.com", (ii) suprataxele impuse AT-urilor, (iii) recunoașterea mărcilor pe piața (piețele) internă (interne) și (iv) posibilitatea de a dezvolta pe viitor noi instrumente de negociere. Prin urmare, Comisia concluzionează în decizie că o reducere a numărului de furnizori de SGD de la patru la trei nu mărește probabilitatea ca prețurile să crească în mod unilateral ca rezultat al „efectelor piețelor încrucișate pe verticală".

(28) Această concluzie este valabilă, de asemenea, și pentru alte FST-uri, ca, de exemplu, societățile de închirieri auto și lanțurile hoteliere.

(29) În ceea ce privește agențiile de turism, va rămâne disponibil un număr suficient de platforme SGD pentru AT-uri, costurile de transfer nefiind un obstacol insurmontabil în alegerea unui alt furnizor de SGD. Faptul că furnizorii de SGD au nevoie să creeze și să mențină o rețea suficient de mare de AT-uri pentru a genera cerere pe partea FST-urilor situează AT-urile într-o poziție favorabilă de negociere față de furnizorii de SGD, chiar și după eliminarea unuia dintre aceștia.

(30) Comisia concluzionează în decizie că aceste elemente (puterea efectivă de negociere a FST-urilor și dezvoltarea continuă sau posibilă a instrumentelor de negociere suplimentare) sunt suficiente pentru contracararea efectului potențial defavorabil al concentrării în termeni de reducere a furnizorilor de SGD de la patru la trei, precum și de posibilă apariție a efectului piețelor încrucișate pe verticală.

II.3.3. *Pierderea Worldspan ca „indisciplinat" în materie de prețuri*

(31) O a doua teorie a prejudiciului analizată de Comisie se referă la comportamentul întreprinderii Worldspan ca „indisciplinat" în materie de prețuri în SEE, prin perceperea de prețuri mai mici decât concurenții săi (Galileo, Sabre și Amadeus). În timpul cercetării de piață s-au exprimat preocupări cu privire la faptul că, în urma pierderii concurenței dintre întreprinderile care fac obiectul concentrării, prețurile practicate de Worldspan ar crește și s-ar alinia la cele practicate de Galileo.

(32) Cu toate acestea, investigarea detaliată efectuată de Comisie demonstrează că această teorie a prejudiciului nu poate fi susținută. Pentru a concluziona că operațiunea de concentrare ar putea conduce la creșteri semnificative de prețuri în urma concentrării din partea întreprinderii Worldspan, ar fi trebuit demonstrat faptul că prețurile practicate de Worldspan înaintea concentrării sunt semnificativ mai mici decât cele ale concurenților săi, în special Galileo, și că părțile care fac obiectul concentrării ar deține stimulentele și capacitatea de a crește prețurile Worldspan după concentrare.

II.3.3.1. Worldspan nu practică prețuri mai mici

(33) Partea notificatoare a prezentat o comparație între tipurile clasice de rezervări ale părților care fac obiectul concentrării pentru anul 2006: „segmentul net activ" al sistemului Galileo și „serviciul complet" al întreprinderii Worldspan. Reiese că lista de prețuri a întreprinderii Worldspan este de fapt […] decât lista de prețuri a sistemului Galileo pentru […] tipuri alternative de rezervare prin „serviciul complet". În continuare, dacă tarifele Worldspan pentru fiecare categorie de rezervare sunt ponderate ca medie a tuturor rezervărilor, în funcție de ponderea relativă a fiecăreia dintre cele patru categorii de tarifare ale Worldspan în gama „serviciului complet", rezultatul este de […] USD, în timp ce prețul segmentului net activ al sistemului Galileo în 2006 este de […] USD.

(34) Prin urmare, Comisia concluzionează în decizie că, în majoritatea cazurilor, Worldspan nu este cel mai ieftin SGD pentru FST-uri. În general, există întotdeauna o alternativă mai ieftină pe piață decât întreprinderea Worldspan.

II.3.3.2. Worldspan a pierdut cota de piață

(35) Un alt motiv pentru care, conform părții notificatoare, Worldspan nu se califică drept un indisciplinat în materie de prețuri este acela că presupusa politică de a practica prețuri mici nu a permis ca Worldspan să își extindă în mod agresiv prezența pe piață. Partea notificatoare argumentează că, dimpotrivă, în calitate de cel mai mic SGD din SEE de mai bine de cinci ani, cota de piață a Worldspan în SEE nu a prezentat niciun fel de semne de creștere.

(36) Evoluția cotei de piață a Worldspan între 2003 și 2006 arată o scădere cu [0-5 %] pe piața din amonte (SEE). În raport cu piața din aval, cotele de piață ale Worldspan au rămas relativ stabile, cu creșteri/descreșteri medii anuale de circa [0-5 %] sau mai puțin, cu excepția Ungariei, unde creșterea a avut loc între 2004 și 2005. Contrar așteptărilor pentru o întreprindere despre care se presupune a fi indisciplinată, cotele de piață ale Worldspan nu prezintă semne generale de creștere.

(37) În final, potrivit părții notificatoare, Worldspan nu poate fi considerată drept întreprinderea din SEE indisciplinată în materie de prețuri, întrucât aceasta acționează ca o entitate care mai degrabă practică prețuri decât stabilește prețuri. Partea notificatoare face referire, între altele, la faptul că alte SGD-uri au fost primele în SEE care au încheiat acorduri pentru totalitatea produselor cu cinci dintre companiile aeriene mari din SEE. Acest lucru este confirmat de investigarea detaliată.

II.3.3.3. Galileo/Worldspan nu sunt unul pentru celălalt concurenții cei mai apropiați

(38) Partea notificatoare consideră că domeniul de aplicare a creșterii prețurilor provocate de prețurile Worldspan în urma concentrării este redus în continuare prin faptul că Galileo și Worldspan nu sunt cei mai apropiați concurenți pe piața din SEE.

(39) Investigarea detaliată confirmă că, în general, Galileo este perceput de FST-uri ca fiind mai puternic în turismul corporativ, în timp ce Worldspan este mai puternic în turismul recreativ și online al AT-urilor. În aval, marea majoritate a AT-urilor consideră Amadeus cel mai apropiat concurent atât pentru Galileo, cât și pentru Worldspan.

II.3.3.4. Nu există stimulente pentru ca Worldspan să crească prețurile după concentrare și să le alinieze la prețurile Galileo

(40) Faptul că părțile care fac obiectul concentrării nu reprezintă unul pentru celălalt cei mai apropiați concurenți reduce motivațiile părților de a crește prețurile Worldspan după concentrare. Mai mult, marjele în scădere ale părților anterior concentrării indică faptul că domeniul de aplicare a unor prețurilor mai mari după concentrare este limitat.

(41) Probabilitatea unei creșteri a prețurilor din amonte după concentrare este redusă în continuare de faptul că o astfel de creștere a prețurilor ar antrena o posibilă retragere a conținutului SGD al Worldspan de către FST-uri sau impunerea de către FST-uri a suprataxelor asupra AT-urilor care utilizează Worldspan.

(42) În rezumat, din investigarea detaliată efectuată de Comisie rezultă că nu există dovezi suficiente pentru a ajunge la concluzia că Worldspan practică prețuri mai mici decât concurenții săi și că acesta ar acționa ca un indisciplinat în materie de prețuri. Prin urmare, decizia concluzionează că este puțin probabil ca tranzacția să conducă la o creștere a prețurilor practicate de Worldspan.

II.3.4. *Cote de piață foarte mari ale părților pe partea din aval a pieței*

(43) În ceea ce privește partea din aval a pieței, tranzacția ar avea drept rezultat cote de piață ridicate (peste 40 %) în șase state membre, cu creșteri semnificative. În aceste șase state membre, cotele de piață din 2006 variază de la [40-50 %] la [70-80 %].

Stat membru	Galileo	Worldspan	Cotă de piață combinată
Belgia	[20-30]	[10-20]	[40-50]
Ungaria	[20-30]	[20-30]	[50-60]
Irlanda	[50-60]	[10-20]	[70-80]
Italia	[40-50]	[0-10]	[40-50]
Țările de Jos	[30-40]	[20-30]	[50-60]
Regatul Unit	[40-50]	[10-20]	[50-60]

(44) Dimensiunea cotelor ridicate de piață combinate din cele șase state membre ar putea permite părților să se comporte independent față de concurenții și clienții acestora după concentrare și să exploateze relația comercială cu AT-urile.

(45) Cu toate acestea, investigarea detaliată arată că fuziunea nu va permite întreprinderilor rezultate în urma concentrării să exercite puterea de piață asupra AT-urilor pe acele piețe naționale în care tranzacția va determina cote ridicate pe piața comună.

II.3.4.1. Tendința descendentă a cotei de piață a Galileo

(46) Partea notificatoare afirmă că Galileo a pierdut cote de piață semnificative în fiecare stat membru în care deținea inițial o cotă importantă, datorită legăturilor istorice cu transportatorii naționali.

(47) Scăderea cotelor de piață ale sistemului Galileo ar demonstra, potrivit părții notificatoare, că o cotă de piață a Galileo peste medie nu reflectă puterea de piață. Este puțin probabil ca tranzacția să inverseze tendința de scădere a cotei de piață a sistemului Galileo, dat fiind mai ales rolul marginal al Worldspan la nivelul SEE și inabilitatea demonstrată a acesteia de a-și îmbunătăți poziția pe piața din SEE de-a lungul anilor.

(48) Tendința cotelor de piață ale sistemului Galileo, precum și rolul marginal jucat de Worldspan la nivelul SEE au fost confirmate de investigarea detaliată.

(49) AT-urile sunt, în general, beneficiari neți, întrucât acestea primesc mai multe stimulente financiare din partea SGD-urilor decât plătesc prin taxele de înscriere la SGD-uri. Sumele plătite pentru stimulare au crescut constant în ultimii cinci ani, inclusiv în acele state membre în care părțile dețin cote ridicate de piață (peste 40 %). Investigarea detaliată a demonstrat că în perioada 2003-2006, veniturile AT-urilor au crescut în general, în timp ce evoluția marjelor brute ale acestora este pozitivă.

(50) Această evoluție arată importanța AT-urilor pentru SGD-uri și reflectă opinia generală printre respondenții cercetării detaliate potrivit căreia concurența dintre SGD-uri pe piața din aval este puternică.

II.3.4.2. Costuri de transfer

(51) Un motiv în plus pentru care este puțin probabil ca tranzacția să aibă drept rezultat creșteri de prețuri pe piața din aval are legătură cu faptul că, astfel cum este confirmat de investigarea detaliată, costurile de transfer nu reprezintă impedimente insurmontabile pentru schimbarea SGD-ului.

(52) Deși este dificil de cuantificat costurile de transfer atât în ceea ce privește timpul și instruirea necesare, cât și condițiile financiare, se pot trage unele concluzii generale din investigarea detaliată. AT-urile mici au nevoie de una sau mai multe săptămâni pentru a se transfera de la un SGD la altul; cerințele de instruire nu sunt semnificative, iar productivitatea nu este afectată de schimbare. Cu toate acestea, AT-urile mari estimează că timpul necesar pentru schimbare este de circa 12 luni cu un cost financiar semnificativ (mai mult de 1 milion EUR). Cerințele de instruire sunt, de asemenea, mai mari. În cazurile speciale (de exemplu, din cauza aspectelor tehnice ale transferului), costurile financiare și timpul necesar pot fi chiar mai mari.

(53) Dacă investigarea detaliată a confirmat existența costurilor de transfer, aceasta a demonstrat, de asemenea, că ele nu au împiedicat transferul semnificativ în trecut. În perioada 2003-2006, mai multe AT-uri s-au transferat de la Galileo la Amadeus. În plus, Worldspan a pierdut doi dintre cei mari clienți ai săi în perioada […] și […].

(54) Chiar dacă există costuri de transfer, pare puțin probabil ca tranzacția să dea naștere la probleme de concurență, date fiind marile cote de piață combinate din aval ale părților. Aceasta se datorează (i) evoluției negative a cotelor părților pe piața comună, (ii) concurenței intense dintre SGD-uri, chiar și pe piețele naționale unde dețin cote de piață ridicate în aval, astfel cum dovedește creșterea în timp a stimulentelor plătite AT-urilor pe astfel de piețe naționale, și (iii) opiniilor în general pozitive ale AT-urilor cu privire la concentrare, care au la bază convingerea acestora că fuziunea va crea o alternativă puternică la sistemul Amadeus.

(55) Prin urmare, Comisia concluzionează în decizie că este puțin probabilă crearea de efecte necoordonate ca rezultat al concentrării în ceea ce privește piețele situate în aval.

II.3.5. *Efecte coordonate*

(56) În plus, investigarea detaliată a analizat în continuare posibilitatea efectelor coordonate atât pe partea din amonte, cât și pe cea din aval a pieței SGD-urilor.

II.3.5.1. Piața situată în amonte

Acord privind termenii coordonării

(57) În general, cu cât mediul economic este mai puțin complex și mai stabil, cu atât mai ușor este pentru întreprinderi să convină termenii coordonării. În acest context, cererea volatilă, creșterea internă substanțială a unor întreprinderi pe piață sau intrarea frecventă a unor întreprinderi noi poate indica faptul că situația nu este suficient de stabilă pentru a face posibilă coordonarea.

(58) Deși în ultimii cinci ani nu a avut loc nicio intrare semnificativă pe piața SGD-urilor, evoluția cotei de piață din această perioadă confirmă că mediul economic în care SGD-urile concurează în SEE a fost supus unei schimbări considerabile.

(59) În plus, dezvoltarea site-ului „furnizor.com" în ultimii cinci ani trebuie luată în considerare ca factor destabilizant pentru ajungerea la un acord privind termenii coordonării pe piața SGD-urilor. Investigarea de piață a confirmat, de asemenea, că majoritatea companiilor aeriene anticipează o dezvoltare viitoare a vânzărilor lor directe prin site-ul „furnizor.com". În cazul societăților de închirieri auto și al hotelurilor, distribuirea conținutului turistic prin intermediul SGD-urilor reprezintă o parte relativ mică din rezervările acestora.

(60) Chiar dacă circumstanțele anterioare nu exclud în totalitate posibilitatea de a ajunge la o înțelegere privind termenii coordonării între cele trei SGD-uri rămase pe piața din amonte, Comisia concluzionează în decizie că aceste circumstanțe ar face o asemenea coordonare mai dificilă și, prin urmare, puțin probabilă.

Monitorizarea devierilor

(61) Numai amenințarea credibilă a unor represalii oportune și suficiente împiedică întreprinderile să se abată de la termenii coordonării. Acest lucru înseamnă că piețele sunt suficient de transparente pentru a permite întreprinderilor coordonatoare să monitorizeze într-un grad suficient dacă întreprinderile deviază sau nu.

(62) Deși serviciile oferite de un SGD sunt de o natură mai degrabă omogenă, structura de stabilire a prețurilor și ofertele de produse ale tuturor SGD-urilor sunt complexe. În prezent, în SEE, atunci când SGD-urile aplică diferite tipuri de acorduri în paralel, și anume acorduri standard privind transportatorul participant („ATP-uri") și acorduri complete privind conținutul, uneori completate cu acorduri „opt-in". Diferențele și varietatea atât a structurii prețurilor, cât și a ofertelor de produse din aceste acorduri fac impracticabilă coordonarea susținută. Transparența pe piață este redusă în continuare de faptul că SGD-urile modifică ofertele de produse și structura prețurilor cu regularitate.

(63) Deși din investigarea de piață s-ar părea că contractele între SGD-uri și societățile de închirieri auto și hoteluri apar mai puțin complexe ca structură, acestea nu oferă încă nivelul de transparență care ar face fezabilă coordonarea.

(64) Numeroși respondenți la investigarea de piață au indicat existența clauzelor „națiunea cea mai favorizată" („NCF") în acordurile lor cu SGD-urile. Utilizarea acestor clauze ar putea crește transparența prețurilor. S-a confirmat însă prin investigarea de piață că, în majoritatea cazurilor, clauzele NCF se referă la obligativitatea FST-urilor de a furniza SGD-ului paritatea de conținut, acestea fiind, prin urmare, doar o reflectare a obligațiilor prevăzute în Codul de conduită.

(65) Având în vedere caracteristicile piețelor relevante, în special gradul limitat de transparență, Comisia consideră în decizie că ar fi dificil ca cele trei SGD-uri rămase să monitorizeze eficient abaterile de la comportamentul coordonat.

Mecanisme de descurajare

(66) Coordonarea este durabilă numai atunci când consecințele abaterii sunt suficient de dure pentru a convinge întreprinderile coordonatoare că este în avantajul lor să respecte condițiile coordonării.

(67) Măsura de descurajare imediată prin reducerea de către SGD-urile coordonatoare tarifelor percepute FST-urilor ar fi ineficiente pentru sancționarea SGD-ului deviant, întrucât acestea nu ar determina FST-urile să schimbe furnizorul, având în vedere că acestea au nevoie de serviciile celor patru SGD-uri.

(68) O măsură de descurajare mai realistă ar fi ca un SGD să ofere unor AT-uri importante care utilizează serviciile SGD-ului deviant stimulente mai mari sau plăți forfetare directe pentru a determina un transfer de la SGD-ul deviant la un alt SGD. Deși asemenea măsuri ar fi posibile, aceasta ar fi o strategie costisitoare, deoarece plățile de stimulare oferite AT-urilor trebuie să fie suficient de mari pentru a determina AT-urile să schimbe SGD-urile.

(69) Prin urmare, Comisia concluzionează în decizie că măsurile de descurajare prin intermediul plăților de stimulare mai mari către AT-uri nu pot fi excluse de la sine.

Reacțiile întreprinderilor din afara procesului de coordonare

(70) În vederea unei coordonări de succes, acțiunile întreprinderilor necoordonatoare și ale posibililor concurenți, precum și ale clienților, nu trebuie să pună în pericol rezultatul așteptat în urma coordonării.

(71) În cazul de față, s-ar părea că pe piață există constrângeri semnificative în ceea ce privește concurența care ar destabiliza orice încercare de coordonare. Constrângerile ar rezulta, în special, din posibilitatea FST-urilor de a reține conținutul și de a-l face disponibil doar printr-un canal direct de distribuție cum ar fi „furnizor.com". În plus, coordonarea care generează creșteri de prețuri ar putea determina FST-urile din SEE să investească mai mult în dezvoltarea de alternative la SGD-uri, cum ar fi CNB-urile și legăturile directe.

(72) Având în vedere circumstanțele descrise anterior, precum și faptul că trebuie îndeplinite criteriile pentru a demonstra că efectele coordonate sunt cumulative, este puțin probabil ca fuziunea să aibă drept rezultat efecte coordonate pe piața UE pentru furnizarea de servicii de SGD către FST-uri.

II.3.5.2. Piața situată în aval

Acord privind condițiile coordonării

(73) Aspectul coordonării ar putea apărea, în principiu, pe piața din aval care se referă la relația dintre SGD-uri și AT-uri. Piețele din SEE situate în aval se caracterizează prin diferențe semnificative ale cotelor de piață ale celor patru SGD-uri de la o țară la alta.

(74) Concurența dintre SGD-uri pe piața din aval este puternică și nu prezintă semne de comportament coordonat. În timpul ultimilor ani […], Galileo și Worldspan au pierdut […] cote de piață în favoarea sistemului Amadeus. Mai mult, investigarea de piață confirmă o concurență puternică între SGD-uri pentru contracte cu AT-urile, fapt reflectat de creșterea plăților de stimulare efectuate de către SGD-uri către AT-uri în ultimii cinci ani.

(75) Aspectul de mai sus sugerează că pozițiile pe piață ale întreprinderilor care fac obiectul concentrării pe majoritatea pieței din aval sunt destul de instabile, situație care ar complica ajungerea la o înțelegere în ceea ce privește condițiile coordonării.

Monitorizarea devierilor

(76) Condițiile contractelor cu AT-urile sunt în general netransparente, întrucât sunt negociate individual între AT-uri și SGD-uri. SGD-urile nu au vizibilitate asupra condițiilor complexe oferite de SGD-urile concurente. Deși ar putea exista o oarecare transparență a prețurilor ca rezultat al unui posibil schimb de informații între AT-uri și SGD-uri, în contextul negocierilor contractuale, faptul că majoritatea contractelor sunt negociate individual ar limita în mod semnificativ gradul de transparență la care s-ar putea ajunge. De aceea, posibilitățile monitorizării cu succes a comportamentului coordonat ar părea foarte limitate, deoarece aceasta ar necesita o monitorizare a nivelului conținutului, funcționalităților, serviciilor, asistenței financiare, bonusurilor și al altor condiții pe care fiecare SGD le oferă fiecărei agenții de turism.

(77) Având în vedere gradul limitat de transparență pe partea din aval a pieței, Comisia concluzionează în decizie că ar fi dificil ca restul de trei SGD-uri să monitorizeze devierile de la comportamentul coordonat.

Mecanisme de descurajare

(78) Mecanismele de descurajare care se pot fi aplicate sunt în esență aceleași cu cele discutate în legătură cu piața situată în amonte.

Reacțiile întreprinderilor din afara procesului de coordonare

(79) În cazul comportamentului coordonat nu există multe alternative disponibile la care să recurgă AT-urile. Utilizarea site-ului „furnizor.com” este prea complicată pentru AT-uri, iar celelalte alternative la SGD-uri nu sunt suficient dezvoltate în SEE pentru a constitui alternative adecvate.

(80) Având în vedere faptul că, pentru a demonstra efectele coordonate, criteriile care trebuie îndeplinite sunt cumulative, Comisia concluzionează în decizie că și pe partea din aval a pieței este puțin probabil ca fuziunea să producă efecte coordonate.

III. **CONCLUZIE**

(81) Comisia concluzionează în decizie că operațiunea de concentrare propusă nu va genera niciun fel de probleme privind concurența, în urma cărora concurența efectivă ar fi semnificativ prejudiciată în cadrul pieței comune sau al unei părți substanțiale din aceasta. În consecință, Comisia intenționează să declare concentrarea ca fiind compatibilă cu piața comună și cu Acordul SEE, în conformitate cu articolul 8 alineatul (1) din Regulamentul privind concentrările economice și cu articolul 57 din Acordul SEE.