II

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

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 11 novembre 1998

déclarant une opération de concentration compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord sur l'Espace économique européen

(Affaire IV/M.1157 — Skanska/Scancem)

[notifiée sous le numéro C(1998) 3434]

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

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

(1999/458/EG)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'Espace économique européen, et notamment son article 57, paragraphe 2, point a),

vu le règlement (CEE) nº 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) nº 1310/97 [2], et notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision prise par la Commission, le 14 juillet 1998, d'engager la procédure dans la présente affaire,

après avoir donné aux entreprises intéressées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations entre entreprises [3],

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

(1) Le 3 avril 1998, la Commission a reçu la notification d'une opération de concentration par laquelle l'entreprise suédoise Skanska AB (publ) (ci-après dénommée «Skanska») a acquis, par achat d'actions, le contrôle exclusif, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement (CEE) nº 4064/89 (ci-après dénommé «le règlement sur les concentrations»), de l'entreprise suédoise Scancem AB (publ) (ci-après dénommée «Scancem»). Les actions ont été acquises à la bourse de Stockholm entre le 9 et le 14 octobre 1997.

(2) La notification a été déclarée incomplète le 7 mai 1998, conformément à l'article 4 du règlement (CE) nº 447/98 de la Commission du 1er mars 1998 relatif aux notifications, aux délais et aux auditions prévus par le règlement (CEE) nº 4064/89 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises [4]. Des informations complètes ont été reçues le 12 juin 1998 et la notification a donc pris effet, au sens de l'article 4, paragraphe 2, du règlement (CE) nº 447/98, le 15 juin 1998.

(3) Après avoir examiné la notification, la Commission a conclu que l'opération notifiée relevait du règlement sur les concentrations et était susceptible de créer ou de renforcer une position dominante ayant pour conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci, ainsi que sur le territoire auquel s'applique l'accord sur l'Espace économique européen (EEE). Par conséquent, la Commission a décidé, le 14 juillet 1998, d'engager la procédure conformément à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

---

[1] JO L 395 du 30.12.1989, p. 1.
JO L 257 du 21.9.1990, p. 13. (rectificatif).
[2] JO L 180 du 9.7.1997, p. 1.
[3] JO C 201 du 16.7.1999.
[4] JO L 61 du 2.3.1998, p. 1.

I. **PARTIES**

(4) Skanska exerce ses activités dans les domaines de la construction de bâtiments, de la production et de la distribution de matériaux de construction et de la gestion immobilière, essentiellement en Suède, au Danemark, en Allemagne, en Finlande, en Norvège et aux États-Unis.

(5) Scancem a pour activités la production et la distribution de matériaux de construction, principalement du ciment et d'autres matériaux à base minérale. Elle est présente essentiellement en Suède, en Norvège, en Finlande, au Royaume-Uni et au Danemark.

II. **OPÉRATION**

A. HISTORIQUE

(6) Le 2 octobre 1995, Skanska et Aker RGI [5] (ci-après dénommée «Aker») ont participé à une opération dans le cadre de laquelle Euroc AB (société productrice de ciment présente en Suède et en Finlande) a acquis les activités d'Aker dans les secteurs du ciment et des matériaux de construction. Skanska et Aker ont toutes deux joué un rôle déterminant dans les accords qui ont débouché sur cette transaction. En paiement, Aker a reçu, d'une part, des actions nouvellement émises par Euroc et, d'autre part, un règlement en liquide, qu'elle a utilisé pour acquérir toutes les actions d'Euroc détenues par la société finlandaise Partek [6] À la suite de l'opération, Aker est devenue titulaire de 33,3% des actions et des droits de vote dans Euroc. Aker ne pouvait acquérir les actions détenues par Partek qu'à condition que Skanska n'exerce pas le droit de préemption qu'elle détenait sur ces parts en vertu d'un accord conclu avec Partek en 1993. Skanska a approuvé la vente des actions de Partek à Aker et elle a elle-même porté sa participation dans Euroc au même niveau que celle d'Aker en achetant la plus grande partie des actions Euroc détenues par la société suédoise Robur (qui est notamment l'un des principaux actionnaires de Skanska). Skanska et Aker détenaient ainsi chacune 33,3% de l'entité issue de la concentration (rebaptisée par la suite Scancem).

(7) Les transactions décrites ci-dessus ont conduit à des contacts entre la Commission, d'une part, et Skanska, Aker et Euroc, d'autre part. Skanska et Aker ont indiqué que conformément aux statuts de Scancem, toutes les décisions stratégiques de l'entreprise devaient être prises à la majorité simple, tant par l'assemblée générale que par le conseil d'administration. Aker et Skanska ont affirmé qu'elles n'avaient pas conclu d'accord en matière de vote ni convenu d'arrangements similaires et qu'elles n'avaient en commun aucun intérêt majeur qui pourrait, *de facto*, les conduire à agir de concert dans l'exercice de leurs droits au sein de Scancem. Skanska et Aker ont estimé qu'il existait des possibilités effectives de changement d'alliance et qu'aucun élément ne permettait de conclure qu'elles exerceraient un contrôle commun sur Scancem, de sorte que les opérations en cause ne devaient pas faire l'objet d'une notification en application du règlement sur les concentrations.

(8) Les services de la Commission ont fait observer que Skanska et Aker auraient la possibilité de contrôler Scancem si elles décidaient d'agir de concert et que les informations disponibles indiquaient clairement que l'acquisition de 33,3% du capital de Scancem par chacune de ces deux sociétés se traduirait par un contrôle conjoint de fait. Les services de la Commission faisaient notamment valoir, à l'appui de cette thèse, le fait que les acquisitions avaient eu lieu dans le cadre d'actions concertées, ainsi que les éléments attestant que Skanska et Aker s'étaient mis d'accord sur le principe d'un pacte d'actionnaires global comprenant un accord sur les activités de Scancem. On pouvait donc en conclure qu'il serait plus logique pour Skanska et Aker d'agir de concert de manière durable plutôt que d'essayer de former cas par cas des alliances changeantes avec des actionnaires plus petits.

(9) Skanska et Aker n'ont cependant pas partagé ce point de vue. Elles ont, au contraire, affirmé que l'opération n'avait pas une dimension communautaire et ne devait donc pas être notifiée à la Commission. Étant donné leur refus de notifier l'opération, les parties ont été informées que la Commission allait exercer une surveillance vigilante sur Scancem, en vue de vérifier si les procédures de rigueur étaient respectées.

(10) Jusqu'en octobre 1997, la structure de l'actionnariat de Scancem n'a pas changé. Le 8 octobre 1997, Aker a échangé ses actions B (à droit de vote limité) contre des actions A (à droit de vote étendu), ce qui lui conférait 41,2% des droits de vote au sein de la société. Skanska a immédiatement réagi en portant sa participation dans Scancem à 48,06% des droits de vote (considérant 12).

(11) Les 23 et 24 avril 1998, la Commission a procédé à une vérification dans les locaux de Skanska et de Scancem, conformément à l'article 13, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations, dans le but de faire la lumière, d'une part, sur les opérations, les accords et les autres arrangements relatifs à la création de Scancem et, d'autre part, sur d'autres événements et circonstances ayant trait aux activités de Scancem, en vue de vérifier si l'opération devait ou non être notifiée. Toutefois, Skanska a pris dans la présente affaire des engagements également destinés à dissiper les préoccupations en matière de concurrence suscitées par l'opération de 1995.

---

[5] Le groupe Aker est l'un des plus gros groupes industriels norvégiens. Ses activités couvrent le ciment et les matériaux de construction (par l'intermédiaire de Scancem), ainsi que les techniques d'extraction *offshore* de pétrole et de gaz.

[6] Avant l'opération, Skanska et Partek détenaient chacune 25% des droits de vote dans Euroc, dont elles étaient, par conséquent, les actionnaires principaux.

B. OPÉRATION NOTIFIÉE

(12) L'opération notifiée porte sur l'accroissement de la participation de Skanska dans Scancem. Skanska a porté sa participation dans Scancem de 17 751 090 actions, ce qui représente 33,3% des actions et des droits de vote, à 20 852 188 actions représentant 39,16% des actions et 48,06% des droits de vote. Les acquisitions ont eu lieu à la bourse de Stockholm entre le 9 et le 14 octobre 1997.

(13) Skanska affirme que, à ses yeux, l'accroissement de sa participation dans Scancem ne constitue pas une concentration au sens de l'article 3 du règlement sur les concentrations.

III. **CONCENTRATION**

(14) Conformément au point 14 de la communication de la Commission concernant la notion de concentration ([7]), un actionnaire minoritaire peut être considéré comme détenant un contrôle exclusif de fait. C'est le cas lorsque l'actionnaire a la quasi-certitude d'obtenir la majorité à l'assemblée générale parce que le reste de l'actionnariat est très dispersé. En pareil cas, la Commission a toujours fondé son appréciation sur la participation aux assemblées générales des années précédentes ([8]).

(15) En l'espèce, une telle appréciation peut être effectuée sur la base de la participation aux assemblées générales de Scancem de 1996 et 1997. Lorsque ces assemblées ont eu lieu, Skanska et Aker détenaient chacune 33,3% des droits de vote au sein de Scancem. Moins de la moitié (39,4% en 1996 et 37,2% en 1997) des 33,3% restants, qui sont dispersés parmi un grand nombre d'investisseurs publics et privés, étaient représentés. Pour déterminer si Skanska serait en mesure d'obtenir la majorité des voix émises lors des assemblées futures, il convient de prendre en considération les acquisitions d'actions de Scancem réalisées depuis par Skanska et Aker. L'acquisition faite par Skanska est décrite ci-dessus. Le 8 octobre 1997, Aker a porté sa part des droits de vote à 41,2% en échangeant des actions B contre des actions A. Le total des droits de vote détenus par Skanska et Aker était donc de 89,26%, le solde (10,74%) étant dispersé parmi les actionnaires restants.

(16) Ces chiffres montrent que, après l'opération notifiée, Skanska avait la quasi-certitude d'obtenir la majorité des voix lors des futures assemblées générales. Un taux de participation du groupe des «autres actionnaires» équivalant à celui enregistré lors des assemblées générales de 1996 et 1997 signifierait qu'en plus des droits de vote détenus par Skanska et Aker, 4,2% au plus des droits de vote seraient représentés, ce qui porterait à 51,5% au moins la part de tous les droits de vote représentés, ce qui porterait à 51,5% au moins la part de tous les droits de vote représentés détenus par Skanska. Le tableau suivant indique les effets d'une participation de 48,06% ([9]).

Assemblée générale annuelle	Nombre total de droits de vote dans Scancem (1 000)	Participation de Skanska au 14 octobre 1997 (1 000)	Votes émis/(chiffres ajustés) (1 000)	Part de Skanska dans les votes émis (chiffres ajustés) (%)
1996	43 388	20 852	34 374 (40 488)	51,5
1997	43 388	20 852	34 057 (40 383)	51,6
1998	43 388	20 852	36 922 (40 039)	52,1

Source: Skanska/Scancem.

([7]) Communication de la Commission concernant la notion de concentration au sens du règlement (CEE) nº 4064/89 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises (JO C 66 du 2.3.1998, p. 5).

([8]) Voir, notamment les décisions de la Commission du 3. août 1993 dans l'affaire IV/M.343 — Société générale de Belgique/Générale de Banque, et du 3 août 1993 dans l'affaire IV/M.754 — Anglo American Corporation/Lonrho du 23 avril 1997.

([9]) Le nombre total de droits de vote indiqué pour Skanska correspond à celui qu'elle détenait après toutes les acquisitions réalisées du 9 au 14 octobre 1997. La colonne «votes émis/ (chiffres ajustés)» indique, premièrement, le nombre réel de votes émis aux différentes assemblées générales et, deuxièmement, le nombre de votes qui auraient été émis si Skanska et Aker avaient utilisé toutes les actions qu'elles détiennent actuellement au cours de ces assemblées. Pour le groupe «autres actionnaires», la participation réelle a été utilisée pour l'ajustement (1996: 39,4%; 1997: 37,2%). Pour 1998, les chiffres réels ont été utilisés, mais ils ont été ajustés de manière à refléter ce qui se serait passé si Skanska avait exercé tous les droits de vote attachés à sa participation totale (dont elle n'a utilisé qu'une partie en raison de la présente procédure).

(17) Skanska a soutenu que l'appréciation ne pouvait se fonder sur l'analyse qui précède, car d'autres éventualités étaient envisageables. Elle a notamment fait observer que les autres actionnaires, vu le récent accroissement des participations de Skanska et d'Aker, avaient un intérêt évident à participer aux futures assemblées générales en vue de protéger leurs investissements financiers.

(18) La Commission ne saurait cependant admettre ce point de vue. Il y a lieu de considérer que l'intérêt des autres actionnaires à participer aux assemblées générales au cours de la période pendant laquelle Skanska et Aker détenaient chacune 33,3% des droits de vote était au moins le même que dans la structure actuelle de l'actionnariat, car dans la situation antérieure, chaque actionnaire aurait eu une meilleure possibilité d'exercer son influence au cas où Skanska et Aker n'auraient pas été d'accord. Malgré les affirmations contraires de Skanska, les faits confirment sans ambiguïté l'intérêt décroissant, pour les «autres actionnaires», de prendre part aux assemblées générales de Scancem. Comme il est indiqué ci-dessus, le taux de participation de ce groupe a chuté de 37 à 31% après l'acquisition effectuée par Skanska en octobre 1997 ([10]).

(19) Enfin, la Commission note que si, lors de l'assemblée générale du 22 avril 1998, Skanska avait exercé la totalité des 48,06% des droits de vote qu'elle détient, elle aurait représenté 52,1% de tous les votes émis.

(20) Les considérations qui précèdent permettent de conclure que l'opération notifiée débouche sur l'acquisition, par Skanska, du contrôle exclusif de Scancem, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

(21) Les acquisitions d'actions ayant eu lieu en octobre 1997, la Commission examinera l'application éventuelle de l'article 14 du règlement sur les concentrations.

IV. **DIMENSION COMMUNAUTAIRE**

(22) Skanska et Scancem ont un chiffre d'affaires cumulé total au niveau mondial supérieur à 5 milliards d'écus [Skanska: 6,3999 milliards d'écus ([11]); Scancem: 1,8576 milliard d'écus]. Chacune des deux entreprises a un chiffre d'affaires communautaire supérieur à 250 millions d'écus (Skanska: 3,8843 milliards d'écus; Scancem: 1,0929 milliard d'écus) et elles ne réalisent pas plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires communautaire total dans un seul et même État membre. L'opération a donc une dimension communautaire. Elle constitue un cas de coopération au regard de l'accord EEE, conformément à son article 57, et elle doit donc être examinée par la Commission en coopération avec l'Autorité de surveillance de l'Association européenne de libre-échange (AELE), conformément à l'article 58 et au protocole 24 de l'accord EEE.

V. **MARCHÉS EN CAUSE**

(23) En Suède, les activités combinées de Skanska et de Scancem couvrent l'ensemble de la chaîne de valeur ajoutée du secteur de la construction. Ainsi, l'activité principale de Scancem est la production de matières premières essentielles, au premier rang desquelles le ciment. Skanska et Scancem sont également présentes dans la production de matériaux de construction à base de ciment (du béton, par exemple) et d'autres matériaux de construction (notamment les briques, les plaques de plâtre, les enduits de peinture et les enduits de lissage pour planchers). Enfin, Skanska est la plus grosse entreprise de contruction de Scandinavie.

(24) L'opération notifiée a donc une incidence verticale significative sur tous les marchés mentionnés ci-après. Il existe également d'importants chevauchements horizontaux entre Skanska et Scancem sur les marchés suédois du béton et des granulats.

(25) Dans la notification, les parties ont indiqué qu'il n'y avait pas de chevauchements horizontaux en Norvège et en Finlande, car Skanska n'y exerce pas d'activités dans la production de matériaux de construction. Toutefois, après avoir reçu la communication faite en application de l'article 18 du règlement sur les concentrations, Skanska a reconnu que sa filiale finlandaise Tekra Oy exerçait des activités dans la production de béton prêt à l'emploi et de produits préfabriqués en béton en Finlande. Il est également apparu, en cours d'examen, que l'opération était susceptible d'avoir, dans ces pays aussi, une incidence verticale similaire à celle décrite ci-après pour la Suède, étant donné la position de Scancem sur le marché du ciment et les activités de Skanska dans le secteur de la construction.

A. MARCHÉS DE PRODUITS EN CAUSE

(26) L'opération notifiée a une incidence sur les marchés suivants:

— le ciment,

— les granulats,

— le béton prêt à l'emploi,

— le béton sec,

([10]) Le tableau visé ci-dessus montre que la participation du groupe des «autres actionnaires» aux assemblées générales a tendance à diminuer, tant en nombre (1996: 13,1% du total des votes émis; 1997: 12,4%; 1998: 3,3%) qu'en pourcentage des droits de vote détenus par les actionnaires de ce groupe (1996: 39,4%, 1997: 37,2%, 1998: 30,8%).

([11]) Il convient d'ajouter à ce montant le chiffre d'affaires de JM Byggnads och Fastighets AB (461 millions d'écus). Skanska détient 57% des droits de vote au sein de JM, l'une des cinq plus grosses entreprises de construction suédoises.

— les produits préfabriqués en béton,

— la construction.

(27) Les activités que Scancem exerçait déjà dans la production de plusieurs autres matériaux de construction, comme les briques, les plaques de plâtre, les enduits de peinture et les enduits de lissage pour planchers, auront une incidence sur l'opération.

a) **Ciment**

(28) Le ciment est un liant à base minérale qui durcit après avoir été mélangé à l'eau. Il est utilisé comme produit intermédiaire, principalement dans la production de béton. Les propriétés du ciment varient considérablement selon les quantités de matières premières utilisées et les méthodes de production choisies ([12]). Tous les types de ciment dérivent néanmoins d'un seul produit intermédiaire dénommé «clinker», qui est obtenu par cuisson d'un mélange de matériaux calcaires contenant de la craie et de la chaux avec des produits argileux, tels que les schistes, l'ardoise et le sable.

(29) Il existe deux types principaux de ciment: le ciment gris et le ciment blanc. La principale différence entre les deux réside dans l'utilisation, pour la production de ciment blanc, d'une qualité très particulière de craie pour la production de clinker blanc ([13]). Skanska affirme que le ciment blanc est utilisé à des fins décoratives. Scancem ne produit que du ciment gris, mais importe une quantité très réduite de ciment blanc, qui ne représenterait qu'environ 0,6 % des ventes de ciment en Suède en 1997. La présente appréciation ne portera, par conséquent, que sur le marché du ciment gris.

(30) Il existe deux procédés essentiels de production de clinker: le procédé «humide» (le procédé traditionnel, dans lequel les matières premières sont broyées et mélangées avec de l'eau avant d'être cuites) et le procédé «sec» (qui consomme moins d'énergie). C'est ce dernier procédé qui est utilisé par Scancem, dont le processus de production de ciment comprend, schématiquement, les étapes suivantes: la pierre de chaux et la marne sont extraites, concassées, stockées et enfin broyées pour obtenir une poudre fine qui sera ensilée. La poudre, appelée «farine crue», est séchée par un processus dit «de précalcination» (au cours duquel le carbonate de calcium est fractionné en oxyde de calcium et en dioxyde de carbone). La composante alcaline est éliminée par condensation avant la cuisson de la poudre (à environ 1 400 °C) dans des fourneaux rotatifs et sa transformation en clinkers, qui sont ensuite refroidis, concassés à la taille voulue et ensilés. Enfin, les clinkers sont broyés et mélangés à du gypse et à des additifs pour en faire du ciment.

(31) Le ciment a été qualifié, dans des décisions antérieures, de demi-produit banal pour lequel la concurrence par la marque est faible ([14]). Chaque type de ciment doit cependant respecter certains critères de composition, de spécification et de conformité fixés dans des normes européennes comportant des aménagements nationaux. Scancem produit essentiellement du ciment «standard», qui convient pour de nombreux emplois. L'une des usines de Scancem, Degerhamn, produit une qualité particulière de ciment dont la prise est plus lente que celle du ciment standard. Cette qualité de ciment donne un béton particulièrement adapté à un certain nombre de travaux de construction, comme les ponts et les routes, demandant une meilleure résistance aux conditions climatiques. Par ailleurs, en Suède, le ciment doit avoir une teneur moins importante en chrome afin de réduire le risque de réactions allergiques. Dans la notification, Skanska a indiqué que le marché du ciment était global. La Commission, dans des décisions antérieures concernant des concentrations, a conclu que divers types de ciment apparaissent substituables entre eux ([15]), ce que l'enquête réalisée par la Commission en l'espèce a largement confirmé. Sur la base des considérations qui précèdent, il convient de considérer que le marché du ciment gris constitue un marché unique.

b) **Granulats**

(32) Selon Skanska, le terme «granulats» désigne normalement les trois matières premières de base utilisées dans la construction et le génie civil: le gravier, les cailloux et le sable. Il a été avancé que le gravier et les cailloux pouvaient être considérés comme des produits aisément substituables l'un à l'autre. Pour des raisons tenant à la protection de l'environnement, le gouvernement suédois a adopté une législation instaurant une taxe sur «l'utilisation» de gravier, qui a permis d'équilibrer le coût d'utilisation des cailloux et du gravier (les cailloux étant normalement plus onéreux) ([16]). Ces deux matériaux sont utilisés essentiellement pour réaliser les fondations des immeubles et des ouvrages de génie civil, ainsi que dans la production de béton et d'asphalte. Le sable ne peut être utilisé pour les fondations et est employé presque exclusivement pour produire du béton. Skanska a affirmé que malgré la non-substituabilité entre, d'une part, le gravier et les cailloux et, d'autre part, le sable, il est de coutume de prendre en considération les trois produits dans l'analyse des marchés suédois des granulats, bien que cela ne se justifie peut-être pas entièrement d'un point de vue purement économique.

(33) Quoi qu'il en soit, comme le sable représente moins de 5 % du marché suédois des granulats et que Skanska

([12]) Décision de la Commission du 30 novembre 1994, affaires IV/33.126 et 33.322 — Ciment, affaire IV/M.460 — Holdercim/Cedest et affaire IV/M 1030 — Lafarge/Redland.

([13]) Décision de la Commission du 30 novembre 1994, affaires IV/33.126 et 33.322 — Ciment.

([14]) Affaire IV/M.460 — Holdercim/Cedest.

([15]) Affaire IV/M.460 — Holdercim/Cedest.

([16]) Ainsi, il y avait, en 1995, environ 5 000 carrières en Suède, dont 3 785 étaient des gravières et 487 des carrières à cailloux; environ 2 700 de ces carrières étaient exploitées. Entre 1984 et 1995, la part du gravier sur le total de la production de granulats est tombée de 82 à 51 %, alors que la part des cailloux est passée de 13 à 37 %. L'objectif est de ramener la part du gravier à 30 % avant l'an 2000 (décision de l'autorité de concurrence suédoise du 22 juillet 1997 dans l'affaire Dnr. 292/97 — NCC/Siab).

n'en extrait et n'en vend que de très faibles quantités (moins de 5 %), le fait de la prendre ou non en considération n'aura pas une incidence essentielle en l'espèce et le marché des granulats sera par conséquent considéré dans son ensemble aux fins de la présente appréciation.

c) **Béton**

(34) Le béton est obtenu par le mélange de ciment, de granulats et d'eau. Il peut être préparé dans une usine conçue à cet effet (béton prêt à l'emploi) et ensuite transporté sur le lieu d'utilisation dans des véhicules spéciaux (camions-malaxeurs).

(35) Le béton peut également être préparé sur place, sur le lieu d'utilisation. Dans ce cas, le mode classique de préparation consiste, pour l'entrepreneur, à mélanger simplement du ciment ensaché, des granulats et de l'eau. Cette méthode est cependant coûteuse en main-d'œuvre et donne un béton de qualité inégale. Elle n'est donc utilisée que sur des chantiers où la vitesse de réalisation et la qualité sont secondaires et où le volume requis est relativement faible (moins de 0,75 mètre cube, selon Skanska). Il apparaît que la préparation sur place ne revêt qu'une importance économique limitée. Skanska estime, par exemple, qu'elle représente au plus 1 à 2 % du béton utilisé dans ses propres activités de construction.

(36) Le béton sec, produit auquel il suffit d'ajouter de l'eau, est une forme plus perfectionnée de béton préparé sur place. Il est préparé selon des recettes précises et est, par conséquent, d'une qualité constante. En outre, le béton sec offre à l'entrepreneur davantage de flexibilité, car il est moins nécessaire de prévoir exactement quand et en quelles quantités le béton devra être utilisé. Le béton sec étant cependant nettement plus onéreux que le béton prêt à l'emploi, les entrepreneurs n'utiliseront probablement pas de béton sec si le volume requis dépasse un mètre cube.

(37) Enfin, pour certaines utilisations, le béton est également vendu en éléments ou sous la forme d'autres produits préfabriqués, qui peuvent contenir une armature d'acier.

(38) Dans sa notification, Skanska a soutenu que les marchés de produits en cause dans le domaine du béton sont le béton prêt à l'emploi, le béton sec et les produits préfabriqués en béton. Chacun de ces marchés est examiné ci-après.

i) *Béton prêt à l'emploi*

(39) Le béton prêt à l'emploi est vendu et livré sous forme semi-humide. Il est constitué de ciment (15 %), de granulats (85 %), d'eau et d'adjuvants. Il est utilisé comme produit de base pour les constructions en béton coulé sur place. Il est périssable et habituellement livré en gros volumes par camion-malaxeur.

(40) Dans sa notification, Skanska a affirmé qu'il existait un certain degré de substituabilité, selon l'usage effectif, entre le béton prêt à l'emploi, d'une part, et le béton sec et/ou préparé sur place, d'autre part. Comme il est indiqué ci-dessus, les chiffres communiqués par Skanska semblent indiquer que le béton préparé sur place ne revêt qu'une importance économique limitée. Par ailleurs, les chiffres fournis par les parties indiquent qu'il existe une différence de prix significative entre le béton prêt à l'emploi et le béton sec, ce dernier étant environ 50 % plus cher. Le fait que le béton prêt à l'emploi est normalement utilisé lorsque de grandes quantités sont requises laisse également supposer qu'il convient de considérer le béton sec davantage comme un produit complémentaire.

(41) Aux fins de la présente appréciation, le béton prêt à l'emploi est par conséquent considéré comme constituant un marché distinct ([17]).

ii) *Béton sec*

(42) Comme il est indiqué ci-dessus, le béton sec est un béton préparé auquel il suffit d'ajouter de l'eau. Il est donc d'un usage aisé et tend à être utilisé essentiellement dans les cas où le volume requis est relativement faible, mais où la qualité doit être constante.

(43) Dans sa notification, Skanska affirme qu'il existe, selon les utilisations, une relation de concurrence entre le béton sec et le béton traditionnel préparé sur place. Bien qu'il soit exact que les deux produits sont utilisés lorsque la quantité requise est relativement faible, plusieurs facteurs indiquent que la concurrence entre eux n'est pas véritablement significative: d'une part, le béton sec peut être utilisé pour des travaux où la qualité du mélange est importante, ce qui n'est pas le cas du béton classique préparé sur place; d'autre part, les différences de prix sont encore plus grandes qu'entre le béton sec et le béton prêt à l'emploi.

(44) Dans sa réponse (ci-après dénommée «la réponse») à la communication faite en application de l'article 18, Skanska a soutenu qu'elle n'avait pas exercé une concurrence active vis-à-vis de Scancem sur le marché du béton sec, car elle avait concentré ses ventes sur les entreprises de construction, alors que Scancem avait surtout visé le commerce de détail. Cet argument ne prend cependant pas en considération le fait que le volume produit par Skanska par l'intermédiaire de ses contrats

([17]) Décisions de la Commission dans les affaires IV/M.460 — Holdercim/Cedest et IV/M.1030 — Lafarge/Redland.

de sous-traitance est vendu par des détaillants. De plus, Skanska n'a ni affirmé ni présenté de preuves attestant que les ventes aux entreprises de construction doivent être considérées comme un marché distinct de celui des ventes aux détaillants. Il convient, par conséquent, de considérer le béton sec comme un marché distinct de celui des autres types de béton.

iii) *Produits préfabriqués en béton*

(45) Parmi les produits préfabriqués en béton, on compte notamment les piliers, les poutres, les poutrelles, les glissières de sécurité pour routes, les réservoirs, les traverses de chemin de fer, les blocs et les éléments pour la construction de bâtiments. Ces produits renferment normalement une structure d'acier. De plus, les produits sont souvent non standardisés et fabriqués selon les spécifications du client. Les produits préfabriqués en béton sont vendus séparément ou dans le cadre d'un ensemble qui peut également prévoir certains travaux de construction.

(46) Après la notification, Skanska a changé d'avis en ce qui concerne le marché de produits en cause et a affirmé que, parmi les produits préfabriqués en béton, il y avait lieu de distinguer entre, d'une part, les produits utilisés pour la construction de bâtiments et, d'autre part, les produits «enterrés et de surface» (conduites, bordures, traverses de chemin de fer, etc.). Skanska considère que les produits de construction de bâtiments constituent une gamme homogène de produits préfabriqués réalisés avec le même équipement de production et sur la base du même savoir-faire, ce qui n'est pas le cas, estime-t-elle, des produits «enterrés et de surface», qui font appel à des techniques et à des équipements différents et plus spécialisés. Skanska a également affirmé que les produits «enterrés et de surface» doivent eux-mêmes être subdivisés en plusieurs catégories.

(47) La question de savoir s'il convient d'opérer une telle distinction en l'espèce peut cependant rester en suspens, car, comme il est indiqué ci-après, l'incidence de l'opération sur le marché resterait intrinsèquement la même, que l'appréciation se fonde sur un marché global des produits préfabriqués en béton ou sur un marché des produits préfabriqués en béton pour la construction de bâtiments.

d) **Autres matériaux de construction**

(48) Scancem exerçait déjà des activités importantes sur d'autres marchés de matériaux de construction avant la concentration. Bien que ces activités ne soient pas directement concernées par l'opération notifiée, elles renforceraient indirectement la position conjointe des parties sur d'autres marchés. Les matériaux en question comprennent notamment des plaques de plâtre, qui sont utilisées pour la construction de cloisons, de planchers et de plafonds, des enduits d'égalisation ou de lissage de planchers neufs ou rénovés, utilisés avant la pose d'un revêtement de bois, de textile ou de plastique, ainsi que des enduits de peinture à base de plâtre, qui sont utilisés pour lisser les murs avant les travaux de peinture ou la pose de papier peint, tant dans la construction de bâtiments neufs que sur les chantiers de restauration.

(49) Dans des observations qu'elle a présentées récemment, Skanska a proposé que certains de ces produits [enduits de lissage, mortier (un type de liant utilisé, notamment, pour le maçonnage en briques) et plâtre (utilisé pour les façades)] fassent l'objet d'une appréciation en commun avec le béton sec. Selon l'entreprise, tous ces produits font partie d'une même «famille», car il existe entre eux un degré élevé de substituabilité du côté de l'offre. Skanska n'a cependant pas été en mesure de communiquer des données économiques probantes relatives à la vente de cette «famille de produits» et n'a pas non plus fourni d'informations concernant leur prétendue substituabilité.

(50) Il est cependant superflu, en l'espèce, de se prononcer sur l'étendue exacte du marché des plaques de plâtre, des enduits de lissage pour planchers et des enduits de peinture, car l'appréciation de l'opération n'en serait pas modifiée.

e) **Activités de construction**

(51) L'enquête réalisée par la Commission a montré que, en plus des marchés cités par Skanska dans sa notification, l'opération notifiée aurait une incidence sur le marché de la construction, sur lequel Skanska est le plus grand fournisseur en Suède.

(52) Des opérateurs du secteur, dont Skanska, ont affirmé que le marché de la construction devait être divisé en deux marchés distincts: d'une part, celui de la construction de bâtiments, et, d'autre part, celui des travaux de génie civil (par exemple, routes, lignes de chemin de fer, tunnels et ponts), car la présence sur ces deux marchés nécessite des compétences, un personnel, des machines et d'autres équipements différents ([18]).

(53) On peut également opérer une distinction en fonction de la taille du chantier, car les conditions de concurrence varient considérablement entre les petits et les gros chantiers. Bien qu'il n'existe pas de critère absolu pour ce qu'il convient de qualifier de petit ou de gros chantier, l'autorité de concurrence suédoise a établi une distinction selon que la valeur totale du chantier dépasse ou non 40 millions de couronnes suédoises (SEK) (environ 4,6 millions d'écus). Conformément à la loi suédoise sur les marchés publics, cette valeur est le seuil au-delà duquel les projets doivent faire l'objet d'un appel

([18]) Voir également la décision de l'autorité de concurrence suédoise du 22 juillet 1997 dans l'affaire Dnr. 292/97, NCC/Siab.

d'offres. Par ailleurs, en Suède, les entreprises de construction qui peuvent se charger de projets dépassant ce seuil sont nettement minoritaires sur le marché.

(54) Il convient, par conséquent, d'apprécier la position de Skanska sur le marché en se fondant sur l'existence de marchés distincts pour la construction de bâtiments et pour les travaux de génie civil. Il convient en outre, sur ces deux marchés, d'opérer une distinction entre les projets dont la valeur totale est inférieure à 40 millions de SEK et les autres.

f) **Conclusion concernant les marchés de produits**

(55) Sur la base des considérations qui précèdent, la Commission a conclu qu'il existait des marchés distincts pour le ciment, les granulats, le béton prêt à l'emploi et le béton sec. En ce qui concerne les produits préfabriqués en béton, il n'est pas nécessaire de décider s'il s'agit d'un marché global ou si, comme l'affirme Skanska, il convient de scinder ce marché en «produits pour la construction de bâtiments» et en «produits enterrés et de surface». Pour les autres produits, la définition du marché de produits en cause peut être laissée en suspens.

B. MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES EN CAUSE

(56) La Commission a considéré dans des décisions précédentes que le marché du ciment pouvait être envisagé comme un ensemble de marchés, articulés autour des différentes usines, se chevauchant les uns aux autres et couvrant toute l'Europe. L'étendue de chaque marché, de même que celle des chevauchements de marchés, est fonction de la distance, à partir de l'usine, à laquelle le ciment peut être vendu ([19]).

(57) Dans sa notification, Skanska a cependant affirmé que le marché du ciment était essentiellement régional/national, bien qu'elle n'ait communiqué de chiffres relatifs aux parts de marché qu'au niveau national. Il est utile de relever qu'il n'existe pratiquement pas d'exportations ou d'importations entre la Suède ou la Finlande et d'autres États membres ([20]). Dans sa réponse, Skanska a indiqué que la situation était différente en Norvège, où Blue Circle (Royaume-Uni) était la principale source d'importation. Il convient cependant de noter que cette entreprise est actionnaire à 50% des terminaux d'importations apparente d'importation d'Embra dans ce pays. En conclusion, l'absence apparente d'importations montre que les producteurs de ciment d'autres États membres n'ont pas cherché à exercer une pression concurrentielle dans les pays nordiques en procédant à des exportations. C'est également le cas de la Norvège, où, hormis l'investissement structurel précité de Blue Circle, il n'y a pratiquement pas eu d'importations en provenance d'autres producteurs de ciment d'Europe occidentale.

(58) Par conséquent, le marché sur lequel l'opération en cause doit être appréciée ne s'étend pas à l'Europe, mais se limite à chacun des trois pays nordiques ou, au maximum, à la Scandinavie. Scancem étant le seul producteur de ciment des trois pays nordiques, l'absence d'échanges entre eux n'implique pas nécessairement que le marché géographique en cause ne soit pas nordique. En toute hypothèse, la question de savoir si le marché en cause est national ou nordique ne doit pas obligatoirement être tranchée, car cela n'a aucune incidence sur le résultat de l'appréciation.

(59) Skanska a affirmé que les marchés des produits préfabriqués en béton, du béton sec, des plaques de plâtre, des produits de parement, des enduits de lissage pour planchers et des enduits de peinture étaient principalement nationaux, comme l'ont confirmé, pour l'essentiel, les investigations de la Commission, qui montrent qu'il n'existe généralement que des importations et des exportations relativement faibles de ces divers produits. En outre, Skanska a indiqué qu'il existait, en Suède, une procédure de certification spécifique pour la production de béton, mise en œuvre par l'association professionnelle BBC. Avant d'obtenir la certification, le producteur doit notamment vérifier les propriétés des matières premières employées.

(60) Les marchés de la construction de bâtiments et des travaux de génie civil sont nationaux, du moins en ce qui concerne les projets de grande ampleur. Il est encore rare que des entreprises de construction non suédoises soient chargées de chantiers en Suède, hormis en tant que sous-traitants ou dans le cadre d'un consortium avec Skanska ou une autre entreprise de construction suédoise. En l'espèce, il n'est pas nécessaire de définir l'étendue géographique du marché des petits projets de construction.

(61) Les marchés mentionnés ci-dessus ne sauraient, par conséquent, être considérés comme s'étendant au-delà du niveau national. L'enquête de la Commission montre également que la structure de l'offre, le niveau des prix et les autres conditions de concurrence ne varient pas significativement à l'intérieur d'un même pays.

(62) Dans la notification, Skanska a fait valoir que les marchés du béton prêt à l'emploi et des granulats étaient locaux étant donné l'importance des coûts de transport et, en ce qui concerne le béton prêt à l'emploi, le fait qu'une durée de transport supérieure à une heure nuit à la qualité. Dans des observations communiquées par la suite, Skanska est revenue sur son point de vue et a indiqué que ces marchés devaient malgré tout être appréciés au niveau national, car leurs segments locaux se chevauchent dans tout le pays. Skanska estime que les contraintes concurrentielles auxquelles doivent faire face les fournisseurs sur le plan local découlent de la concurrence qui s'exerce au sein d'un réseau national de segments s'imbriquant les uns dans les autres. Plusieurs tiers ont indiqué qu'ils considéraient que les marchés du béton prêt à l'emploi et des granulats étaient locaux ou régionaux, alors que d'autres ont présenté des arguments

([19]) Décision de la Commission du 30 novembre 1994 dans les affaires IV/33.126 et 33.322 — Ciment.

([20]) Les importations vers la Suède et la Finlande proviennent de l'ancien bloc des pays de l'Est, alors que Scancem exporte essentiellement vers les États-Unis et l'Afrique. Scancem importe du ciment blanc du Danemark. Les importations indépendantes en provenance d'autres États membres représentent moins de 1% des ventes en Suède.

similaires à ceux développés par Skanska dans un second temps, à savoir qu'il s'agit d'un marché national.

(63) Du point de vue économique, la zone de chalandise d'une usine produisant du béton prêt à l'emploi (ou d'un fournisseur de granulats) se limite normalement à la zone dans laquelle le transport peut être assuré en moins d'une heure (environ). Le client peut trouver, à une distance correspondante, un ou plusieurs fournisseurs, selon la localisation de chacun. Il est absolument impossible de déterminer exactement toutes les combinaisons et permutations possibles, qui dépendent de la densité et de la distribution de la clientèle et du réseau de fournisseurs. En outre, pour chaque acheteur de béton prêt à l'emploi ou de granulats, le choix du fournisseur pour chaque chantier dépendra à la fois de la localisation de l'un et de l'autre. Comme les acheteurs de ces produits sont pour la plupart des entreprises de construction ayant une zone d'activité relativement étendue (nationale dans la plupart des cas), l'identité et le nombre de fournisseurs économiquement envisageables seront différents pour chaque chantier.

(64) De plus, le degré de chevauchement entre les zones de chalandise des divers fournisseurs et la distribution géographique de la clientèle ne détermineront pas seulement le rapport de concurrence entre les usines de béton prêt à l'emploi géographiquement proches les unes des autres mais, par une réaction en chaîne, ils se répercuteront aussi, dans une certaine mesure, sur des fournisseurs plus éloignés. En outre, de nombreux paramètres de concurrence importants, comme la localisation des installations de production, le nombre et la qualité des produits proposés, l'offre de services (heures d'ouverture, etc.), la publicité, la promotion et, dans une certaine mesure, les prix et les rabais ne se décident pas au niveau local, mais au niveau régional ou national. Ces décisions sont généralement mises en œuvre à l'échelle du pays. Par conséquent, il convient d'intégrer des marchés qui, au niveau d'un chantier donné, peuvent apparaître comme tout à fait locaux.

(65) L'addition des chiffres de vente peut, en principe, s'effectuer à un nombre indéterminé de niveaux différents. Il n'existe pratiquement pas d'importations ou d'exportations de béton prêt à l'emploi ou de granulats, ce qui s'explique par le coût élevé du transport et, en ce qui concerne le béton prêt à l'emploi, par son caractère périssable. Le marché géographique le plus étendu est donc national.

(66) Skanska et Scancem (ainsi que leurs pricipaux concurrents) exploitent des usines à béton prêt à l'emploi et des installations de production de granulats réparties sur une vaste zone géographique. Bien que les informations disponibles semblent indiquer que les parts de marché des parties varient légèrement selon qu'elles sont mesurées à l'échelon national, régional ou local, il n'est pas nécessaire, en l'espèce, de statuer sur l'étendue exacte du marché géographique en cause, car l'appréciation de l'opération ne différerait pas sensiblement selon qu'elle est effectuée au niveau national, régional ou local.

(67) Vu les considérations qu précèdent, l'incidence de l'opération sur la concurrence peut être appréciée en fonction de la puissance des parties au niveau national, en tenant compte des informations relatives aux marchés du béton prêt à l'emploi et des granulats aux niveaux régional et local ([21]).

VI. COMPATIBILITÉ AVEC LE MARCHÉ COMMUN ET LE FONCTIONNEMENT DE L'ACCORD EEE

A. MATIÈRES PREMIÈRES

a) **Ciment**

i) *Aperçu général*

(68) Scancem produit du ciment en Suède, en Norvège et en Finlande. Dans ces pays, son activité dans ce secteur est structurée en trois entreprises nationales ([22]), qui sont regroupées en une seule entité commerciale (Cement Nordic). Celle-ci englobe les activités dans le secteur du ciment en Suède (trois usines), en Norvège (deux usines) et en Finlande (deux usines); en 1997 ([23]), son chiffre d'affaires total s'est élevé à 367,5 millions d'écus. Scancem International prend en charge, entre autres, toutes les activités internationales de production de ciment et d'exportation, à destination principalement de l'Afrique et des États-Unis; en 1997, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 439,2 millions d'écus. Enfin, la filiale Castle Cement produit du ciment au Royaume-Uni et a réalisé en 1997 un chiffre d'affaires de 225,3 millions d'écus, ce qui représente une part de marché d'environ [20-30 %] ([24]). Skanska ne produit pas de ciment mais, étant donné sa position de numéro un sur le marché suédois du béton et sur celui de la construction, elle est le plus gros acheteur de ce produit en Scandinavie.

(69) Les marchés suédois, norvégien et finlandais du ciment représentent individuellement un chiffre d'affaires annuel qui se situe entre 80 et 95 millions d'écus. Scancem détient, d'après ses propres chiffres et ceux fournis par des tiers, quelque [80-90 %]* du marché dans chacun de ces pays. Ces trois dernières années, les parts de marché sont restées stables […]*. Aucun autre producteur de ciment n'est présent dans ces pays et le seul concurrent est, avec une part de marché supérieure à 5 %, la société norvégienne Embra, qui importe du ciment de Lituanie.

(70) D'après la notification, les ventes totales de ciment ont augmenté de plus de 20 % en Norvège et en Finlande

([21]) Affaires IV/M.460 — Holdercim/Cedest et IV/M.1030 — Lafarge/Redland.

([22]) Avant que, comme indiqué ci-dessus, Euroc et Aker fusionnent en 1995 leurs activités dans le secteur du ciment, Euroc contrôlait ce secteur en Suède et en Finlande, Aker en Norvège, cependant que Scancem JV, une entreprise commune constituée entre les deux sociétés, était chargée du marché britannique et des autres activités internationales.

([23]) Tout au long de la procédure, les parties ont corrigé leurs données, notamment en ce qui concerne leur chiffre d'affaires. Sauf indication contraire, tous les chiffres figurant ci-dessous correspondent aux données transmises le plus récemment.

([24]) Certaines parties du présent texte ont été adaptées de manière à ne pas divulguer des informations confidentielles; ces parties ont été mises entre crochets et signalées par des astérisques.

entre 1995 et 1997, alors qu'elles ont diminué d'un peu moins de 20% en Suède. Malgré ces évolutions divergentes, Scancem a pu, dans ces trois pays, maintenir ses prix de vente à un niveau plus ou moins inchangé pendant toute la période […]*. Le taux d'utilisation des capacités de l'entreprise a progressé au cours de la période considérée de […]* en Norvège et de […]* en Finlande, mais il est tombé de […]* en Suède.

ii) *Structure de l'offre*

(71) Scancem est le seul producteur de ciment en Suède, où l'entreprise possède trois unités de production, toutes situées dans la partie méridionale du pays, à Slite, Degerhamn et Skövde; leur capacité de production totale atteint environ [< 2] millions de tonnes de clinker (respectivement [> 1, < 1 et < 1]* million de tonnes) ([25]). Les deux premières usines citées sont situées sur deux îles de la mer Baltique, Gotland et Öland.

(72) La part de coûts fixes est élevée dans la production de ciment. D'après les chiffres communiqués par Scancem, en 1997, cette part s'élevait (compte non tenu des frais d'amortissement et des charges financières) à […]* à Slite et à Degerhamn, contre […]* à Skövde. L'entreprise a donc fortement intérêt à faire tourner ses installations de production à un taux d'utilisation très élevé. En Suède, ce taux atteint généralement au moins […]*, sauf à l'usine de Skövde, où il a […]* au cours des trois dernières années et est actuellement […]*.

(73) En ce qui concerne la distribution, Scancem dispose au total de dix-huit terminaux (y compris ceux installés dans les trois unités de production), situés à proximité de la côte suédoise. En raison de la situation géographique des unités de production de Scancem, le ciment est livré aux terminaux par bateau (à l'exception de celui produit par l'usine de Skövde, qui est reliée par chemin de fer au terminal de Göteborg). En moyenne, la capacité maximale de chaque terminal est d'environ 15 000 tonnes. Le plus gros terminal est celui de Stockholm, avec une capacité maximale de 33 200 tonnes. Les parties ont indiqué des taux d'utilisation des capacités basés sur le volume le plus élevé chargé dans un terminal pendant une année; dans la plupart des terminaux, ce taux s'élèverait à […]*.

(74) Scancem vend [la majeure partie]* de son ciment en vrac, directement au client. D'ordinaire, les clients enlèvent le ciment directement au terminal et le transportent eux-mêmes par route ou chemin de fer. Le reste est vendu en sacs par l'intermédiaire de distributeurs, notamment des points de vente spécialisés en matériaux de construction et des magasins de bricolage. Par ailleurs, les services commerciaux de Scancem (au total quarante-cinq personnes affectées à la vente, au *marketing*, à la recherche et au développement et à l'assistance technique aux clients) sont centralisés à Stockholm, bien que des bureaux de vente soient également implantés à Göteborg et à Malmö.

(75) D'après les renseignements dont dispose la Commission, la société norvégienne Embra est la seule entreprise à vendre actuellement en Suède du ciment importé ([26]). Embra, qui appartient au groupe norvégien Selvaag, produit et distribue du ciment et des granulats légers dans les pays nordiques et les pays baltes, en Pologne et en Allemagne. Embra a pris pied sur le marché suédois en 1992 et importe du ciment par le biais d'une entreprise qui lui appartient en partie, AB Akmenes Cementas, située en Lituanie ([27]). D'après son rapport annuel, Embra a vendu 58 000 tonnes de ciment en Suède en 1997. L'entreprise exploite trois terminaux en Suède, deux sur la côte sud (Halmstad et Åhus) et un dans l'intérieur du pays (Västerås). Ces terminaux sont nettement plus petits que ceux exploités par Scancem. Embra a subi des pertes considérables.

(76) Scancem a par ailleurs conclu trois accords de coopération dans le secteur du ciment avec FLS Industries/Aalborg Portland (le seul producteur danois de ciment). Le premier concerne la fourniture de ciment pour le pont de l'Öresund reliant la Suède au Danemark. Le deuxième acccord […]*. Le dernier concerne la coopération sur un procédé original et breveté de réduction de la teneur en chrome du ciment.

iii) *Taille du marché et parts de marché*

(77) D'après les données communiquées par Skanska, le chiffre d'affaires annuel du marché du ciment en Suède avoisinait les 90 millions d'écus (1 315 000 tonnes) en 1997. Comme ces chiffres correspondent, d'une manière générale, à ceux présentés par d'autres entreprises, ils ont servi de base à la présente appréciation. Alors que les ventes de ciment ont augmenté en Norvège et en Finlande (de respectivement 22 et 24%) entre 1995 et 1997, elles ont reculé de 15% en Suède. Selon Skanska, la vente de ciment est étroitement liée au niveau de l'activité dans le secteur de la construction et à la part de béton entrant dans la composition des matériaux de construction. Dans sa notification, Skanska prévoit une légère progression (entre 3 et 5%) du marché du ciment en Suède au cours des prochaines années.

(78) D'après la notification, Scancem détient [80-90%]* du marché (en valeur et en volume), ce qu'a confirmé l'enquête réalisée par la Commission. Au cours des trois dernières années, cette part est restée relativement stable ([…]* en 1996 et […]* en 1995). Selon les chiffres pré-

([25]) Scancem estime que seule la capacité de production de clinker peut être calculée avec un degré de précision acceptable.

([26]) Dans leur notification, les parties ont soutenu que Nordic Industrial Cement (NIC) était un de leurs principaux concurrents en Suède. Toutefois, cette société a été acquise par Scancem en mars 1998, avant d'être mise en liquidation. Les parties ont également indiqué que Cem-Ox Import & Export AB construit actuellement un terminal de ciment à Oxelösund en Suède, mais elles n'ont pas pu vérifier si cette entreprise a effectivement commencé ses activités commerciales.

([27]) En 1997, Scancem […]*.

sentés par les parties, la part d'Embra se situe autour de […]* du marché total, soit moins d'un dixième de celle de Scancem. De même, si l'on compare les systèmes de distribution d'Embra et de Scancem, il apparaît clairement que la couverture géographique de Scancem est beaucoup plus complète. Au vu des données dont elle a connaissance, la Commission suppose que, pour le reste, le ciment vendu en Suède provient des importations limitées destinées à des chantiers précis ([28]).

(79) Dans sa réponse, Skanska a déclaré que, en moyenne, les prix des produits vendus en Suède (corrigés des effets de l'inflation) ont baissé de quelque […]* entre 1995 et 1997 et que, sur la même période, ses marges ont été ramenées de […]* ([29]).

(80) Toutefois, l'évolution des prix et des marges en question n'est significative aux fins de la présente appréciation que dans la mesure où elle est susceptible de fournir une indication sur l'existence ou non d'un pouvoir de marché. Le fait que l'entreprise, en réaction à une forte contraction du marché et au renforcement d'Embra sur ce marché, a baissé ses prix de […]* ne peut être considéré comme témoignant de l'absence d'un pouvoir de marché, comme le prouve l'analyse des activités de Scancem dans les trois pays scandinaves entre 1995 et 1997. Comme il a été indiqué ci-dessus, cette période a vu un recul important des ventes en Suède, alors qu'elles augmentaient de 22% en Finlande et de 24% en Norvège. Il importe également de noter que, pendant cette période, Embra, le seul concurrent notable de Scancem, était présente dans les trois pays.

(81) Les chiffres qui figurent dans la réponse de Skanska concernant les marges bénéficiaires réalisées dans chaque pays indiquent tout au plus ([30]) que celles de Scancem sont cycliques. Ainsi, les marges indiquées pour la Norvège et la Finlande font apparaître […]*. Par conséquent, on ne peut déduire des chiffres fournis par Skanska sur la diminution des marges bénéficiaires en Suède entre 1995 et 1997 que Scancem ne détient pas de pouvoir de marché. Ces chiffres tendent plutôt à indiquer que ces marges sont étroitement liées au taux d'utilisation des capacités de production, ce qui n'a rien d'étonnant dans le secteur du ciment, où les économies d'échelle jouent un rôle important. La conclusion s'impose donc, premièrement, que ni Embra ni aucun autre concurrent n'ont exercé de pression significative sur le niveau des marges bénéficiaires de Scancem dans les pays nordiques et, deuxièmement, que l'évolution de ces marges ne contredit pas la conclusion formulée ci-dessus quant au pouvoir de marché de Scancem dans les pays nordiques, y compris la Suède. Les parties n'ont avancé aucun argument prouvant que les marges bénéficiaires en Suède ne progresseront pas de nouveau une fois que le cycle conjoncturel s'inversera et que le taux d'utilisation des capacités augmentera.

(82) En conclusion, les faits montrent que, en dépit de l'évolution divergente des cycles conjoncturels, Scancem a pu maintenir ses marges bénéficiaires […]* dans chacun des trois pays nordiques. De plus, rien n'indique que des pressions concurrentielles, notamment de la part d'Embra, aient une incidence importante sur la politique de prix de Scancem ou sur ses marges bénéficiaires.

iv) *Barrières à l'entrée sur le marché*

(83) Dans la notification, le coût de l'installation d'une cimenterie est estimé à quelque 200 millions d'écus. Les parties en déduisent que toute concurrence potentielle ne peut venir que des importations. Les importations de ciment dépendent toutefois des investissements dans les terminaux et les silos de stockage et de la présence d'un système de distribution intégrée, jusqu'au niveau des expéditions. Généralement, un silo ne peut recevoir qu'un type de ciment à la fois et, d'après Scancem, le passage à un autre type de ciment peut prendre plusieurs jours. Par conséquent, pour optimiser l'utilisation des capacités, on utilise un silo par type de ciment. Au cours de l'enquête menée par la Commission, d'autres acteurs du marché ont indiqué que l'investissement de départ supporté par un importateur s'élève au minimum à environ 2 millions d'écus par silo de 6000 tonnes capable de traiter de manière rentable quelque 40000 à 60000 tonnes de ciment par an (ou deux silos de 3000 tonnes, coûtant chacun entre 1,2 et 1,7 million d'écus) ([31]).

(84) Skanska fait valoir que les coûts d'entrée sur le marché ne sont pas prohibitifs et que l'apparition de nouveaux concurrents est donc possible. Toutefois, il convient d'opposer aux chiffres susmentionnés concernant le coût de l'accès au marché le fait que la capacité moyenne des terminaux de Scancem est d'environ 15000 tonnes, et que, dans la plupart des cas, leur taux d'utilisation est de […]*. Par conséquent, même si l'argument de Skanska était recevable, il est peu probable que, le cas échéant, l'arrivée de nouveaux concurrents influence de manière significative le comportement de Scancem sur le marché.

(85) L'entrée d'Embra sur le marché suédois en 1992 illustre les difficultés que rencontre un importateur de ciment ainsi que l'importance restreinte d'une telle entrée par rapport à la position dominante de Scancem. Comme il a été indiqué ci-dessus, Embra a investi dans trois terminaux de distribution en Suède. L'enquête révèle que, pour parvenir à son niveau de ventes actuel, l'entreprise

([28]) Skanska a signalé que le consortium «Öresund Link» (auquel Skanska participe) a importé du ciment d'Espagne, dans le cadre de la construction du pont reliant la Suède au Danemark. Toutefois, étant donné que ces importations concernent des produits préfabriqués en béton, il n'y a pas *a priori* de raison pour qu'elles figurent dans les statistiques officielles en tant qu'importations de ciment.

([29]) Pour la Finlande, les marges bénéficiaires indiquées s'élevaient à […]* en 1995 et à […]* en 1997. Pour la Norvège, les chiffres correspondants sont de […]* et […]*.

([30]) L'entreprise n'a fourni aucune indication sur le mode de calcul utilisé.

([31]) Il est nécessaire d'ajouter à ces coûts de démarrage les frais liés à l'organisation du transport depuis la cimenterie jusqu'aux terminaux (Scancem possède trois navires construits à cet effet), les coûts liés à l'agrément du produit, le fonds de roulement, les frais de personnel, de *marketing*, etc.

a dû proposer des prix nettement inférieurs à ceux de Scancem, ce qui lui a occasionné des pertes importantes au cours de dernières années. En 1997, l'entreprise a enregistré pour son activité dans le secteur du ciment en Suède une perte de 2 720 000 SEK pour un chiffre d'affaires de 38 312 000 SEK. En outre, d'après son rapport annuel, cette stratégie n'a permis à l'entreprise d'accroître sa part de marché en Suède que d'un point de pourcentage entre 1995 en 1997.

(86) Comme il est expliqué ci-dessus, les marges bénéficiaires de Scancem n'ont pas été sensiblement affectées par les efforts accomplis par Embra pour accroître sa part de marché, bien que cette entreprise ait mis en œuvre une stratégie fondée sur des investissements substantiels et des prix moins élevés. Cette conclusion concorde avec le résultat de l'enquête, qui montre que, pour de nombreux clients, Embra ne peut remplacer Scancem, mais seulement constituer une source d'approvisionnement complémentaire. Par conséquent, il est peu probable non seulement que de nouveaux concurrents s'introduisent sur le marché dans un avenir proche mais aussi, si une telle entrée devait avoir lieu, qu'elle ait pour effet de restreindre sensiblement le pouvoir de marché de Scancem.

(87) En conséquence, les parts de marché très élevées et très stables de Scancem, ainsi que sa capacité de production installée, deux fois plus importante que la consommation annuelle de ciment, constituent probablement le principal obstacle à l'entrée sur le marché. De plus, étant donné la forte proportion des coûts fixes dans la production de ciment, Scancem a tout intérêt à défendre sa position actuelle sur un marché dont les perspectives de croissance à court terme ne sont que modérées. Par conséquent, il faut en conclure que rien ne permet d'escompter dans un avenir proche l'entrée probable de nouveaux concurrents sur le marché à une échelle suffisante pour neutraliser le pouvoir de marché de Scancem.

v) *Absence de puissance d'achat*

(88) Pour le ciment, Scancem a environ [100-200]* clients, dont [< 100]* achètent 300 tonnes par an ou plus. Les principaux clients sont Skanska, Swerock, NCC, Färdig Betong et Strängbetong. Ces entreprises sont toutes présentes sur un ou plusieurs marchés de matériaux de construction et sont représentées quasiment partout en Suède. Toutefois, hormis Skanska, aucune d'entre elles n'entretient de relations verticales avec un fournisseur de ciment.

(89) À l'heure actuelle, Skanska est le plus gros client individuel de Scansem et le volume de ses achats dépasse ce que Scancem utilise pour ses propres activités dans le secteur des matériaux de construction. D'après les chiffres de 1997 présentés par Scancem, Skanska et Swerock absorbent chacune […]* des ventes de Scancem au niveau national, ce qui correspond à […]* des ventes totales (y compris les exportations) de la branche suédoise de Scancem. NCC est le troisième client et absorbe moins de […]*. des ventes intérieures de Scancem, ce qui correspond à moins de […]* du total de ses ventes. Les clients restants, dont Färdig Betong et Strängbetong, représentent tous nettement moins de […]* des ventes de Scancem sur le plan national et moins de […]* de ses ventes totales. Tous les clients de Scancem ont en commun de couvrir une part très importante de leurs besoins en ciment auprès de Scancem (jusqu'à 100 %) ([32]). Chaque client est donc beaucoup plus dépendant de Scancem que celle-ci l'est de lui. Par conséquent, la plupart de ces clients sont, selon leurs achats, totalement ou presque totalement dépourvus de puissance d'achat.

(90) L'enquête de la Commission montre que les clients de Scancem n'ont, dans leur grande majorité, qu'un seul fournisseur pour le ciment, à savoir Scancem. De nombreux clients ont indiqué qu'Embra ne pouvait se substituer à Scancem. Le nombre relativement limité de clients qui achètent également du ciment à Embra estiment que ces approvisionnements complètent les livraisons déjà assurées par Scancem. C'est pourquoi la majorité des clients considèrent qu'il n'existe pas d'autres sources d'approvisionnement viables pour le ciment en Suède.

(91) Dans ce contexte, on peut également observer que les contrats conclus par Scancem avec les clients achetant plus de 300 tonnes par an sont négociés sur une base individuelle, habituellement pour un à trois ans, et englobent aussi fréquemment des projets de recherche et de développement communs dans le domaine du ciment. Par conséquent, ces clients sont totalement dépendants de Scancem, non seulement du fait de l'absence de solutions de remplacement viables, mais aussi parce qu'ils sont liés par les contrats passés avec ce fournisseur.

(92) En conclusion, les données disponibles montrent que même les plus gros clients ne sont pas capables de peser réellement sur le comportement de Scancem sur le marché.

vi) *Conclusion*

(93) Telles qu'elles sont indiquées, les parts de marché de Scancem donnent elles-mêmes lieu à une forte présomption d'exercice d'une position dominante ([33]). La capacité apparente de cette entreprise de maintenir, nonobstant l'évolution du marché, le niveau de ses prix de vente et de ses marges bénéficiaires, même pendant une période où, comme il est mentionné ci-dessus, les ventes globales de ciment en Suède diminuaient d'environ 15 %, renforce cette présomption.

([32]) Dans sa réponse, Skanska a cité des cas où, avant la création de Scancem en 1995, elle a demandé à d'autres producteurs ou négociants européens de ciment de lui communiquer leurs prix. Toutefois, comme aucun de ces contacts ne semble avoir débouché sur des achats de ciment auprès de ces fournisseurs, il est difficile de comprendre l'intérêt que ces éléments présentent, du point de vue de Skanska, pour la présente appréciation.

([33]) Il convient de noter que, dans un jugement du 19 mars 1998, le tribunal de la ville de Stockholm (Stockholms Tingsrätt) a déclaré que Scancem détenait une position dominante sur le marché du ciment en Scandinavie (affaire T 8-1002-97, p. 17).

vii) *Renforcement d'une position dominante sur le marché suédois du ciment*

(94) L'opération notifiée aura des effets d'intégration verticale entre le ciment, d'une part, et le béton et les autres matériaux de construction à base minérale, d'autre part. Cela tient au fait que le ciment constitue (conjointement avec les granulats) la principale matière première pour la fabrication de ces matériaux. Les effets de l'opération en aval sur le béton et les produits connexes seront examinés ci-après.

(95) Comme il est indiqué ci-dessus, Scancem occupait, avant l'opération notifiée, une position dominante sur le marché suédois du ciment avec une part de marché de [80—90 %]* Il n'existe aucun autre producteur de ciment et les ventes restantes sont constituées d'importations en provenance de pays extérieurs à l'EEE. L'opération notifiée pourrait priver encore davantage les importateurs de possibilités de vendre du ciment en Suède.

(96) Le secteur du béton absorbe entre 80 et 90 % de la totalité des ventes de ciment. À l'issue de l'opération, Skanska sera, de loin, le premier producteur des différents types de béton et il est probable qu'elle n'aura aucun intérêt à acheter du ciment à des concurrents de Scancem. Par conséquent, les importateurs de ciment se verront effectivement interdire l'accès à ce segment du marché.

(97) De plus, les autres producteurs de béton seront eux aussi moins enclins à acheter du ciment importé. En effet, à la suite de l'opération, ces producteurs dépendront beaucoup plus de Skanska qu'ils ne dépendaient auparavant de Scancem. Une fois l'opération réalisée, à cette dépendance résultant de la position dominante de Scancem dans le secteur du ciment pourra s'ajouter celle issue de la puissance exercée par les deux entreprises parties à l'opération dans les secteurs du béton et des granulats (ces derniers constituant l'autre matière première principale pour la production du béton).

(98) De surcroît, le fait que Skanska soit la première entreprise de construction en Suède et qu'elle exerce aussi des activités importantes dans ce secteur en Norvège et en Finlande signifie que la plupart des producteurs de béton compteront Skanska parmi leurs principaux clients. Les autres producteurs de béton sont des entreprises beaucoup plus petites que Skanska (en termes de puissance financière). Aucune d'entre elles n'est intégrée verticalement en amont (production de ciment) et la plupart ne sont pas intégrées verticalement en aval (marché de la construction).

(99) Au vu des considérations qui précèdent, Skanska serait en mesure de mettre en œuvre un certain nombre de stratégies pour inciter ceux qui s'approvisionnent en ciment auprès de Scancem à adopter un comportement loyal à son égard. En effet, si Skanska devait juger le comportement d'un client donné incompatible avec ses propres intérêts, elle pourrait rendre les conditions de fourniture du ciment moins favorables, axer ses activités concurrentielles sur les marchés du béton de l'entreprise en question et/ou réduire ou menacer de réduire ses achats à cette société. Scancem ne disposait pas auparavant de cette panoplie de mesures possibles.

(100) À cet égard, il convient également de signaler que l'opération aurait pour autre conséquence négative de créer un nouveau lien entre Scancem et FLS Industries/Aalborg Portland (qui détient le monopole de la production de ciment au Danemark), par le biais de AB Sydsten, qui est pour l'heure une entreprise commune détenue à parts égales par FLS et Skanska. Sydsten est un important producteur de béton prêt à l'emploi situé dans le sud de la Suède et, sans l'opération notifiée, elle aurait pu fournir à FLS Industries un moyen de s'introduire sur le marché suédois.

(101) Au vu de ce qui précède, la Commission considère que, à l'issue de l'opération, Skanska sera encore mieux placée que Scancem pour fermer les marchés à la concurrence du ciment importé et que les relations verticales créées par la concentration entraîneront le renforcement d'une position dominante sur le marché suédois du ciment.

viii) *Norvège et Finlande*

(102) En ce qui concerne la structure et la taille du marché, la situation en Norvège et en Finlande ressemble très fortement à celle décrite ci-dessus pour la Suède. La part de marché de Scancem se situe entre [80-90 %]* et Embra est le seul concurrent à détenir plus de 5 % du marché. En outre, les barrières à l'entrée sont comparables à celle décrites plus haut et la position des clients vis-à-vis de Scancem est aussi faible, aucun d'entre eux n'absorbant plus de […]* des ventes de Scancem sur le marché national.

(103) D'après la notification, Scancem serait le seul fabricant de béton et d'autres matériaux de construction en Norvège et en Finlande ([34]). Toutefois, après avoir reçu la communication faite en application de l'article 18, Skanska a reconnu que sa filiale finlandaise, Tetra OY, produisait du béton prêt à l'emploi et des produits préfabriqués en béton. De surcroît, Skanska est devenue récemment, par le biais de l'acquisition de Polar OY, la première entreprise de construction de bâtiments du pays ([35]). Les effets verticaux découlant de la position occupée par Skanska sur le marché de la construction seraient donc, en Finlande tout au moins, identiques à ceux décrits di-dessus au sujet de la Suède.

(104) En conclusion, les renseignements disponibles amènent à considérer que Scancem détient aussi une position dominante sur les marchés finlandais et norvégien du ciment. Toutefois, aux fins de la présente appréciation, la question de savoir si l'opération notifiée renforcera cette position dominante peut rester ouverte, car elle n'affecte pas sensiblement l'appréciation de ladite opération.

ix) *Conclusion générale concernant le ciment*

(105) Au vu de ce qui précède, la Commission est arrivée à la conclusoin que Scancem occupait, avant l'opération

([34]) D'après les renseignements obtenus, Scancem détient en Finlande [50–60 %]* du marché du béton prêt à l'emploi et [20–30 %]* environ de celui des produits préfabriqués en béton.

([35]) Communiqué de presse de Skanska du 3 août 1998.

notifiée, une position dominante sur le marché du ciment en Suède, en Norvège et en Finlande, et que cette opération aura pour effet de renforcer cette position, en Suède tout au moins.

b) **Granulats**

i) *Structure de l'offre*

(106) D'après Skanska, le marché des granulats a diminué de près de moitié en volume depuis 1990. Cette évolution reflète le ralentissement de l'activité dans le secteur de la construction en Suède pendant cette période ainsi que le début d'un cycle de récession. En conséquence, le marché se caractérise actuellement par des surcapacités considérables et de nombreuses carrières ont d'importants gisements inexploités. Ainsi qu'il a été précisé ci-dessus, la moitié environ des carrières suédoises sont aujourd'hui exploitées. Cela se reflète aussi dans le taux relativement faible d'utilisation des capacités de Skanska et de Scancem, dont les installations ne fonctionnent qu'à environ […]* de leur capacité maximale. En outre, les principaux concurrents disposent apparemment aussi de capacités excédentaires relativement importantes.

(107) Skanska possède quarante unités de production (dont trois dans lesquelles elle ne détient qu'une participation) de granulats en Suède, contre sept pour Scancem. Skanska a une couverture géographique très étendue, tandis que les installations de Scancem sont plutôt concentrées sur la côte est du pays. Au niveau régional, Skanska est présente dans dix-neuf des vingt et un départements (*län*) alors que Scancem limite ses activités à huit d'entre eux, bien que ceux-ci représentent plus de la moitié des ventes totales de granulats en Suède. Les activités des deux entreprises se chevauchent dans six des vingt et un comtés.

(108) Sur le marché suédois, les principaux concurrents des parties sont Ballast/NCC, Swerock et la régie nationale des routes (Vägverket). Par ailleurs, de nombreux petits concurrents sont implantés localement.

(109) En ce qui concerne Skanska, il faut signaler que six de ses usines de granulats sont exploitées sous la forme d'entreprises communes avec différents partenaires: Jordbrokrossen (JM Bygg 50%), Olundakrossen (Uppsala kommun 50%), Krossbolaget (Swerock 35%), Härryda Kross (Fraktkedjan 50%), et Sydsten (FLS Industries 50%), qui détient la moitié des parts de Forserumsten HB. De plus, Skanska, Sabema (qui appartient à Scancem) et Färdig Betong possèdent chacune un tiers de Strömstadbetong & Co KB, qui fabrique et vend du béton prêt à l'emploi et des granulats. Enfin, Scancem fait partie d'une entreprise commune conjointement avec NCC (15%) et Färdig Betong (40%) ([36]).

ii) *Taille du marché et parts de marché*

(110) L'institut suédois de géologie (Sveriges Geologiska Undersökning) élabore chaque année un rapport sur les quantités produites en Suède dans les différents départements (*län*) et collectivités locales (*kommun*). Les statistiques sont établies à partir de renseignements collectés par les instances administratives du pays sur les opérations d'extraction et de concassage en Suède. D'après ces calculs, la valeur totale du marché suédois des granulats est estimée dans la notification à quelque 326 à 370 millions d'écus. Skanska, Scancem et d'autres gros producteurs de granulats ont présenté leurs propres estimations, en volume et en valeur, du marché suédois des granulats. Les chiffres les plus récents fournis par Skanska font état, pour 1997, de ventes s'élevant à 62 629 000 tonnes, ce qui équivaut environ à 366 millions d'écus. Ces chiffres correspondent généralement à ceux communiqués par les autres entreprises et ont donc été utilisés dans les estimations suivantes. D'après les chiffres figurant dans la notification, le marché total des granulats a diminué de près d'un tiers entre 1995 et 1997, tandis que les parts de marché des parties ont légèrement progressé ou cours de la même période.

(111) D'après les données les plus récentes fournies par les parties, Skanska et Scancem détiennent respectivement des parts de marché d'environ [10-20%]* et [<10%]* au niveau national, ce qui représente une part cumulée de quelque [20-30%]* ([37]). Le deuxième fournisseur de granulats est Ballast/NCC, dont la position sur le marché est légèrement inférieure à celle de l'entité issue de l'opération, tandis que Swerock et Vägverket n'atteignent pas même la moitié de sa taille. Un grand nombre de petits fournisseurs locaux se partagent le reste du marché.

(112) La position cumulée des parties serait cependant beaucoup plus forte dans certaines zones si les parts de marché étaient calculées sur un plan plus régional ou local. Un concurrent a fourni une ventilation du marché suédois en cinq régions de taille similaire. Il estime ainsi que la part de marché cumulée de Skanska et de Scancem se situerait entre 35 et 40% dans la région de Stockholm et entre 30 et 35% dans l'ouest du pays. Dans ces régions, l'entité résultant de l'opération serait la première entreprise du marché. Si les parts de marché étaient calculées à un niveau encore plus local, les chiffres fournis par Skanska et Scancem donneraient une part de marché cumulée, en valeur, supérieure à 40% à Stockholm et à 25% dans deux comtés (Västra Götaland et Gävleborg).

(113) D'après les données communiquées par les parties, Skanska et Scancem ont vu leur part de marché augmenter légèrement au niveau national au cours des trois dernières années, malgré la contraction générale du mar-

([36]) Il convient de noter que, conformément à une décision prise par l'autorité suédoise de la concurrence (Dnr. 292/97 — NCC/Siab), NCC/Siab se retirera de cette entreprise commune.

([37]) Afin d'apprécier la véritable force concurrentielle des parties, ces chiffres comprennent le chiffre d'affaires total de Sydsten AB, dont Skanska détient le contrôle en commun. Skanska n'avait inclus à l'origine que la part qu'elle possède dans cette entreprise (c'est-à-dire 50% du chiffre d'affaires de Skanska eu égard au fait que Skanska détient 50% des actions de cette société). Toutefois, dès lors que le critère du contrôle est rempli, il y a lieu de considérer que Skanska exerce une influence déterminante sur l'ensemble de la production de la société en question.

ché des granulats. De plus, il convient de noter que, selon les chiffres communiqués par Skanska, ses prix de vente […]* ([38]). Il faut remarquer que Skanska a enregistré un léger recul de ses parts de marché en 1997.

iii) *Conclusion*

(114) Bien que la part cumulée de Skanska/Scancem ne dépasse guère [20-30 %]*, l'entité combinée serait néanmoins numéro un du marché au niveau national et elle détiendrait des parts importantes sur certains marchés locaux. Skanska a fait valoir que Skanska/Scancem serait confrontée à une concurrence non négligeable exercée par des concurrents locaux qui, s'ils ne détiennent pas une part substantielle du marché dans son ensemble, peuvent néanmoins être fortement implantés au niveau local. Si la Commission admet l'existence d'un grand nombre de concurrents locaux, il ne faut pas oublier que le marché des granulats semble actuellement évoluer vers un changement dans les proportions de gravier et de cailloux utilisées, ce qui pourrait affaiblir la position concurrentielle des petits producteurs.

(115) Comme cela a été mentionné ci-dessus, le gouvernement suédois a adopté une législation instaurant une taxe destinée à limiter l'utilisation du gravier et, partant, à encourager l'emploi de cailloux. Étant donné que la production de cailloux nécessite des investissements beaucoup plus onéreux que celle du gravier ([39]), cette mesure avantagera les gros fournisseurs dotés d'une solide assise financière, tels que Skanska/Scancem ([40]). Toutefois, comme un certain nombre de petits fournisseurs de granulats disposent actuellement d'importantes surcapacités dans les usines de concassage, les grandes sociétés ne seront favorisées que si leurs concurrents plus petits sont contraints d'investir dans de nouvelles capacités de concassage.

(116) Dans sa réponse, Skanska déclare que les producteurs de granulats sont soumis à la concurrence des granulats «de chantier» (provenant de l'activité de construction elle-même), qui peuvent soit être utilisés sur place par l'entrepreneur pour ses propres travaux de construction, soit, plus rarement, être mis sur le marché. De même, Skanska estime qu'à l'avenir les granulats recyclés exerceront une forte pression concurrentielle. Elle n'a cependant pas été en mesure de quantifier l'importance potentielle de ces produits et il est donc difficile d'évaluer l'incidence qu'ils pourront avoir sur le marché. Il convient en outre de relever que parmi les entreprises qui ont répondu à l'enquête de la Commission, aucune n'a accordé d'importance à ces produits.

(117) Les tiers ont pour la plupart estimé la part de marché cumulée de Skanska/Scancem à un niveau à peu près identique à celui indiqué ci-dessus et ont également confirmé que l'entité serait *leader* sur le marché. Toutefois, l'enquête de la Commission n'a pas permis d'établir que l'opération notifiée créerait ou renforcerait une position dominante en faveur de Skanska/Scancem sur le marché suédois des granulats (qu'il soit évalué au niveau national, régional, ou local). Néanmoins, il ne faut pas perdre de vue que les granulats constituent, avec le ciment, les principales matières premières utilisées dans la fabrication de nombreux produits en béton, secteur où l'opération permettra aux parties d'accroître sensiblement leur part de marché cumulée. Par conséquent, les activités des parties sur le marché des granulats contribuent à démontrer leur puissance globale et la solidité de leur position en tant que producteur verticalement intégré et étayent les conclusions auxquelles la présente appréciation aboutit en ce qui concerne les effets de l'opération notifiée sur les marchés du ciment et du béton.

B. MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

a) **Béton—Aperçu général**

(118) Le tableau visé ci-dessous présente les parts de marché que détiennent Skanska et Scancem (chiffres de 1997, calculés en valeur) dans le secteur du béton en Suède.

	Skanska	Scancem	Total
Prêt à l'emploi (niveau naitonal)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Béton sec (totalité)	[< 10 %]*	[50-60 %]*	[50-60 %]*
Préfabriqué (totalité)	[20-30 %]*	[10-20 %]*	[40-50 %]*
Préfabriqué («produits pour la construction de bâtiments»)	[20-30 %]*	[20-30 %]*	[40-50 %]*
Préfabriqué («produits enterrés et de surface»)	[20-30 %]*	[< 10 %]*	[20-30 %]*

([38]) Scancem n'a pas été en mesure de communiquer des renseignements sur ses prix pour 1995/1996.

([39]) Selon les renseignements fournis par Skanska, le coût d'une usine de concassage appropriée peut atteindre un million d'écus, tandis qu'il avoisine 0,3 million d'écus pour une unité de production de gravier.

([40]) Affaire Dnr. 292/97 — NCC/Siab du 22 juillet 1997.

b) **Béton prêt à l'emploi**

i) *Structure de l'offre*

(119) D'après les statistiques fournies par l'association suédoise des producteurs de béton prêt à l'emploi («Svenska Fabriksbetongföreningen»), ce secteur connaît, depuis 1989, une forte tendance à la concentration. Le nombre de producteurs de béton prêt à l'emploi en Suède a diminué de 87 à 39 au cours de cette période, soit une réduction de 55 %. Selon ces mêmes statistiques, le nombre d'usines de béton prêt à l'emploi n'a cependant diminué que de 6 % au cours de la même période.

(120) Parmi ces trente-neuf producteurs de béton prêt à l'emploi, seules cinq entreprises réalisent des ventes d'un volume supérieur à 100 000 mètres cubes par an (environ 5 % du volume total). La grande majorité des autres vendent moins de 10 000 mètres cubes par an (< 1 % du volume total).

(121) Skanska et Scancem ont toutes deux investi dans des capacités de production de béton prêt à l'emploi très importantes (ensemble, elles sont capables de produire près du triple du volume total vendu en Suède en 1997). Leur taux d'utilisation des capacités est donc faible. Bien que les chiffres varient, tant dans le temps qu'au niveau géographique, pour Skanska le taux est en général de l'ordre de […]* ou moins. D'un autre côté, le taux d'utilisation des capacités nécessaire pour permettre à cette entreprise d'atteindre le seuil de rentabilité n'est que de […]* environ. Les chiffres fournis par Skanska indiquent que l'entreprise exploite toutes ses unités de production au niveau du seuil de rentabilité ou au-dessus. Scancem a communiqué des chiffres analogues sur l'utilisation de ses capacités et ses seuils de rentabilité. Les principaux concurrents semblent également disposer de capacités de production excédentaires considérables, qui sont cependant moins importantes que celles de Skanska et Scancem. Toutefois, au sein de ce groupe d'entreprises, certaines unités de production au moins fonctionnent actuellement à un niveau inférieur au seuil de rentabilité.

(122) Skanska et Scancem exploitent respectivement trente-neuf et vingt usines de béton prêt à l'emploi en Suède. D'un point de vue géographique, l'une et l'autre ont une bonne couverture du marché suédois. Au niveau local, Skanska est présente dans treize des vingt et un comtés, couverture qui correspond à [70-80 %]* du marché suédois du béton prêt à l'emploi en Suède. Scancem est présente dans sept comtés. Toutefois, étant donné que Scancem est particulièrement puissante dans les régions situées autour des trois plus grandes villes du pays (Stockholm, Göteborg et Malmö), la zone d'activité de Scancem couvre [50-60 %]* du marché. Les activités des deux entreprises se chevauchent dans toutes les régions.

(123) Les trois autres principaux producteurs de béton prêt à l'emploi en Suède sont NCC, Färdig Betong et Swerock. Au niveau national, ces trois entreprises vendent toutes nettement moins que Skanska et Scancem. NCC, la deuxième entreprise de construction en Suède, est une société de matériaux de construction verticalement intégrée, qui n'a cependant aucun lien structurel avec un producteur de ciment. Färdig Betong est une entreprise familiale qui a pour seule activité la production de béton prêt à l'emploi et de granulats. Swerock est également une société spécialisée dans les matériaux de construction. On ignore actuellement comment le capital de Swerock sera réparti à l'avenir, étant donné que l'un de ses deux propriétaires précédents s'est engagé, vis-à-vis de l'autorité suédoise de la concurrence, à céder sa participation dans la société ([41]).

(124) Sur les trente-neuf usines de béton prêt à l'emploi de Skanska, huit sont exploitées par deux entreprises communes, Sydsten AB (détenue pour moitié chacune par Skanska et FLS Industries), et Strömstadsbetong (détenue à hauteur d'un tiers chacune par Skanska, Scancem et Färdig Betong). De plus, Skanska a conclu avec Färdig Betong un accord à long terme qui prévoit que cette dernière fournira du béton prêt à l'emploi à Skanska dans les régions où celle-ci ne possède pas d'unité de production. Scancem a créé avec Swerock une entreprise commune pour la production et la vente de béton prêt à l'emploi (Essbetong KB). Les autres principaux producteurs de béton prêt à l'emploi ont également constitué entre eux plusieurs entreprises communes.

ii) *Taille du marché et parts de marché*

(125) L'association suédoise des producteurs de béton prêt à l'emploi établit des statistiques annuelles sur les volumes des ventes en Suède. Ces chiffres indiquent une forte réduction en volume du marché suédois depuis 1989. En fait, les statistiques font apparaître une baisse du volume total des ventes de béton prêt à l'emploi de plus de 50 % au cours de la période considérée, malgré une progression d'environ 10 % entre 1996 et 1997. Selon la notification, la raison en est que le marché du béton prêt à l'emploi est arrivé à maturité et que son évolution suit de près celle du marché de la construction, qui a connu un déclin similaire au cours de cette période.

(126) Les statistiques susmentionnées ne sont cependant disponibles qu'au niveau national et elles n'indiquent pas la valeur du marché. Toutefois, Skanska, Scancem et les trois autres plus grands fournisseurs de béton prêt à l'emploi ont soumis leurs propres estimations de la dimension totale, en volume et en valeur, du marché suédois. Les données les plus récentes fournies par Skanska chiffrent le volume total du marché en 1997 à 1 827 000 mètres cubes et sa valeur à environ 150 millions d'écus. Ces chiffres concordent, d'une manière générale, avec ceux fournis par les autres sociétés et ils ont par conséquent été utilisés dans les calculs effectués ci-après ([42]).

([41]) Affaire Dnr. 292/97 — NCC/Siab du 22 juillet 1997.

([42]) Les estimations locales faites par les cinq sociétés sont plus variables (par exemple, l'estimation faite par Skanska concernant Stockholm est inférieure de plus de […]* à celle de Scancem en volume et de plus de […]* en valeur. Toutefois, comme la position relative des différents fournisseurs de béton prêt à l'emploi reste inchangée quels que soient les chiffres utilisés, ceux fournis par Skanska ont été utilisés ci-après.

(127) Comme il est indiqué plus haut, Skanska et Scancem détiennent respectivement des parts du marché national d'environ [20-30%]* et [20-30%]* dans le domaine du béton prêt à l'emploi ([43]). Leur part de marché cumulée ([40-50%])* est par conséquent supérieure d'environ 50% à celle du concurrent qui vient en deuxième position (Swerock) et plusieurs fois supérieure à celles des deux concurrents suivants (NCC et Färdig Betong).

(128) La position combinée de Skanska et Scancem apparaît encore plus forte si on mesure les parts de marché au niveau régional ou local. L'un des concurrents a fourni une ventilation du marché suédois en cinq régions de taille comparable. Selon ce concurrent, les parts de marché combinées de Skanska et Scancem seraient inférieures à 20% dans l'est de la Suède, elles seraient de 25-30% dans l'ouest, de 35-40% dans le sud et le nord et de plus de 50% dans le région de Stockholm. Toujours selon ce concurrent, Skanska et Scancem réunies seraient, de loin, le plus grand fournisseur de béton prêt à l'emploi dans toutes les régions sauf l'est de la Suède (où elles viendraient en deuxième position).

(129) Si les parts de marché sont mesurées à un échelon encore plus local, les chiffres fournis par Skanska et Scancem indiquent que la part de marché (en valeur) de l'entité issue de la concentration serait supérieure à 50% dans cinq comtés (Stockholm, Halland, Gävleborg, Skåne et Norrbotten), qu'elle se situerait entre 40 et 50% dans quatre comtés (Jönköping, Västra Götaland, Uppland et Kopparberg) et que dans trois autres elle oscillerait entre 20 et 40%. Les régions où l'entité issue de l'opération obtiendrait des parts de marché supérieures à 50% correspondent à environ 43% du marché suédois. La société détiendrait une part de plus 40% dans des régions représentant 65% de la Suède.

(130) Comme le béton prêt à l'emploi est normalement vendu aux entreprises de construction projet par projet, on s'attendrait en principe à une certaine volatilité des parts de marché, en particulier au niveau local. Néanmoins, les chiffres fournis par Skanska et Scancem indiquent que les parts de marché cumulées des deux sociétés sont restées relativement stables entre 1996 et 1997. Ainsi, à l'échelon national, les parts de marché respectives des sociétés en 1996 étaient de [20-30%]* et [10-20%]* ([44]). De même, au niveau local, leurs parts de marché cumulées en valeur dépassaient 50% dans quatre comtés (Stockholm, Gävleborg, Skåne et Norrbotten). En outre, dans cinq comtés, leurs parts de marché cumulées variaient entre 40 et 50% (Jönköping, Halland, Västra Götaland, Uppland et Västernorrland). Enfin, comme en 1997, leurs parts de marchés cumulées se situaient entre 20 et 40% dans trois autres comtés.

(131) Il convient également de noter que, selon les chiffres présentés par Scancem, son prix de vente moyen (en écus par mètre cube) […]* entre 1995 et 1997 et cette […]* a eu lieu […]* du volume total des ventes au cours de la même période. De même, la marge bénéficiaire de Scancem ([45]) […]* en 1995 à […]* en 1997. Dans sa réponse, Skanska a indiqué que ces […]* des prix pouvaient être liées à l'inflation et à des variations de la structure de la gamme de produits et/ou de la clientèle et que les chiffres indiqués pour les marges bénéficiaires n'étaient pas fiables, car ils se fondaient sur des informations contenues dans le rapport annuel de Scancem. Skanska n'a cependant pas démontré que les conclusions tirées des chiffres qu'elle avait fournis précédemment n'étaient pas correctes et elle n'a pas fourni de nouveaux chiffres censés servir de base à ces calculs. Invoquer, comme elle le fait, l'influence théorique des facteurs de distorsion n'est donc pas d'une grande utilité pratique aux fins de l'appréciation de la présente affaire.

iii) *Effets verticaux*

(132) Pour le producteur de béton prêt à l'emploi, le ciment et les granulats représentent les coûts les plus importants. Comme il est indiqué plus haut, Scancem occupe une position dominante en Suède sur le marché du ciment. Selon les chiffres présentés par Skanska, le ciment représente une part de [20-30%]* de ses coûts totaux pour la production de béton prêt à l'emploi. Les chiffres fournis par Scancem indiquent que le ciment représente une proportion plus faible de ses coûts de production totaux pour la majeure partie de sa production ([46]).

(133) Par comparaison, les chiffres présentés par les principaux concurrents indiquent que le ciment représente entre 35 et 40% de leurs coûts totaux.

(134) Bien que l'on ne puisse exclure la possibilité que cette comparaison des coûts soit influencée par des facteurs extérieurs, tels que les frais financiers, etc., les chiffres indiqués mettent en évidence l'importance du prix du ciment pour la rentabilité et la compétitivité d'un producteur de béton prêt à l'emploi. À cet égard, il convient de noter que la possibilité d'acheter du ciment à des importateurs (en l'occurrence Embra) ne semble pas avoir amélioré la situation en matière de coûts des concurrents de Skanska sur le marché du béton prêt à l'emploi. La conclusion s'impose donc qu'étant donné la position dominante exercée par Scancem sur le marché du ciment, Skanska/Scancem ont largement la possibilité d'augmenter les coûts supportés par leurs concurrents sur le marché du béton prêt à l'emploi.

([43]) Pour apprécier la véritable force concurrentielle des parties, ces chiffres comprennent le chiffre d'affaires total de Sydsten AB et Strömstadsbetong AB, dont Skanska détient le contrôle en commun, et de Essbetong KB, dont Scancem détient le contrôle en commun. Skanska n'avait inclus à l'origine que la part détenue par les parties dans ces entreprises (par exemple 50% du chiffre d'affaires de Sydsten, eu égard au fait que Skanska détient 50% des actions de cette société). Toutefois, dès lors que le critère du contrôle est rempli, il y a lieu de considérer que les parties exercent une influence déterminante sur l'ensemble de la production de la société en question.

([44]) Skanska n'a pas pu fournir de chiffres comparables pour 1995.

([45]) Résultat d'exploitation après déduction des charges financières rapporté au chiffre d'affaires.

([46]) Ni Skanska ni Scancem n'ont expliqué les raisons des variations locales indiquées.

(135) En sa qualité de plus grande entreprise de construction de Suède, Skanska figure aussi parmi les plus gros clients de ses concurrents sur le marché du béton prêt à l'emploi. En 1997, Skanska a acheté à NCC des produits pour un montant total représentant plus de [50-60 %]* du chiffre d'affaires de cette entreprise sur ce marché. De même, les commandes passées par Skanska à Färdig Betong et Swerock ont représenté [10-20 %]* du chiffre d'affaires réalisé par ces sociétés dans le secteur du béton prêt à l'emploi. Si les pourcentages sont plus faibles dans le cas de Färdig Betong et Swerock, il convient de rappeler que ces sociétés sont relativement petites et que leur domaine d'activité se limite à la production de matériaux de construction.

iv) *Contestabilité*

Concurrence effective

(136) À la suite de la concentration, les principaux concurrents de Skanska et Scancem détiendraient des parts de marché largement inférieures à la part de marché cumulée des parties, que ce soit au niveau national, régional ou local. Néanmoins, Skanska a déclaré, dans sa réponse, que Färdig Betong, NCC et Swerock seraient en mesure de peser sur son comportement sur le marché après la concentration et que ses liens avec les deux premières étaient limités sur le plan économique.

(137) Cependant, l'intégration verticale découlant de l'opération de concentration aurait pour conséquence que Skanska, en tant que numéro un sur le marché, deviendrait à la fois le premier fournisseur de leur principale matière première, le ciment, et un client très important de tous les producteurs de béton prêt à l'emploi. Skanska pourrait ainsi influer à la fois sur le niveau des coûts de ces concurrents, en augmentant les prix du ciment et sur le niveau de leurs ventes en réduisant ou en menaçant de réduire les achats qu'elle effectue auprès d'eux. Cela suffit à montrer que Skanska serait, après la concentration, en situation d'influencer le comportement de ses concurrents sur le marché, car elle pourrait dans une large mesure agir indépendamment d'eux. Le fait que certaines usines de ses principaux concurrents ne puissent pas atteindre le seuil de rentabilité dans les conditions actuelles du marché indique également qu'ils seraient affectés par toute tentative de Skanska d'utiliser son pouvoir de marché contre eux.

(138) La Commission ne saurait accepter l'affirmation de Skanska selon laquelle les liens structurels existant entre Färdig Betong et elle (Strömstadsbetong, une entreprise commune de production et de vente, ainsi qu'un contrat de livraison de longue durée) seraient d'une importance économique limitée par rapport à la valeur totale du marché suédois. Skanska a comparé la valeur de chacun de ces liens avec celle de l'ensemble du marché. Cependant, elle n'a pas expliqué en quoi cette comparaison pouvait être utile à l'appréciation de la position de Färdig Betong en tant que concurrent. La Commission considère que les effets des liens existants doivent être appréciés en fonction du poids de ceux-ci dans l'activité des entreprises concernées. À cet égard, il convient de considérer que ces liens ont une grande importance économique pour Färdig Betong, car ils concernent environ […]* de sa production totale de béton prêt à l'emploi. Sur un marché où les marges sont relativement faibles, Färdig Betong ne saurait ignorer que toute action risquant de compromettre ses liens avec Skanska pourrait également porter atteinte à sa rentabilité. Cela vaut également pour Swerock, qui est associée à Scancem au sein d'une entreprise commune de production et de vente représentant environ […]* de sa production totale de béton prêt à l'emploi.

(139) En conclusion, il est très improbable que Färdig Betong, NCC ou Swerock puissent véritablement peser sur le comportement de Skanska si cette dernière essayait, par exemple, de porter les prix de béton prêt à l'emploi au-delà du niveau du marché. Au contraire, il semble qu'ils seraient, compte tenu de leur position, beaucoup plus enclins à s'aligner sur son comportement.

Concurrence potentielle

(140) Skanska a fait valoir que les obstacles à l'entrée sur le marché du béton prêt à l'emploi étaient réduits, dans la mesure où les investissements nécessaires au démarrage d'activités de production rentables étaient relativement modestes. Même si l'on acceptait cet argument, il conviendrait de garder à l'esprit qu'il existe déjà une surcapacité importante sur le marché suédois et que celui-ci ne devrait pas, selon les prévisions, connaître une forte croissance dans un proche avenir. Un nouvel arrivant devrait par conséquent s'emparer d'une part importante des ventes des producteurs existants pour s'implanter. Il devrait aussi tenir compte du fait que Skanska, qui contrôle le marché de la principale matière première, le ciment, pourrait aisément l'empêcher de réaliser un retour sur investissement suffisant. De plus, compte tenu de la surcapacité existante et du fait qu'une usine produisant du béton prêt à l'emploi ne peut pas être facilement utilisée pour une autre production, tout investissement dans de nouvelles capacités de production représenterait un coût irrécupérable.

(141) L'argument de Skanska selon lequel de nouveaux concurrents pourraient arriver sur le marché n'est pas étayé par les faits. Comme il a été indiqué plus haut, de nombreux producteurs ont quitté le marché depuis 1989, ce qui s'est traduit par une diminution supérieure à 50 % du nombre d'entreprises présentes sur le marché du béton prêt à l'emploi. Les parties n'ont pas avancé d'arguments expliquant les raisons pour lesquelles un marché que les producteurs — essentiellement les petits producteurs — ont commencé à quitter massivement depuis de nombreuses années attirerait de nouveaux arrivants.

(142) Enfin, Skanska n'a cité aucune entreprise qui serait susceptible d'entrer sur ce marché. À cet égard, il convient

de noter que, en ce qui concerne les pays frontaliers de la Suède, Scancem détient [50-60 %]* du marché finlandais et environ [20-30 %]* du marché norvégien (au niveau régional, elle a estimé que sa part de marché atteignait [40-60 %]* dans sept régions sur dix en Norvège et dans trois régions sur six en Finlande ([47]). Par conséquent, il n'existe pas suffisamment d'éléments de preuve permettant de conclure que de nouvelles entrées sur le marché seraient probables à court terme, à une échelle suffisante pour neutraliser le pouvoir de marché que l'opération notifiée conférerait à Skanska.

Absence de puissance d'achat

(143) Au total, Skanska compte entre 8 000 et 10 000 clients sur le marché suédois du béton prêt à l'emploi. Scancem en compte environ deux fois moins. Il est évident que la grande majorité de ces clients achètent de très petites quantités et que leur puissance d'achat est nulle ou pour le moins insignifiante.

(144) Au niveau local, le plus important client de Scancem est, dans la plupart des cas, Skanska. Il existe quelques exemples, au niveau local, dans lesquels un tiers achète plus de 10 % de la production locale de Scancem ou de celle de Skanska (NCC et Peab, la troisième plus grande entreprise de contruction de Suède). Cependant, étant donné que NCC comme Peab (en raison de sa participation de 50 % dans le capital de Swerock) produisent du béton prêt à l'emploi, il convient de supposer qu'elles ne peuvent pas changer aisément de fournisseur dans les zones où elles s'approvisionnent auprès de Skanska ou de Scancem. Sur ce point, il convient aussi de souligner que Skanska, parce qu'elle est l'un des principaux clients de NCC et de Peab/Swerock, pourrait prendre des mesures de rétorsion si l'une de ces entreprises réduisait ou menaçait de réduire substantiellement ses achats de béton prêt à l'emploi auprès d'elle après la concentration.

(145) Enfin, Skanska a argué que NCC et Peab auraient la possibilité de contruire, directement sur leurs chantiers, des installations de production de béton prêt à l'emploi pour leur propre usage. Cependant, au cours de ces trois dernières années, on a enregistré très peu de cas dans lesquels Skanska ou une autre entreprise de construction a eu recours à cette solution, qui ne semble être réalisable que pour les très grands projets de construction, comme le pont sur l'Öresund, qui nécessite de très importantes quantités de béton prêt à l'emploi. Il est, par conséquent, improbable que la construction d'usines de chantier soit envisageable pour la majorité des projets, qui ne portent pas sur de telles quantités, et ses effets potentiels sur les ventes totales de béton prêt à l'emploi devraient être limités.

([47]) Dans les observations qu'elle a présentées en réponse à la communication effectuée conformément à l'article 18, Skanska a indiqué que sa filiale finlandaise Tekra OY était présente sur le marché du béton prêt à l'emploi. Outre le fait que cette information réduise la probabilité que des entreprises finlandaises entrent sur le marché suédois, elle indique que, contrairement à ce qui a été exposé dans la notification, l'opération en cause pourrait avoir des effets horizontaux importants en Finlande.

(146) Il convient, par conséquent, de considérer que les acheteurs de béton prêt à l'emploi ne possèdent pas une puissance d'achat susceptible de neutraliser le pouvoir de marché que Skanska détiendrait à la suite de la concentraiton.

v) *Conclusion*

(147) Sur la base des considérations qui précèdent, la Commission est parvenue à la conclusion que la concentration notifiée créerait une position dominante sur le marché suédois du béton prêt à l'emploi (qu'il soit évalué au niveau national, régional ou local). Cela tient, d'une part, au fait que les activités de Skanska et de Scancem se chevauchent et que leur part de marché cumulée serait largement supérieure à la part de marché de chacun de leurs concurrents, et, d'autre part, aux effets verticaux de la concentration, qui rendraient les autres producteurs de béton prêt à l'emploi largement dépendants de Skanska/Scancem pour leur approvisionnement en ciment, la principale matière première, et pour leurs ventes de béton prêt à l'emploi, Skanska étant la plus grande entreprise de construction de Suède. Enfin, il est improbable que la concurrence potentielle puisse s'exercer de façon déterminante dans un avenir prévisible ou que les clients de la nouvelle entité puissent véritablement l'empêcher d'agir en toute indépendance sur le marché.

c) **Béton sec**

i) *Structure de l'offre*

(148) L'offre sur le marché suédois du béton sec est concentrée: quatre entreprises l'approvisionnent à plus de 90 % (Skanska, Scancem, Finja Betong et STO Scandinavia, ci-après dénommée «STO»). Finja Betong est une entreprise relativement petite dont la production de béton sec constitue la principale activité; STO est une filiale de l'entreprise allemande STO AG. Scancem est le producteur qui possède le plus grand nombre d'usines (douze), tandis que Skanska en exploite deux. Finja exploite une usine et la production de […]* est en partie sous-traitée à Skanska et en partie importée d'Allemagne.

(149) Skanska a indiqé que sa capacité totale de production de béton sec correspondait pratiquement au volume total des ventes de béton sec en Suède et qu'elle l'utilisait à environ […]*. La capacité de Scancem est plus importante que celle de Skanska et son taux d'utilisation varie considérablement d'une usine à l'autre, mais il est généralement supérieur à celui de Skanska.

(150) Comme il a été mentionné plus haut, Skanska et […]* sont liées par un accord de sous-traitance, en vertu duquel […]* confie à Skanska la produciton de son béton sec destiné à la vente en Suède. Ce béton sec est produit selon une formule qui est la propriété exclusive de […]*. L'accord précité a été conclu en 1993, lorsque […]* est arrivée sur le marché suédois. Skanska a également conclu un accord de sous-traitance avec l'un des

petits fournisseurs suédois de béton sec […]* Conformément à cet accord, […]* est autorisée à vendre le béton sec produit par Skanska dans une zone géographique précise.

(151) De plus, Skanska a déclaré dans sa réponse qu'elle produisait également du béton sec en sous-traitance pour trois autres petits concurrents, […]*, mais n'a pas donné de précisions supplémentaires concernant ces contrats. Scancem produit également du béton sec en sous-traitance pour le compte de deux autres petits fournisseurs suédois. Dans sa réponse, Skanska a argué que seules les ventes réalisées par les parties sous leurs propres marques devaient leur être imputées pour le calcul des parts de marché. Cet argument est irrecevable. Premièrement, les parties n'ont avancé aucun élément objectif pour démontrer qu'elles ne seraient pas capables, sans ces accords de sous-traitance, de vendre les mêmes volumes sous leurs propres marques. Deuxièmement, elles n'ont pas non plus démontré que leurs donneurs d'ordre seraient capables d'offrir les mêmes volumes sans recourir aux capacités de production des parties. Par conséquent, il convient de considérer que les parties produisent ces volumes parce qu'elles possèdent les installations les mieux adaptées à cette activité.

ii) *Taille du marché et parts de marché*

(152) Selon Skanska, il n'existe pas de données statistiques relatives à l'offre totale de béton sec en Suède. Cependant, Skanska a estimé la valeur totale de ce marché en 1997 à environ 14 millions d'écus et son volume à 85 000 tonnes. Les résultats de l'enquête réalisée par la Commission confirment, en général, ces estimations.

(153) Scancem est incontestablement le plus important fournisseur de béton sec. En valeur, sa part de marché était de [50-60 %]* en 1997. En volume, elle était encore plus élevée ([60-70 %])*. La part de marché de Skanska était de [< 10 %]* ([48]) en valeur et de [10-20 %]* en volume. Leur part de marché cumulée serait donc de [50-60 %]* en valeur et de [70-80 %]* en volume.

(154) Bien que les parties n'aient fourni aucune explication de cet écart entre les parts de marché exprimées en valeur et les parts de marché exprimées en volume, il semblerait qu'il soit lié au fait que le prix au poids du béton sec produit par […]* est nettement supérieur à celui des bétons secs produits par les parties. Par conséquent, le béton sec de […]* est considérablement plus cher que les bétons secs des parties. En valeur, la part de marché de […]* en Suède ne représente qu'un cinquième environ de la part de marché cumulée des parties. L'autre concurrent important, Finja Betong, détient une part de marché correspondant environ à un tiers de celle des parties.

(155) Les chiffres communiqués par Skanska montrent que sa part de marché et celle de Scancem sont restées relativement stables entre 1995 et 1997. Ainsi, leurs parts de marché exprimées en valeur étaient respectivement de [50-60 %]* et [< 10 %]* en 1996, contre [50-60 %]* et [< 10 %]* en 1995.

(156) D'après les chiffres communiqués dans la notification, Skanska et Scancem ont majoré leur prix de vente moyen (exprimé en écus/tonne) respectivement de […]* et de […]* entre 1995 et 1997. Il est possible que Skanska ait procédé à une augmentation plus importante du fait qu'elle a produit du béton sec plus cher pour le compte de STO. Skanska a contesté ces chiffres et déclaré que les prix appliqués par Scancem et elle-même avaient diminué depuis 1995. À cet égard, il convient de préciser que les augmentations de prix précitées ont été calculées sur la base des données chiffrées, exprimées en valeur et en volume, que les parties ont elles-mêmes indiquées dans la notification et qu'aucune des parties n'a signalé que ces données étaient incorrectes (à l'exception de la petite rectification apportée par Skanska concernant sa part de marché de 1997 exprimée en valeur). Il convient, par conséquent, de considérer que la déclaration de Skanska selon laquelle les prix appliqués par les parties auraient diminué n'est pas attestée par les faits.

iii) *Effets verticaux*

(157) Selon Skanska, les achats de ciment représentent environ […]* des coûts variables liés à la production de béton sec et […]* des coûts totaux. Scancem a communiqué des chiffres analogues.

(158) Ainsi, le ciment représente une partie importante des coûts de production du béton sec. L'opération notifiée permettrait donc à Skanska d'influer sur la rentabilité et la compétitivité des autres producteurs de béton sec en augmentant leurs coûts liés à l'achat de cette matière première. Avant même l'opération, par le biais du contrat de sous-traitance qui les lie, Skanska avait déjà une bonne connaissance des volumes et des coûts de production de STO et pouvait fortement les influencer. Cela vaut aussi pour les petits fournisseurs pour lesquels Skanska produit également du béton sec. La prise de contrôle de Scancem permettrait à Skanska d'avoir une influence sur ces entreprises, même si ces dernières étaient en mesure de résilier les contrats de sous-traitance qui les lient à elle. Pour l'ensemble des fournisseurs qui ont conclu des contrats de sous-traitance, la concentration entraînerait aussi la disparition d'un producteur potentiel.

(159) La capacité précitée de Skanska d'accroître les coûts de ses concurrents vaut également pour Finja Betong. De plus, Skanska est, en tant que plus grande entreprise de construction de Suède, un client important de cette dernière. On peut estimer que le montant total des achats effectués par Skanska auprès de Finja Betong en 1997 a représenté environ [30-40 %]* du chiffre d'affaires réalisé par cette entreprise sur le marché du béton sec.

([48]) Dans sa réponse, Skanska a indiqué que la valeur des ventes qu'elle avait réalisées en 1997 était en fait inférieure d'environ [10-20 %]* à la valeur qu'elle avait communiquée initialement, mais n'en a pas apporté la preuve. Cependant, étant donné que cela équivaudrait simplement à [une variation insignifiante]* de sa part de marché, l'appréciation de la Commission n'en serait de toute façon pas remise en question.

iv) *Contestabilité*

Concurrence effective

(160) À la suite de la concentration, tous les autres fournisseurs de béton sec détiendraient des parts de marché largement inférieures à la part de marché cumulée de la nouvelle entité. De plus, l'intégration verticale découlant de l'opération aurait pour conséquence que Skanska, en tant que numéro un sur le marché, deviendrait à la fois le premier fournisseur de la principale matière première, le ciment, un client très important, et, dans certains cas, un sous-traitant chargé d'une grande partie de leur production. Skanska pourrait ainsi influer à la fois sur le niveau des coûts de ces concurrents, par exemple en augmentant les prix du ciment, et sur le niveau de leurs ventes, en réduisant ses achats auprès d'eux. Compte tenu de la taille réduite de tous les concurrents, il y a lieu de supposer qu'ils seraient sans défense contre toute tentative de Skanska d'utiliser son pouvoir de marché contre eux. Le lien structurel entre Skanska/Scancem et un certain nombre de concurrents, sous la forme de divers accords de sous-traitance, réduit encore la probabilité qu'une concurrence s'exerce sur ce marché. En conclusion, il est très improbable qu'un concurrent puisse influencer de façon déterminante le comportement de Skanska, si cette dernière essayait, par exemple, de porter les prix du béton sec au-delà du niveau du marché. Au contraire, il semble que ses concurrents seraient, compte tenu de leur position, beaucoup plus enclins à s'aligner sur son comportement.

Concurrence potentielle

(161) Skanska a fait valoir que les obstacles à l'entrée sur le marché du béton sec étaient réduits, dans la mesure où les investissements nécessaires au démarrage d'activités de production rentables étaient relativement modestes. Même si l'on acceptait cet argument, il conviendrait de garder à l'esprit qu'il existe déjà une surcapacité importante sur le marché suédois, surtout pour Skanska et Scancem. Skanska n'a pas présenté d'études montrant que le marché était susceptible de connaître une forte croissance dans un proche avenir. Un nouvel arrivant devrait par conséquent s'emparer d'une grande partie des ventes des producteurs existants pour s'implanter. La part de marché très importante et très stable des parties représenterait en soi un obstacle important à l'entrée. Tout nouvel arrivant devrait aussi tenir compte du fait que Skanska, qui contrôle le marché de la principale matière première, le ciment, pourrait parfaitement l'empêcher de réaliser un retour sur investissement suffisant. Enfin, Skanska et Scancem détiennent des parts de marché importantes sur plusieurs marchés de produits voisins (tels que les marchés du béton prêt à l'emploi, du mortier, de l'enduit de peinture et des enduits de lissage pour planchers) ainsi que sur des marchés géographiques voisins (Norvège et Finlande), ce qui réduit la probabilité que des entreprises de ces marchés voisins s'implantent sur le marché du béton sec. Par conséquent, il n'existe pas suffisamment d'éléments permettant de conclure que de nouvelles entrées sont probables à court terme, à une échelle suffisante pour neutraliser le pouvoir de marché que l'opération notifiée conférerait à Skanska.

Absence de puissance d'achat

(162) Au total, Skanska compte cent clients sur le marché suédois du béton sec. Scancem en compte environ huit cents et a indiqué que les achats d'aucun de ses clients ne représentaient plus de […]* de ses ventes annuelles.

(163) Skanska a fait valoir que certains des clients de Scancem appartenaient à des «groupements d'achats», qui effectuent leurs achats de béton sec en commun. Les achats du plus grand de ces groupements représenteraient […]* des ventes de Scancem. Skanska n'a cependant ni donné de détails sur la manière dont Scancem négocie et conclut des contrats avec ces groupements ni expliqué la raison pour laquelle les membres de ces groupements apparaissent comme clients individuels dans la comptabilité de Scancem. Skanska a affirmé que les grands magasins de bricolage, tels que Beijer, possédaient une puissance d'achat importante, ce qui paraît cependant très douteux dans la mesure où les achats de cette entreprise réprésentent moins de […]* des ventes de Skanska et moins de […]* de celles de Scancem. En fait, aucun des clients de Skanska, à part ceux pour lesquels elle a travaillé en sous-traitance, n'a représenté plus de […]* de ses ventes totales en 1997.

(164) Il convient, par conséquent, de conclure que les acheteurs de béton sec ne possèdent pas une puissance d'achat susceptible de neutraliser le pouvoir de marché que Skanska détiendrait à la suite de la concentration.

v) *Conclusion*

(165) Sur la base des considérations qui précèdent, la Commission est parvenue à la conclusion que la concentration notifiée créerait une position dominante sur le marché suédois du béton sec. Cela tient, d'une part, au fait que les activités de Skanska et de Scancem se chevauchent et que leur part de marché combinée serait largement supérieure à la part de marché de chacun de leurs concurrents et, d'autre part, aux effets verticaux de la concentration, qui rendraient les autres producteurs de béton sec largement dépendants de la nouvelle entité pour leur approvisionnement en ciment, la principale matière première, et pour leurs ventes de béton sec, Skanska étant la plus grande entreprise de construction de Suède. Avant l'opération de concentration, Skanska détenait une part de marché relativement modeste. Néanmoins, la concentration n'aurait pas seulement pour conséquence d'éliminer la concurrence entre Skanska et Scancem, mais aussi, en raison des accords de sous-traitance conclus avec STO et d'autres entreprises, de restreindre fortement la concurrence de celles-ci. Enfin, il est improbable que des concurrents potentiels puissent jouer un rôle significatif dans un avenir prévi-

sible ou que les clients de la nouvelle entité puissent véritablement l'empêcher d'agir en toute indépendance sur le marché.

d) **Produits préfabriqués en béton**

i) *Structure de l'offre*

(166) Comme il a été mentionné plus haut, Skanska a argué que les produits préfabriqués en béton devaient être répartis en deux catégories, les «produits pour la construction de bâtiments» et les «produits enterrés et de surface», étant donné que les premiers constituent une gamme homogène de produits préfabriqués nécessitant un équipement productif et un savoir-faire communs, tandis que les produits enterrés et de surface font appel à des techniques et des équipements différents et plus spécialisés.

(167) Cette distinction, proposée par Skanska, respecte celle établie par l'association suédoise des fabricants de produits en béton (la Betongvaruindustrins Riksförbund) et semble être également acceptée par les fournisseurs concurrents.

(168) Scancem produit principalement des produits pour la construction de bâtiments, qui constituent, selon Skanska, le marché à prendre en considération pour l'appréciation de l'opération notifiée. Toutefois, la présente section portera sur la position des parties sur l'ensemble du marché des produits préfabriqués en béton, tant, donc, sur le segment des produits pour la construction de bâtiments que sur celui des produits enterrés et de surface, car, comme il a été indiqué ci-dessus, la question de savoir quelle est la définition appropriée n'est pas décisive en l'espèce.

(169) Avant la notification de l'opération en cause, l'offre sur le marché suédois des produits préfabriqués en béton était déjà fortement concentrée, puisque trois entreprises seulement (Skanska, Scancem et Strängbetong, une entreprise relativement petite produisant exclusivement des produits préfabriqués en béton) l'approvisionnaient à hauteur de 55 à 75 %. Skanska est le producteur qui possède le plus grand nombre d'usines (dix-huit), tandis que Scancem en exploite six et Strängbetong sept.

(170) Skanska a indiqué qu'elle avait utilisé sa capacité de production à concurrence de […]* au cours de ces trois dernières années. Scancem et Strängbetong ont communiqué des taux d'utilisation analogues.

(171) Scancem a créé, avec Strängbetong, une entreprise commune de production et de vente en Estonie (Swetrak AS). Cette entreprise étend actuellement ses activités à la Lituanie.

(172) En dehors de trois plus grands producteurs, le reste de l'offre est fragmenté et se répartit entre de nombreuses entreprises spécialisées dans la production d'un seul produit ou d'un petit nombre de produits (le plus souvent sur le segment des produits enterrés et de surface). La majorité de ces fournisseurs n'exploitent qu'une seule usine. Swerock est l'un de ces petits fournisseurs. Elle participe à une entreprise commune de production à parts égales avec Scancem (Gottåsa AB), ainsi qu'à une entreprise commune de recherche et de développement à parts égales avec Skanska (AB G-stöd).

ii) *Taille du marché et parts de marché*

(173) D'après les parties, les unités de mesure utilisées pour les produits préfabriqués en béton peuvent être, selon le cas, le volume, le poids ou la longueur. Par conséquent, il n'existe pas de chiffres relatifs au volume total de ce marché. Cependant, l'association suédoise des fabricants de produits en béton publie chaque année des données relatives à la valeur totale du marché. Skanska a utilisé ces statistiques pour calculer la valeur totale du marché ([49]).

(174) L'ensemble du marché suédois a représenté, en valeur, 202 millions d'écus en 1997. La part de marché de Skanska a été de [20-30 %]* et celle de Scancem de [10-20 %]*. Ainsi, la part de marché cumulée des parties a été de [40-50 %]*. Skanska comme Scancem ont accru leur part de marché au cours de ces trois dernières années. En ce qui concerne Skanska, cette augmentation représente plus de […]* des ventes qu'elle a réalisées en 1995. Dans le cas de Scancem, cette augmentation est nettement plus importante.

(175) En 1997, le principal concurrent, Strängbetong, détenait une part de l'ensemble du marché proche de celle de Scancem. Il convient, cependant, de souligner que cette entreprise avait enregistré un fort recul de sa part de marché entre 1996 et 1997. Les autres concurrents, y compris les importations, représentent tous moins de 5 % du marché.

(176) Le segment des produits pour la construction de bâtiments représente environ la moitié du marché global et sa valeur totale s'est élevée à 106 millions d'écus en 1997. Skanska détenait [20-30 %]* de ce segment. Étant donné que Scancem réalise la plus grande partie de son chiffre d'affaires sur ce segment, elle en contrôlait, quant à elle, [20-30 %]*. La part de marché cumulée des parties était donc de [40-50 %]*. Alors que la part de marché de Skanska a diminué de […]* par rapport à 1995, celle de Scancem a plus que […]* au cours de la même période. Par conséquent, la part de marché cumulée des parties a augmenté de […]* depuis 1995.

(177) Comme Scancem, Strängbetong détient une part de marqué plus importante sur le segment des produits pour la construction de bâtiments que sur le marché global, et sa part de marché était proche de celle des parties en

([49]) Selon Skanska, ces données statistiques surévaluent les parts de marché des parties, car, selon elle, environ 10 % des ventes ne seraient pas prises en compte. Cependant, même s'il était donné raison à Skanska, ces données surévalueraient de la même manière les parts de marché des concurrents. Par conséquent, les positions respectives des principaux fournisseurs resteraient inchangées.

1997. Cependant, elle a fortement diminué, même si ce recul a été moins marqué sur le segment des produits pour la construction de bâtiments que sur le marché global.

(178) Enfin, Skanska a déclaré qu'elle détenait [20-30 %]* du segment des produits enterrés et de surface en 1997 (bien que sa part pour certains produits, tels que les puits, les bassins de décantation, les tuyaux en béton et les murs de soutènement, soit estimée à [40-60 %]*. La part de marché de Scancem sur ce segment était de [< 10 %]*. Sur ce segment comme sur celui des produits pour la construction de bâtiments, les parts de marché des parties ont évolué de manière opposée: depuis 1995, la part de marché de Skanska a augmenté de […]*, tandis que celle de Scancem a diminué de près de […]*.

iii) *Effets verticaux*

(179) Le ciment n'est pas seulement une matière première indispensable dans la fabrication des produits préfabriqués en béton, il en constitue aussi l'un des postes de dépenses les plus importants. Selon les chiffres communiqués par Skanska, le ciment est le coût variable le plus important et représente environ […]* des coûts totaux (à la fois pour le segment des produits pour la construction de bâtiments et pour le marché global). Le fait que le ciment représente une part moins importante des coûts totaux que, par exemple, dans la production de béton prêt à l'emploi tient, entre autres, au fait que les produits préfabriqués en béton sont à forte intensité de main-d'œuvre et nécessitent d'autres composants, tel que des armatures d'acier, et qu'ils contiennent par conséquent un élément de valeur ajoutée.

(180) Le fait que le ciment représente environ […]* des coûts de production totaux démontre néanmoins son importance pour la rentabilité et la compétitivité d'un fabricant de produits préfabriqués en béton. Compte tenu, notamment, du recul de la part de marché de Strängbetong et de la position dominante de Scancem sur le marché du ciment, il convient de considérer que la nouvelle entité pourrait aisément accroître les coûts de son principal concurrent.

(181) En tant que plus grande entreprise de construction de Suède, Skanska est devenue récemment l'un des principaux clients de Strängbetong. Jusqu'en 1997, Skanska lui achetait des quantités relativement réduites. Cependant, au cours des sept premiers mois de 1998, le montant total des achats effectués par Skanska auprès de cette entreprise a représenté environ […]* du chiffre d'affaires de Strängbetong en 1997 sur le marché des produits préfabriqués en béton (et une part encore plus importante de son chiffre d'affaires sur le segment des produits pour la construction de bâtiments).

iv) *Contestabilité*

Concurrence effective

(182) Strängbetong est le seul concurrent important des parties sur le marché suédois des produits préfabriqués en béton, que ce soit sur le marché global ou sur le segment des produits pour la construction de bâtiments. Sa part de marché représente cependant moins de la moitié de la part de marché cumulée de Skanska et Scancem. Les autres concurrents sont beaucoup moins importants. Outre le fait que sa part de marché est plus petite et en recul, Strängbetong resterait dépendante de Skanska/Scancem pour son approvisionnement en ciment. Le fait que Skanska est devenue, à ce moment crucial, l'un des principaux clients de Strängbetong dissuadera encore davantage cette dernière de la concurrencer activement. Strängbetong ne saurait ignorer que Skanska pourrait, en raison de son pouvoir de marché, user de divers moyens pour la contraindre à s'aligner sur elle. Par conséquent, Strängbetong ne pourrait pas exercer une pression significative sur Skanska si elle essayait, par exemple, de porter les prix des produits préfabriqués en béton au-delà du niveau du marché. Au contraire, compte tenu de sa position, elle aurait fortement intérêt à la suivre dans ses tentatives.

Concurrence potentielle

(183) Skanska a fait valoir que les barrières à l'entrée sur le marché des produits préfabriqués en béton étaient peu élevées, car les investissements nécessaires au démarrage de la fabrication de ces produits sont relativement modestes. À titre d'exemple, Skanska a indiqué que deux entreprises, Ulricehamn Betong et Kynnisrud AB, avaient commencé à fabriquer des produits pour la construction de bâtiments respectivement en 1990 et en 1997. Skanska a argué que ces exemples montraient clairement que l'implantation sur ce marché était possible.

(184) Cependant, la question n'est pas seulement de savoir, en l'espèce, s'il est possible d'entrer sur ce marché, mais aussi si l'implantation peut avoir lieu à un niveau susceptible d'empêcher Skanska d'agir, en grande partie, indépendamment de ses concurrents à la suite de la concentration. À cet égard, il convient de souligner qu'aucun des nouveaux entrants précités n'a été en mesure d'acquérir une part importante de ce marché et qu'ils ont obtenu leurs parts de marché actuelles en reprenant les clients des autres petits producteurs ou, éventuellement, de Strängbetong. Comme il a été indiqué plus haut, Skanska et Scancem ont pu accroître leurs parts de marché depuis 1995. De plus, il n'y a aucune raison pour que ces nouveaux entrants, ou tout autre petit producteur, ne soient pas soumis aux mêmes restrictions de concurrence que celles, décrites plus haut, auxquelles est confrontée Strängbetong.

(185) Skanska a également prétendu être soumise à la concurrence potentielle d'entreprises des pays limitrophes,

Spenncom (Danemark) et Spenn Gruppen (Norvège) ([50]). Cependant, selon Skanska, aucune de ces entreprises n'a effectué de livraison en Suède au cours des trois dernières années. De plus, l'entreprise norvégienne achète du ciment à Scancem, et Skanska est l'un des principaux clients de l'entreprise danoise. Par conséquent, ces deux entreprises sont soumises à des restrictions similaires à celles qui ont été évoquées ci-dessus concernant Strängbetong. Pour apprécier la concurrence potentielle sur ce marché, il convient de tenir compte du fait que Skanska et Scancem ont de grandes réserves de capacité et que le marché ne devrait pas, selon les prévisions, connaître une forte croissance dans un proche avenir. Par conséquent, il n'existe pas suffisamment d'éléments permettant de conclure que de nouveaux concurrents pourraient s'implanter sur le marché à court terme à une échelle suffisante pour neutraliser le pouvoir de marché que détiendrait Skanska à la suite de l'opération notifiée.

Absence de puissance d'achat

(186) Au total, Skanska compte [>3 000]* clients sur le marché suédois des produits préfabriqués en béton, dont [<500]* dans le segment des produits pour la construction de bâtiments. Le chiffre correspondant pour Scancem équivaut à plus de la moitié du total pour Skanska. Il est clair que la grande majorité de ces clients achètent de très petites quantités et ne possèdent pas, ou pratiquement pas, de puissance d'achat. En 1997, aucun tiers n'a acheté plus de […]* de la production de Skanska (qu'il s'agisse de sa production totale ou seulement des produits pour la construction de bâtiments). Scancem avait un client dont les achats ont dépassé ce niveau. Sur la base des mêmes chiffres, aucun client n'achèterait, à la suite de la transaction notifiée, plus de […]* de la production cumulée des parties. Par conséquent, on ne saurait conclure que les clients des parties posséderaient une puissance d'achat de nature à neutraliser le pouvoir de marché qu'obtiendrait Skanska à la suite de la concentration.

v) *Conclusion*

(187) À la lumière des considérations qui précèdent, la Commission est parvenue à la conclusion que la concentration notifiée créerait une position dominante sur le marché suédois des produits préfabriqués en béton, que ce soit sur le marché global ou seulement sur le segment des produits pour la construction de bâtiments. Cela tient, d'une part, au fait que les activités de Skanska et de Scancem se chevauchent et que leur part de marché cumulée serait environ deux fois plus importante que la part de marché de leur seul concurrent important sur ce marché et, d'autre part, aux effets verticaux de la concentration, qui rendraient les autres producteurs largement dépendants de Skanska pour leur approvisionnement en ciment, leur principale matière première, et pour leurs ventes de produits préfabriqués en béton, Skanska étant la plus grande entreprise de construction de Suède. Enfin, il semble très improbable que la concurrence ou une puissance d'achat potentielles puissent réellement neutraliser le pouvoir de marché de l'entité issue de la concentration.

e) *Autres matériaux de construction*

(188) En dehors des activités décrites ci-dessus dans le secteur du béton, Skanska et, en particulier, Scancem fournissent un certain nombre d'autres matériaux de construction sur le marché suédois.

(189) Dans la notification, Skanska a indiqué que Scancem et elle étaient actives sur le marché des matériaux de parement. Dans ce secteur, les parties sont principalement actives en tant que fournisseurs de briques, de mortier, d'enduits de parement en béton et d'éléments de maçonnerie préfabriqués. En plus de ces types de produits, Skanska a également inclus dans le marché global des matériaux de parement les produits tels que les panneaux de bois et de verre ainsi que les feuilles de fer-blanc. Skanska n'a pas été en mesure de démontrer la substituabilité entre ces diverses catégories de produits. Elle n'a d'ailleurs pas pu indiquer non plus la valeur totale de ce marché. Étant donné qu'on ne saurait raisonnablement considérer ce marché comme le marché en cause du point de vue de la politique de concurrence, l'estimation de Skanska selon laquelle elle détiendrait [10–20 %]* du marché global des matériaux de parement et Scancem [30-40 %]* semble peu pertinente. Cependant, étant donné que les principaux chevauchements entre les activités des parties ont été décrits plus haut pour les différents marchés du béton, il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente appréciation, d'approfondir davantage cette question.

(190) Scancem est présente sur un certain nombre de marchés de produits de construction sur lesquels Skanska n'exerce aucune activité. En 1997, Scancem détenait [30-40 %]* ([51]) du marché suédois de la brique et (60-70 %]* de celui des plaques de plâtre. De plus, elle contrôlait [70-80 %]* du marché de l'enduit de peinture. Enfin, la part de Scancem sur le marché des enduits de lissage pour planchers est estimée entre 15 et 30 % dans la notification, selon qu'une distinction est établie ou non entre les produits utilisés pour les sols neufs et ceux utilisés pour les travaux de rénovation. Pour obtenir ces chiffres relatifs aux enduits de lissage pour planchers, les parties ont pris en considération une estimation de la valeur d'opérations manuelles comme le ponçage. Si l'on exclut ces opérations, les informations communiquées par les tiers montrent que Scancem contrôle de 70 à 85 % du marché des enduits de lissage pour planchers.

(191) En l'absence de chevauchement important entre les activités des parties dans les secteurs précités, l'enquête de la Commission n'indique pas que l'opération notifiée entraînerait la création ou le renforcement d'une position dominante. Néanmoins, la part de marché déjà

([50]) Comme il a été indiqué plus haut au sujet du béton prêt à l'emploi, Skanska a reconnu, dans des observations présentées à la suite de la communication faite conformément à l'article 18, que sa filiale finnoise Tekra OY était présente dans le secteur des produits préfabriqués en béton en Finlande. Scancem détient aussi une part de marché d'environ [20-30 %]* en Finlande.

([51]) Skanska ne produit pas de briques, mais elle en vend dans le but de compléter ses ventes d'autres produits. Elle estime que ses ventes représentent [< 10 %]* de l'ensemble du marché suédois.

détenue par Scancem dans ces secteurs désavantagerait encore plus ses clients sur les marchés du béton, dans la mesure où la plupart d'entre eux utiliseront également des briques, des plaques de plâtre, des enduits de peinture ou des enduits de lissage pour planchers pour leurs activités de construction.

C. LES MARCHÉS DE LA CONSTRUCTION

(192) Skanska a indiqué que la valeur totale du marché suédois de la construction en 1997 s'élevait à 21,37 milliards d'écus, dont 72 % pour la construction de bâtiments et 28 % pour les travaux de génie civil.

(193) L'autorité suédoise de la concurrence a réalisé récemment une enquête approfondie sur les marchés de la construction en Suède ([52]). Selon sa décision, la situation du marché représenté par les petits chantiers (bâtiments et travaux de génie civil) ne soulevait aucun problème du point de vue de la concurrence. Des projets de cette dimension nécessitent des ressources limitées et ils sont moins exigeants, en termes de savoir-faire technique et d'assise financière, par exemple. C'est ainsi qu'il existe, en plus des grandes sociétés nationales de construction, un grand nombre de sociétés régionales ou spécialisées, qui sont capables de livrer une concurrence effective sur ces marchés. L'enquête réalisée par la Commission n'a abouti à aucun résultat qui contredise ces conclusions.

(194) Il ressort, en revanche, de la décision mentionnée ci-dessus que le marché des grands projets de construction de bâtiments est sensiblement plus concentré, 80 à 90 % des projets ne pouvant être attribués qu'à trois entreprises. Sur ce marché, Skanska et NCC détiennent chacune une part d'environ 35 %, bien que globalement, Skanska soit plus importante ([53]). Le trosième acteur, Peab, détient une part de marché de 15 à 20 %. Comme il est indiqué plus haut, NCC et, dans une moindre mesure, Peab sont des entreprises de construction et de fabrication de matériaux de construction verticalement intégrées.

(195) On observe une situation analogue sur le marché des grands travaux de génie civil, où quatre entreprises réalisent environ 85 % du chiffre d'affaires total. Skanska vient en tête avec une part de marché d'environ 30 %. Les parts de marché de NCC et de Peab s'élèvent respectivement à 25 et 10 %. Enfin, la régie nationale des routes (Vägverket), dont les activités de construction ont été séparées de ses tâches administratives, détient une part de marché de 20 %.

(196) Dans la décision susmentionnée, l'autorité suédoise de la concurrence a conclu de l'analyse des caractéristiques du marché que Skanska et NCC occupaient une position dominante collective sur les marchés des grands projets de construction de bâtiments et de génie civil. L'autorité fondait cette conclusion sur la similitude de taille et de structure des deux entreprises ainsi que sur l'existence de plusieurs liens entre elles, par le biais d'entreprises qu'elles détiennent conjointement. Toutefois, l'autorité a levé cette objection par la suite, NCC ayant pris l'engagement de mettre un terme à tous les liens existant entre elle et Skanska.

(197) La plupart des tierces parties ont estimé la part de marché de Skanska à un niveau proche de celui indiqué ci-dessus et ont également confirmé que la société est légèrement plus forte sur le marché des travaux de génie civil que sur celui de la construction immobilière. L'enquête réalisée par la Commission n'a cependant pas indiqué que l'opération notifiée conduirait à la création ou au renforcement d'une position dominante en faveur de Skanska sur ces marchés de la construction. Les faits rapportés ci-dessus démontrent néanmoins clairement le degré élevé de concentration des marchés suédois des grands projets de construction en particulier, ainsi que la puissance de Skanska sur ces marchés. Ils viennent ainsi étayer les conclusions formulées ci-dessus concernant les effets verticaux de l'opération notifiée sur les marchés du ciment et du béton.

VII. **APPRÉCIATION GLOBALE**

(198) Comme il est expliqué ci-dessus, l'opération notifiée créerait une position dominante sur les marchés suédois du béton prêt à l'emploi, du béton sec et des produits préfabriqués en béton. En outre, elle renforcerait la position dominante de Scancem sur le marché suédois du ciment. Ces effets négatifs découleraient en partie de la prédominance sur le marché de l'entité issue de l'opération, prédominance dont témoigne le niveau élevé de ses parts de marché par rapport à ses concurrents plus petits et moins puissants, mais ils seraient considérablement renforcés par les effets verticaux de la combinaison des activités de Skanska et Scancem sur les marchés des matières premières (ciment et granulats), des matériaux de construction (béton et autres matériaux de construction), et, enfin, de la construction elle-même. L'opération a donc pour résultat de créer une entité occupant des positions fortes ou dominantes sur l'ensemble de la chaîne de valeur ajoutée du secteur de la construction. Étant donné que les principaux concurrents de Skanska aux différents niveaux de la chaîne ne sont, en revanche, pas du tout intégrés verticalement, cette situation est de nature à renforcer la domination globale de la société et à réduire encore davantage les chances de voir ses concurrents livrer à Skanska une concurrence effective. Le caractère particulièrement diversifié des activités exercées par l'entité issue de la concentration constituerait également une barrière considérable à l'entrée sur le marché à tous les niveaux de son champ d'activité.

(199) Pour les raisons exposées ci-dessus, la Commission est arrivée à la conclusion que l'opération notifiée serait incompatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE, car elle créerait ou renforcerait une position dominante sur les marchés suédois du ciment, du béton prêt à l'emploi, du béton sec et des produits préfabriqués en béton, avec comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de

([52]) Décision D nº 292/97, NCC/Siab, du 22 juillet 1997.

([53]) Selon son rapport annuel de 1996, Skanska est, en tout, plus de deux fois plus grande que NCC. En outre, selon la même source, Skanska se classe en neuvième position parmi les principales sociétés de construction en Europe.

manière significative dans le marché commun au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations.

VIII. ENGAGEMENTS PROPOSÉS PAR SKANSKA

(200) Afin de remédier aux problèmes de concurrence soulevés par la Commission, Skanska a, par lettre du 12 octobre 1998 ([54]), proposé de prendre les engagements suivants.

a) Restructuration des activités dans le secteur du ciment

(201) Skanska fera en sorte que, dans un délai de […]* mois […]* à compter de la décision de la Commission, Scancem cède, sous la forme d'une entreprise unique, tous les actifs affectés à la production, à la commercialisation, à la vente et à la distribution de ciment en Finlande à un acquéreur viable, possédant des ressources financières suffisantes et pouvant justifier du savoir-faire nécessaire pour maintenir et développer l'entreprise en tant que concurrent actif. En outre, l'acquéreur sera indépendant de Skanska et de Scancem et n'aura aucun lien avec elles.

b) Cession de la participation dans Scancem

(202) Dans un délai supplémentaire de […]* mois […]* à compter de la décision de la Commission, Skanska cédera la totalité des actions qu'elle détient dans Scancem à un acquéreur indépendant de Skanska et n'ayant aucun lien avec elle. Cet acquéreur sera indépendant de l'acquéreur des actifs concernés par l'engagement portant sur la restructuration des activités dans le secteur du ciment et n'aura aucun lien avec lui.

c) Modalités de mise en œuvre des engagements

(203) En attendant la cession, Scancem continuera d'être gérée comme une entité séparée et distincte de Skanska. En particulier, aucune des activités de Scancem dans les segments du ciment, du béton prêt à l'emploi, du béton sec et des produits préfabriqués en béton ne sera vendue ou cédée de toute autre façon à skansa ou à une entité qui dépend de Skansa ou a des liens avec elle.

(204) Dans un délai de deux semaines à compter de la décision de la Commission, Skanska proposera, pour approbation, le nom d'une banque d'affaires ou d'un établissement similaire n'ayant aucun lien avec Skanska, qui sera chargé d'agir en qualité de mandataire de cette dernière (et qui sera rémunéré par elle). Le mandataire, dont le mandat sera irrévocable, sera chargé de:

i) surveiller la mise en œuvre et le respect par Skanska des engagements pris;

ii) faire rapport à la Commission trimestriellement (ou à la demande de la Commission) sur:

   a) l'évolution des négociations menées par Skanska avec des tierces parties au sujet de la restructuration des activités dans le secteur du ciment et de la cession de sa participation dans Scancem;

   b) le délai dans lequel un accord avec une tierce partie est escompté;

   c) le respect par Skanska de la condition selon laquelle Scancem doit être gérée comme une entité séparée et distincte de Skansa («obligation de maintenir la séparation»);

iii) fournir à la Commission un rapport contenant des informations suffisantes pour lui permettre d'apprécier si un acquéreur potentiel répond aux critères définis ci-dessus et, pour ce qui concerne la restructuration des activités dans le domaine du ciment, si la transaction proposée couvre tous les actifs concernés;

iv) superviser les votes émis par Skanska au titre de la totalité des actions de Scancem qu'elle détient, conformément aux règles suivantes:

   A. pendant la période prévue pour la restructuration des activités dans le secteur du ciment, Skanska pourra exercer tous ses droits de vote pour l'élection du conseil d'administration de Scancem (qui comprendra au moins un membre élu par les actionnaires, mais qui ne sera pas désigné par Skansa et n'aura aucun lien avec celle-ci) et sur des points normalement nécessaires pour mettre en œuvre cet engagement;

   B. sous réserve des circonstances visées au point A, Skanska n'émettra pas au titre des actions de Scancem qu'elle détient un nombre de votes supérieur à celui des voix détenues par le deuxième plus grand actionnaire («parité»), et elle donnera instruction à ses représentants au conseil d'administration de ne pas exercer leurs droits de vote au-delà du niveau de parité pour soutenir des résolutions dont le mandataire (après consultation avec la Commission) aura décidé qu'elles donneraient lieu:

      a) à un changement important de l'orientation commerciale de Scancem ou

      b) au non-respect par Skanska des conditions et modalités des présents engagements;

   C. Skanska peut demander à la Commission de réexaminer toute décision du mandataire selon

([54]) Les 3 et 9 novembre 1998, Skanska a clarifié les engagements proposés initialement.

laquelle l'exercice de droits de vote au-delà de la parité ne serait pas compatible avec le point B;

D. au terme de la période prévue pour la restructuration des activités dans le secteur du ciment, Skanska fait en sorte qu'une assemblée générale extraordinaire des actionnaires soit convoquée pour élire les membres du conseil d'administration. En outre, à compter de l'expiration de cette période, Skanska n'exercera pas ses droits de vote au-delà du niveau de parité.

(205) Pour se conformer à l'engagement énoncé au point iv), Skanska fournira au mandataire et à la Commission, pour toute résolution soumise à une assemblée générale des actionnaires, des informations attestant que la résolution en question ne sera pas incompatible avec les engagements pris par Skanska, et elle fournira au mandataire des informations concernant les mesures devant être prises par le conseil d'administration pour permettre au mandataire d'établir si ces mesures seraient incompatibles avec les engagements pris par Skanska. Skanska communiquera ces informations au moins dix jours avant le vote prévu. Si le mandataire (ou la Commission, dans la cas visé au point C) décide que le vote ou les mesures en question sont incompatibles avec les engagements pris par Skanska, celle-ci n'exercera pas ses droits de vote au-delà du niveau de parité.

(206) Skanska ne continuera de négocier avec un acquéreur potentiel que si, dans un délai de […]* après avoir reçu le rapport du mandataire, la Commission n'indique pas par écrit les raisons pour lesquelles elle considère que l'acquéreur en question ne répond pas aux critères définis ci-dessus et/ou que la proposition de restructuration des activités dans le domaine du ciment ne couvre pas tous les actifs concernés.

(207) Skanska se réserve le droit, au cas où plusieurs acquéreurs répondraient aux critères prévus, de sélectionner l'acquéreur de son choix. Elle se réserve également le droit de demander à la Commission d'approuver toute modification des engagement énoncés ci-dessus qui serait, en substance, aussi favorable à la concurrence.

IX. **APPRÉCIATION DES ENGAGEMENTS**

(208) En proposant conjointement la restructuration des activités dans le secteur du ciment et la cession de la participation, Skanska a offert de résoudre les problèmes soulevés par l'opération notifiée ainsi que ceux découlant de l'opération du 2 octobre 1995, que la Commission examine actuellement en vue de d'établir si elle a donné lieu à une concentration devant faire l'objet d'une notification et pour en déterminer les effets sur la concurrence.

(209) La restructuration des activités dans le secteur du ciment concerne principalement les activités de Scancem en Finlande, qui représentent en gros un tiers de la production et des ventes totales de la société en Scandinavie. L'actif finlandais comprend aussi deux des sept cimenteries de la société ainsi qu'un vaste réseau de terminaux à ciment. Il est à noter que les prix du ciment sont plus bas en Finlande qu'en Suède et en Norvège et que, pour une grande partie de la Suède au moins, les cimenteries finlandaises sont aussi proches, sinon plus proches, par voie maritime, que les deux installations de Scancem situées sur les îles de Gotland et Öland.

(210) La restructuration des activités dans le secteur du ciment contribuera, par conséquent, à améliorer les conditions de concurrence pour la vente de ciment en Scandinavie. Les acheteurs de ciment de Finlande, de Suède et de Norvège disposeront, en effet, d'une source d'approvisionnement indépendante supplémentaire, où ils pourront obtenir du ciment de la même qualité. La mise en œuvre de l'engagement améliorera par conséquent aussi indirectement les conditions de concurrence sur les marchés en aval du béton prêt à l'emploi, du béton sec et des produits préfabriqués en béton, sur lesquels les producteurs qui sont en concurrence avec Scancem et Skanska pourront acheter leur principale matière première à un producteur indépendant de ces sociétés.

(211) Si la restructuration des activités dans le secteur du ciment ne résout pas directement les problèmes de concurrence découlant de l'opération de 1997, cet engagement dissipe les doutes de la Commission en ce qui concerne l'opération de 1995 et, conjugué à la cession de la participation dans Scancem, il rendrait inutile la poursuite de cette enquête, pour autant que les engagements soient pleinement respectés. Après avoir entendu Scancem et Aker, la Commission est arrivée à la conclusion que Skanska sera en mesure de mettre en œuvre les engagements proposés.

(212) Toutefois, la présente décision ne concerne que l'opération de 1997, qui a permis à Skanska de porter ses droits de vote dans Scancem de 33,3 à 48,06 %. La cession de la participation dans Scancem dissiperait les préoccupations suscitées par l'opération de 1997 concernant les marchés suédois du ciment, du béton prêt à emploi, du béton sec et des produits préfabriqués en béton, puisque, en maintenant Scancem dans son statut d'entité juridique séparée de Skanska, elle éliminerait les chevauchements horizontaux décrits ci-dessus ainsi que les relations verticales entre les deux sociétés.

(213) Le délai proposé par Skanska pour la mise en œuvre des engagements n'est pas déraisonnable si l'on tient compte du fait que la restructuration des activités dans le secteur du ciment suppose que des modifications importantes soient apportées à la structure de la société et que Skanska doit être autorisée à se retirer de Scancem de la façon qu'elle a proposée. À cet égard, il convient de noter, premièrement, que ne pas permettre à Skanska de dissiper les préoccupations suscitées par l'opération du 2 octobre 1995 avant la cession de sa participation dans Scancem rendrait la vente de ses actions de Scancem très difficile et, deuxièmement, que, à la suite de son retrait de Scancem, Skanska se trouvera dans une position très comparable à celle des autres clients de

Scancem, telle qu'elle est décrite plus haut. Le fait que, pour mettre en œuvre son engagement, Skanska devra exercer un certain niveau de contrôle sur Scancem pendant une période limitée ne saurait, compte tenu de la surveillance exercée par le mandataire et des effets bénéfiques globaux de l'engagement, être considéré comme posant un problème du point de vue de la concurrence. En conséquence, la Commission considère que les engagements proposés apportent une solution proportionnée et appropriée aux problèmes soulevés par l'opération notifiée ainsi qu'à ceux découlant de l'opération du 2 octobre 1995.

(214) En ce qui concerne les autres modalités de mise en œuvre des engagements, la Commission considère qu'il convient d'imposer à Skanska certaines obligations qui garantissent l'efficacité desdits engagements. Ces obligations concernent la méthode d'approbation par la Commission des acquéreurs proposés dans le cadre de la cession de la participation dans Scancem. Pour traiter ces questions diligemment et limiter les contraintes imposées à Skanska, la méthode utilisée par la Commission pour vérifier l'identité des acquéreurs proposés devra se fonder sur la procédure de non-opposition décrite au considérant 215.

(215) Chaque fois que Skanska souhaitera obtenir l'accord de la Commission concernant un candidat acquéreur, Skanska (ou le mandataire) fournira à la Commission des informations permettant d'établir que les critères prévus dans l'engagement sont remplis. Si, dans un délai de […]* à compter de l'introduction de la demande, la Commission ne s'oppose pas à la vente ou ne demande pas que des éléments d'information complémentaires lui soient communiqués, il pourra être procédé à la vente. Si la Commission demande des renseignements complémentaires, le délai de […]* commencera à courir à la réception de ces renseignements.

(216) En outre, Skanska a déclaré que, dans un délai de deux semaines à compter de la présente décision, elle proposera, pour approbation par la Commission, une banque d'affaires ou un établissement similaire n'ayant aucun lien avec elle, qui sera appelé à jouer le rôle de mandataire. Si, dans un délai de deux semaines après avoir reçu lesdits renseignements, la Commission n'a pas soulevé d'objection, le mandataire pourra être nommé.

(217) Sous réserve des obligations énoncées ci-dessus, la Commission considère que les engagements proposés par Skanska résoudraient les problèmes de concurrence soulevés par l'opération de concentration notifiée ainsi que ceux découlant de l'opération du 2 octobre 1995.

X. **CONCLUSION FINALE**

(218) L'opération de concentration notifiée, par laquelle Skansa porte ses droits de vote dans Scancem de 33,3 à 48,06 % et acquiert ainsi le contrôle exclusif de Scancem, doit, sous réserve que l'engagement et les obligations énoncés ci-dessus soient respectés, dans la mesure où ils concernent cette augmentation des droits de vote, être déclarée compatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Sous réserve que Skansa cède ses actions de Scancem de manière à ramener ses droits de vote à 33,3 % du total des droits de vote dans Scancem, conformément aux conditions prévues dans la lettre de Skanska à la Commission du 12 octobre 1998, telles qu'elles ont été clarifiées par ses lettres du 3 novembre 1998 et du 9 novembre 1998, et que les obligations énoncées aux articles 2 et 3 de la présente décision soient respectées, l'opération de concentration notifiée par Skanska AB (publ) le 15 juin 1998, par laquelle elle acquiert le contrôle exclusif de Scancem AB (publ), est déclarée compatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE.

Article 2

En ce qui concerne la cession des actions prévue à l'article 1er, l'acquéreur doit être indépendant de Skanska et n'avoir aucun lien avec elle. Pour permettre à la Commission d'évaluer le choix de l'acquéreur, Skanska est tenue de lui fournir, avant qu'il soit procédé à la vente, tous les éléments attestant que ces critères sont remplis. Si, dans un délai de […]* à compter de la soumission de la demande d'approbation, la Commission n'indique pas formellement qu'elle désapprouve le choix de l'acquéreur ou ne demande pas que des renseignements complémentaires lui soient communiqués, il pourra être procédé à la vente à l'acquéreur choisi. Si la Commission demande des renseignements complémentaires, le délai de […]* commence à courir à la réception de ces renseignements.

Article 3

Dans un délai de deux semaines à compter de l'adoption de la présente décision, Skanska soumet à la Commission le nom et le mandat d'une banque d'affaires ou d'un établissement similaire, qui n'a aucun lien avec Skanska, et qui sera chargé d'accomplir les tâches décrits ou considérant 204 de la présente décision, dans la mesure où elles concernent la cession des actions prévue à l'article 1er. Si la Commission n'a pas soulevé d'objection dans un délai de deux semaines après avoir reçu tous les renseignements nécessaires, le mandat pourra être attribué.

Article 4

Skanska AB (publ)
S-18225 Danderyd
Suède

est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 11 novembre 1998

Par la Commission
Karel VAN MIERT
Membre de la Commission