DECISÃO DA COMISSÃO

de 30 de Janeiro de 2002

que ordena uma separação de empresas nos termos do n.º 4 do artigo 8.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho

(Processo COMP/M.2283 — Schneider/Legrand)

[notificada com o número C(2002) 360]

(A versão em língua francesa é a única que faz fé)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2004/276/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu e, nomeadamente, o seu artigo 57.º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas [1], com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1310/97 [2] e, nomeadamente, o n.º 4 do seu artigo 8.º,

Tendo em conta a decisão da Comissão, de 10 de Outubro de 2001, adoptada nos termos do n.º 3 do artigo 8.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89, que declara a concentração entre as empresas Schneider e Legrand incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do acordo EEE,

Após ter dado às empresas em causa a oportunidade de apresentarem as suas observações sobre as objecções formuladas pela Comissão em 24 de Outubro de 2001,

Tendo em conta o parecer do Comité Consultivo em matéria de concentrações de empresas [3],

Tendo em conta o relatório final do auditor no presente processo [4],

Considerando o seguinte:

ANTECEDENTES

(1) Em 16 de Fevereiro de 2001, a Comissão recebeu uma notificação, nos termos do artigo 4.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 (a seguir designado «Regulamento das concentrações»), de um projecto de concentração através do qual a empresa Schneider Electric (seguidamente designada «Schneider») adquire, na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento das concentrações, o controlo do conjunto da empresa Legrand [5], através de uma oferta pública de troca anunciada em 15 de Janeiro de 2001.

(2) O n.º 3 do artigo 7.º do Regulamento das concentrações autoriza a realização de uma oferta pública de troca, desde que o adquirente não exerça os direitos de voto inerentes às participações em causa. A OPT foi encerrada em 25 de Julho de 2001 e a Schneider detém 98,1 % do capital da Legrand.

(3) Em 10 de Outubro de 2001, a Comissão adoptou uma decisão (a seguir designada «decisão de incompatibilidade») nos termos do n.º 3 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações, que declara o projecto de concentração entre a Schneider e a Legrand incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE.

(4) Pelas razões expressas na decisão de incompatibilidade, a Comissão considerou que o projecto de concentração teria criado uma posição dominante que teve como consequência uma limitação significativa da concorrência efectiva nos seguintes mercados:

— mercados dos disjuntores em caixa moldada, disjuntores miniatura e armários para quadros de distribuição eléctrica na Itália;

— mercados dos disjuntores miniatura, interruptores diferenciais e caixas para quadros de distribuição eléctrica na Dinamarca, em Espanha, em Itália e em Portugal;

[1] JO L 395 de 30.12.1989, p. 1.
[2] JO C 180 de 9.7.1997, p.1.
[3] JO C 86 de 6.4.2004.
[4] JO C 86 de 6.4.2004.

[5] Na presente decisão, o termo «Legrand» designa a totalidade do grupo Legrand, tal como existia no momento do encerramento da oferta da Schneider.

— mercados dos disjuntores de serviço em França e em Portugal;

— mercado dos suportes para cabos no Reino Unido;

— mercado das tomadas e interruptores na Grécia;

— mercado dos equipamentos estanques em Espanha;

— mercado dos materiais de fixação e de derivação em França;

— mercado dos produtos de transformação eléctrica em França;

— mercado dos dispositivos auxiliares de controlo e de sinalização em França.

(5) A Comissão concluiu igualmente na decisão de incompatibilidade que a operação notificada teria reforçado uma posição dominante, do que resultou uma limitação significativa da concorrência efectiva nos seguintes mercados:

— mercado dos disjuntores em caixa moldada, disjuntores miniatura e armários para quadros de distribuição eléctrica em França (posições dominantes detidas pela Schneider);

— mercado dos disjuntores miniatura, interruptores diferenciais e caixas para os quadros de distribuição eléctrica em França (posições dominantes detidas pela Schneider);

— mercado das tomadas e interruptores em França (posição dominante detida pela Legrand);

— mercado dos equipamentos estanques em França (posição dominante detida pela Legrand);

— mercado dos sistemas de iluminação de emergência ou das unidades autónomas de iluminação de emergência em França (posição dominante detida pela Legrand).

(6) Em 24 de Outubro de 2001, a Comissão enviou à Schneider uma comunicação de objecções (a seguir designada «comunicação de objecções»), nos termos do n.º 2 do artigo 13.º do Regulamento (CE) n.º 447/98 da Comissão [6], relativo às notificações, prazos e audições previstos no Regulamento das concentrações, através da qual a Comissão verificava a realização de uma operação de concentração incompatível com o mercado comum e considerava, nos termos do n.º 4 do Regulamento das concentrações que uma distribuição de acções da Legrand aos titulares de acções da Schneider, realizada em pro rata da sua participação, num prazo de […]* (*), constituía o método mais adequado para restabelecer a concorrência efectiva nos mercados em causa. A Schneider respondeu por escrito em 7 de Novembro de 2001 e manifestou oralmente a sua opinião por ocasião de uma audição realizada em 26 de Novembro de 2001.

(7) Em 4 de Dezembro de 2001, a Comissão adoptou uma decisão, com base no n.º 4 do artigo 7.º do Regulamento das concentrações, em que autorizava a Schneider a nomear um mandatário que pudesse exercer em seu nome os direitos de voto de que a Schneider dispõe devido à sua participação no capital da Legrand (seguidamente designada «decisão de derrogação»). O mandato deste mandatário, tal como definido na decisão de derrogação, estipula que o objectivo principal do mandatário consiste, por um lado, em garantir que a Legrand disponha da autonomia e da margem de manobra necessárias para continuar a ser um verdadeiro concorrente nos mercados em causa e, por outro, em assegurar que os órgãos de direcção da Legrand prossigam as actividades de administração, gestão e exploração da Legrand, no quadro normal das actividades e em conformidade com a sua prática anterior. O mandato atribui as seguintes missões ao mandatário: gerir a participação da Schneider na Legrand, por forma a permitir que os órgãos sociais desta última funcionem de forma regular; garantir que a Schneider não adopta medidas contrárias à decisão de derrogação ou que a ultrapassem; participar na preparação de uma eventual separação, por parte da Schneider; informar a Comissão sobre a execução da sua missão.

(8) Por ocasião de uma reunião realizada em 15 de Janeiro de 2002, os serviços da Comissão informaram os representantes da Schneider das linhas gerais do projecto da presente decisão, tal como foi enviado ao Comité Consultivo em matéria de concentrações de empresas. O projecto de decisão defendia como princípio que a Schneider deveria poder escolher livremente as modalidades de separação e previa, nomeadamente, um prazo de […]* para a realização da separação. Os representantes da Schneider alegaram que este prazo não lhes permitiria escolher livremente as modalidades de separação, tendo explicado que deveria ser no mínimo de […]* (ver pontos 107 a 122).

PRINCÍPIOS PARA A APRECIAÇÃO DAS MODALIDADES DE SEPARAÇÃO ENTRE A SCHNEIDER E A LEGRAND

(9) Uma decisão adoptada nos termos do n.º 3 do artigo 4.º do Regulamento das concentrações declara a operação em questão incompatível com o mercado comum e, se for caso disso, com o funcionamento do

[6] JO L 61 de 2.3.1998, p. 1.

(*) Algumas passagens do presente documento foram suprimidas a fim de não publicar informações confidenciais; figuram entre parênteses rectos e são indicadas por um asterisco.

Acordo EEE. Tal como foi referido, a Schneider detém 98,1 % do capital da Legrand e, por esse facto, realizou já, na acepção do n.º 4 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações, a concentração projectada.

(10) A concentração entre a Schneider e a Legrand, que foi notificada à Comissão, e seguidamente declarada incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE, dizia respeito à aquisição, por parte da Schneider, da totalidade das actividades da Legrand. Nestas circunstâncias, é conveniente que a operação, enquanto tal, seja desfeita através de uma separação completa da Schneider e da Legrand.

(11) Qualquer proposta da Schneider que se afastasse de uma separação completa da Legrand apenas pode ser aceite pela Comissão, nos termos do princípio da proporcionalidade, se permitisse, o que é sem dúvida possível, o restabelecimento de uma concorrência efectiva nos mercados em causa.

(12) O princípio da proporcionalidade implica igualmente que, perante opções alternativas todas susceptíveis de restabelecer uma concorrência efectiva, a Comissão privilegia a opção que assegura a melhor protecção dos interesses particulares das empresas em causa. No caso em apreço, os interesses particulares em causa são, por um lado, a preservação, na medida do possível, do valor financeiro do investimento da Schneider na Legrand ([7]) e, por outro lado, a manutenção da competitividade da Legrand. Consequentemente, embora em conformidade com o princípio da proporcionalidade o interesse da Schneider de preservar o valor financeiro do seu investimento possa ser tomado em consideração, o mesmo não se passa com uma eventual aspiração deste grupo de reforçar, através da anulação da concentração, as suas posições comerciais em detrimento dos seus concorrentes, em especial em detrimento da Legrand através do seu enfraquecimento. A Comissão considera, neste contexto, que os interesses particulares da Schneider e da Legrand estão subordinados ao interesse geral do restabelecimento de uma concorrência efectiva nos mercados em causa e que o interesse de nenhuma das duas empresas pode prevalecer sobre o interesse da outra.

([7]) Deverá recordar-se que a Schneider adquiriu a sua participação no capital da Legrand através de uma oferta pública de troca. O lançamento desta oferta antes de a Comissão se pronunciar sobre a compatibilidade com o mercado comum do projecto de concentração é compatível com o disposto no n.º 3 do artigo 7.º do Regulamento das concentrações; não constitui uma infracção às regras de concorrência, e não deverá, consequentemente, ser sancionada. Em contrapartida, a Schneider deve assumir, como é prática no mundo dos negócios, as consequências desta operação efectuada deliberadamente num contexto de incerteza quanto à conclusão do processo de análise realizado pela Comissão. Neste contexto, convém salientar que a Schneider dispunha da possibilidade de notificar um acordo prévio ao lançamento de uma OPT, como o fizeram outras empresas cotadas na Bolsa de Paris. Por outro lado, deverá recordar-se que após a Comissão ter expresso, com base no n.º 1, alínea c), do artigo 6.º, do Regulamento das concentrações, sérias dúvidas quanto ao projecto de concentração entre a Schneider e a Legrand, a Schneider encontrou-se, na sequência de um litígio com os accionistas minoritários da Legrand, em posição de poder renunciar a esta operação. Contudo, a Schneider decidiu manter a sua oferta.

EFEITOS NEGATIVOS SOBRE A CONCORRÊNCIA CAUSADOS PELA PRESENÇA DA SCHNEIDER NO CAPITAL DA LEGRAND

(13) Será necessário realçar em primeiro lugar que a actual participação da Schneider, de 98,1 %, ultrapassa em muito o limiar de participação no capital que confere direitos específicos como os concedidos às minorias de bloqueio e tem por efeito paralisar o desenvolvimento da Legrand ([8]). A Legrand dependerá da Schneider para qualquer mobilização de capital que se venha a revelar necessária devido aos seus projectos de crescimento (através de investimento ou de aquisição). Ora, os mercados em que a Legrand desenvolve actividades poderão necessitar de investimentos importantes, por exemplo para proceder a aquisições (que constituem, na maior parte dos casos, o único meio de penetrar num mercado geográfico) ou renovações de gamas (como no que se refere aos disjuntores em caixa moldada) ([9]). Por outro lado, parece ser impossível que a Legrand possa lançar novos projectos importantes enquanto não dispuser de perspectivas suficientes, nomeadamente no que se refere à estrutura de accionistas e aos recursos de que pode vir a dispor.

(14) Além disso, a Schneider tem agora um interesse directo nos lucros da Legrand, embora as duas empresas estejam em concorrência em diversos mercados. Este direito sobre os lucros da Legrand compensaria, em parte, qualquer perda de vendas da Schneider em benefício da Legrand e, consequentemente, reduziria o incentivo para a Schneider concorrer com a Legrand nos mercados em causa.

(15) Qualquer aumento de preços efectuado por um agente económico provoca dois tipos de efeitos. Em primeiro lugar, o lucro gerado pela venda de cada produto aumenta. Em segundo lugar, as quantidades vendidas por este agente diminuem em resposta ao aumento de preço, e os concorrentes recuperam estas vendas perdidas. O aumento de preços só é rentável se o primeiro efeito for mais importante que o segundo e o agente económico em questão adopta a sua decisão sobre os aumentos de preços em função, nomeadamente, do nível provável das perdas de vendas em benefício dos concorrentes. A situação muda se o agente económico puder recuperar uma parte dos lucros perdidos na sequência do aumento dos seus preços através de um direito sobre os lucros de um dos seus concorrentes. Neste caso, o efeito negativo das perdas de vendas e, por conseguinte, de lucros, em benefício dos concorrentes, é parcialmente compensado pelo direito aos lucros do concorrente em que esse agente detém uma participação. É óbvio que este efeito é tanto mais forte quanto mais importante for a participação e a posição no mercado do concorrente em causa.

(16) Antes da transacção, os preços facturados pela Schneider encontravam-se ao nível necessário para

([8]) Em direito francês, uma minoria de bloqueio corresponde a 33 % do capital. Tendo em conta um quórum de 50 % para as assembleias gerais, tal equivale a uma participação superior a 16 %.

([9]) Ver decisão de incompatibilidade, pontos 511 a 516.

maximizar os seus lucros. Qualquer aumento suplementar de preços teria provocado perdas de vendas (e por conseguinte de lucros) de uma importância suficiente para anular o aumento do lucro gerado pela venda de cada unidade a um preço mais elevado. Contudo, a Schneider adquiriu entretanto um direito sobre os benefícios da Legrand, através da participação no seu capital. Os lucros suplementares da Legrand gerados pelas perdas de vendas da Schneider na sequência de um aumento de preços serão, em última instância, transferidos para o seu accionista Schneider. Desta forma, graças à sua participação de 98,1 % no capital da Legrand, a Schneider obteve uma margem de manobra suplementar para aumentar os seus preços. Esta margem de manobra será tanto mais importante quanto mais os produtos da Schneider e da Legrand se encontrem em concorrência directa (ou seja, se as perdas de vendas da Schneider beneficiarem mais a Legrand que outros concorrentes), quanto mais o mercado estiver concentrado (também neste caso as perdas de vendas da Schneider beneficiam mais a Legrand que os outros concorrentes) e quanto mais importante for a participação da Schneider na Legrand. De realçar que, no caso em apreço, as duas primeiras condições estão amplamente satisfeitas: a Schneider e a Legrand produzem, no essencial, as mesmas gamas de produtos e, em certos mercados geográficos, em especial em França, são os dois intervenientes mais importantes, constituindo a rivalidade entre ambos, pelas razões desenvolvidas na decisão de incompatibilidade, a principal força impulsionadora da concorrência.

(17) A ser mantida, a redução de concorrência que resulta para a Schneider da sua participação na Legrand, teria por efeito directo reforçar as posições dominantes já detidas respectivamente pela Schneider ou pela Legrand nos mercados franceses dos quadros de distribuição (quotas de mercado da Schneider antes da operação de cerca de [entre 60 e 70]* %, no que se refere aos disjuntores em caixa moldada e aos disjuntores miniatura e um índice de concentração HHI da ordem dos [3 000 a 6 000]* pontos), dos quadros terminais (quotas de mercado da Schneider, antes da operação, de aproximadamente [entre 40 e 50]* % e índice de concentração HHI da ordem dos [entre 3 000 e 4 000]* pontos) e das tomadas e interruptores (quotas de mercado da Legrand, antes da operação, da ordem dos [entre 80 e 90]* % e índice de concentração HHI de cerca de [7 000 e 8 000]* pontos) ([10]).

(18) No caso das tomadas e dos interruptores em França, a Schneider é praticamente o único concorrente da Legrand. A Legrand detém uma quota de mercado de [entre 80 e 90]* % e a Schneider é o único outro interveniente credível no mercado, com uma quota de cerca de [entre 0 e 10]* % ([11]). Desta forma, qualquer aumento de preços por parte da Schneider seria, quase na íntegra, em benefício da Legrand e, em última instância e proporcionalmente à sua participação, em benefício da Schneider. Um aumento de preços por parte da Schneider poderia ser seguido pela Legrand, até ao nível de preços em que qualquer aumento suplementar provocaria uma diminuição da procura global no mercado, o que tornaria o aumento não rentável. Por outro lado, a Legrand e a Schneider são os únicos intervenientes no mercado francês dos disjuntores de serviço com […]* ([12]). A criação de um laço estrutural através de uma participação significativa da Schneider no capital da Legrand introduziria incentivos suplementares (para além, nomeadamente, de fortes barreiras à entrada e de contactos multimercados entre a Schneider e a Legrand em França) para um comportamento oligopolístico entre estas duas empresas que seria prejudicial para a concorrência. No conjunto destes mercados, a variação do índice de concentração HHI causada pela aquisição, pela Schneider, de uma participação de 98,1 % no capital da Legrand, seria substancial (ver quadro no ponto 30), oscilando entre cerca de [entre 0 e 1 000]* pontos no que se refere ao quadros de distribuição (disjuntores em caixa moldada e disjuntores miniatura), [entre 0 e 1 000]* pontos para as tomadas e interruptores, [entre 1 000 e 2 000]* pontos para os quadros terminais e até [entre 2 000 e 3 000]* pontos para os disjuntores de serviço ([13]).

(19) Na sua resposta à comunicação de objecções de 7 de Novembro de 2001 (a seguir designada «resposta»), a Schneider considera contudo que a actual situação, em que a Schneider possui 98,1 % do capital da Legrand, mas não pode exercer os seus direitos de voto, não prejudica a concorrência. Esta conclusão seria reforçada devido às disposições adoptadas pela Schneider para garantir a independência da Legrand e, nomeadamente, a nomeação de um mandatário independente encarregado de gerir a participação da Schneider na Legrand.

([10]) O índice HHI (Hirschman Herfindhal Index) é a soma dos quadrados das quotas de mercado das empresas presentes num determinado mercado. Em determinadas condições, poderá demonstrar-se que este índice reflecte o nível médio das margens numa indústria. A variação deste índice causada por uma transacção pode ser assimilável a uma variação das margens sendo, consequentemente, significativa em termos do efeito potencial da transacção sobre os preços. Desta forma, o índice é utilizado para medir a intensidade da concorrência num determinado mercado em que as alterações desta intensidade causadas por uma transacção (ver por exemplo o processo COMP/M.1383 — Exxon/Mobil ou ainda as orientações do Department of Justice e da Federal Trade Commission dos Estados Unidos, sobre a fusões horizontais: http://www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/horiz_book/toc.html). Existe um valor máximo de 10 000 pontos (100 pontos de percentagem ao quadrado) e um valor superior a 3 000 indica um mercado muito concentrado onde a concorrência pode ser muito limitada.

([11]) Ver decisão de incompatibilidade, pontos 689 a 691.

([12]) Ver ponto 537 da decisão de incompatibilidade. A Schlumberger e a Hager estão presentes neste mercado, mas revendem produtos da Legrand e da Schneider, respectivamente.

([13]) Estes cálculos baseiam-se numa extensão (efectuada por Timothy F. Bresnahan e Steven C. Salop, «Quantifying the competitive effects of production joint venture», International Journal of Industrial Organisation, 1986) do cálculo do HHI por forma a tomar em consideração a existência de participações entre concorrentes. Na hipótese de a empresa A deter x % do capital da empresa B, a empresa A procurará maximizar não só o seu lucro próprio, mas também a soma do seu lucro próprio e de x % do lucro da empresa B. Com base no raciocínio exposto no ponto 15, esta situação proporciona-lhe uma nova margem de manobra para aumentar os seus preços. A introdução desta função de lucro para a empresa A no cálculo do HHI, sem outras condições, conduz a: [HHI alterado] = [HHI normal] + [quota de mercado da Schneider]x[quota de mercado da Legrand]x[participação da Schneider no capital da Legrand].

(20) A Comissão não partilha esta posição. É um facto que a nomeação de um mandatário poderá contribuir para a manutenção, durante um período transitório, de uma gestão corrente da Legrand independente da influência da Schneider. Todavia, a presença do mandatário, não produz qualquer impacto sobre os direitos da Schneider aos benefícios da Legrand e sobre os efeitos negativos para a concorrência que deles decorrem. De qualquer forma, o argumento da Schneider que consiste em basear-se na presença de um mandatário, pressupõe a manutenção deste mandatário durante um período indeterminado. Ora, a nomeação de um mandatário tem apenas um objectivo temporário de limitar os efeitos prejudiciais para a concorrência, antes de serem aplicadas medidas estruturais de restabelecimento da concorrência efectiva. A presença de um mandatário não suprime as incertezas relativas, em especial, à estrutura de accionistas da Legrand e aos recursos que poderá obter no futuro. Desta forma, não confere à Legrand uma visibilidade suficiente para lhe permitir lançar projectos importantes de crescimento interno ou externo.

(21) À luz do que precede, afigura-se que a existência de uma participação significativa da Schneider na Legrand tem consequências negativas para a concorrência. Neste contexto, a Comissão considera que o restabelecimento de uma concorrência efectiva implica a rápida resolução desta situação.

MODALIDADES DE SEPARAÇÃO

(22) Na comunicação de objecções, a Comissão conclui que a Schneider não pode conservar uma participação significativa na Legrand, e que o perímetro da Legrand deve manter-se inalterado. A Comissão preconiza igualmente que a separação entre a Schneider e a Legrand assuma a forma de uma distribuição de acções da Legrand aos accionistas da Schneider, em prorata da sua participação no capital da Schneider. Por último, propõe impor a realização desta separação entre a Schneider e a Legrand num prazo de […]* a contar da adopção da decisão.

(23) Na sua resposta, a Schneider considera que estas exigências são desproporcionadas e contesta as conclusões da Comissão no seu conjunto.

Não manutenção de uma participação significativa da Schneider no capital da Legrand

(24) Na comunicação de objecções, a Comissão considera que o restabelecimento de uma concorrência efectiva implica que a Schneider não conserve uma participação significativa no capital a Legrand. Esta situação decorre directamente do impacto, sobre a concorrência, da manutenção de tal participação, nomeadamente nos mercados em que quer a Schneider, quer a Legrand ocupam posições dominantes (ver pontos 14 a 18 da presente decisão).

(25) Na sua resposta, a Schneider não contesta, quanto ao essencial, os efeitos negativos para a concorrência decorrentes da manutenção de uma participação significativa no capital da Legrand. Em contrapartida, a Schneider considera que a imposição de uma limitação que preveja um desinvestimento superior à cessão de uma participação de controlo é «supérflua e desproporcionada». A Schneider explica, com efeito, que uma tal obrigação é inútil uma vez que foram tomadas todas as precauções por outros meios, nomeadamente graças à nomeação de um mandatário, para garantir a independência de gestão e a competitividade da Legrand.

(26) Em primeiro lugar, não se pode excluir que, ao conservar uma participação significativa, a Schneider continuasse a estar em condições de controlar a Legrand. Tal dependeria da repartição futura do capital e da taxa de presença dos accionistas nas assembleias gerais, e estes dois dados são, obviamente, desconhecidos na presente fase. De qualquer forma, não se pode excluir a priori a hipótese de a detenção de uma minoria de bloqueio (33 % dos direitos de voto, no direito francês) no capital da Legrand conferir à Schneider direitos equiparáveis a um controlo.

(27) Seja como for, os efeitos negativos para a concorrência manter-se-iam se a Schneider continuasse a beneficiar de uma participação significativa no capital da Legrand, mesmo que tal não conduzisse a um controlo sobre esta última empresa. Tal facto deve-se à alteração dos incentivos económicos resultante de uma tal aquisição de participação significativa e duradoura (ver pontos 14 a 18).

(28) Além disso, tal como já foi referido, a nomeação de um mandatário apenas tem um objectivo temporário de preservação das condições de concorrência antes da aplicação de uma medida estrutural de restabelecimento da concorrência efectiva.

(29) A Comissão considera por conseguinte que o objectivo de restabelecimento de uma concorrência efectiva só seria alcançado se a Schneider reduzisse a sua participação no capital da Legrand a um nível que não provocasse efeitos negativos na concorrência como os já descritos. Face às características dos mercados em causa e à variedade das configurações possíveis de estruturas de mercado, uma participação inferior a 5 % do capital da Legrand não conduziria a efeitos negativos sobre a concorrência.

(30) Este nível de participação máxima da Schneider no capital da Legrand, de 5 %, excede o nível máximo que seria obtido através da utilização do índice HHI. Com efeito, em mercados muito concentrados, como os mercados franceses dos quadros de distribuição, dos quadros terminais, dos disjuntores de serviço e das tomadas e interruptores (ver os índices HHI no ponto 17), em que a concorrência resulta da rivali-

dade entre a Schneider e a Legrand, uma variação superior a 100 pontos suscita normalmente sérias dúvidas quanto aos efeitos sobre a concorrência. Com uma participação de 98,1 %, este limiar de variação é amplamente ultrapassado em todos os mercados em causa (ver ponto 18 e o quadro infra). Caso o nível de participação da Schneider no capital da Legrand atingisse 4 %, só o mercado dos disjuntores de serviço seria suficiente para atingir este limiar de 100 pontos. Contudo, poderá conceder-se à Schneider o benefício da dúvida no que se refere a uma participação de um nível inferior a 5 %.

Cálculo das variações de HHI em certos mercados franceses

Quotas de mercado	Quadros de distribuição DBM	Quadros de distribuição DM	Quadros terminais	Disjuntores de serviço	Tomadas e interruptores
Schneider	[entre 60 e 70]*	[entre 60 e 70]*	[entre 40 e 50]*	[entre 40 e 50]*	[entre 0 e 10]*
Legrand	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*	[entre 20 e 30]*	[entre 40 e 50]*	[entre 80 e 90]*
Outra 1	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*	[entre 20 e 30]*	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*
Outra 2	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*
Outra 3	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*
Outra 4	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*	[entre 0 e 10]*
HHI	[entre 3 000 e 4 000]*	[entre 5 000 e 6 000]*	[entre 3 000 e 4 000]*	[entre 4 000 e 5 000]*	[entre 7 000 e 8 000]*
Delta HHI alterado					
98,1 %	[entre 0 e 1 000]*	[entre 0 e 1 000]*	[entre 1 000 e 2 000]*	[entre 2 000 e 3 000]*	[entre 0 e 1 000]*
5 %	[entre 0 e 1 000]*	[entre 0 e 1 000]*	[entre 0 e 1 000]*	[entre 0 e 1 000]*	[entre 0 e 1 000]*
4 %	[entre 0 e 1 000]*	[entre 0 e 1 000]*	[entre 0 e 1 000]*	[entre 0 e 1 000]*	[entre 0 e 1 000]*

Fonte: as quotas de mercado são as que figuram na decisão de incompatibilidade.

(31) Por outro lado, se se aceitasse que a Schneider conservasse uma participação significativa no capital da Legrand, e se lhe fosse dada a possibilidade, partindo desta condição prévia, de iniciar negociações com eventuais adquirentes, seria provável que o número de candidatos à aquisição da Legrand fosse inferior. Da mesma forma, uma participação superior a 95 % do capital e dos direitos de voto de uma empresa cotada, confere o direito ao seu proprietário de proceder a uma oferta pública seguida de uma alienação obrigatória, adquirindo as participações dos outros accionistas. Dar a possibilidade a um adquirente de possuir mais de 95 % do capital e dos direitos de voto da Legrand alargaria, por conseguinte, o âmbito dos adquirentes potenciais. Numa tal hipótese de venda a um terceiro, a Schneider não poderia deter mais de 3,1 % do capital e dos direitos de voto da Legrand.

(32) A Schneider alegou igualmente que o facto de a obrigar a vender, de uma só vez, a totalidade da sua participação na Legrand, reduziria sensivelmente o leque de adquirentes potenciais. Com efeito, uma tal limitação impedi-la-ia de negociar uma venda com investidores que não estivessem em condições de tomar imediatamente a seu cargo a totalidade do valor da Legrand (ou seja, segundo a Schneider, cerca de […]* milhões de euros). A Schneider explica assim que a Comissão deveria deixar-lhe a possibilidade, caso um adquirente potencial o solicitasse, de conservar uma participação minoritária no capital da Legrand, por exemplo da ordem dos 20 %, durante um período suplementar de dois a três anos.

(33) A Comissão reconhece que é desejável favorecer a candidatura do maior número possível de adquirentes

susceptíveis de contribuir para o restabelecimento de uma concorrência efectiva nos mercados em causa. Neste contexto, não convém rejeitar a priori todos os mecanismos através dos quais a Schneider conceda facilidades financeiras ao adquirente, a pedido deste, ou mesmo com ele partilhe, a um nível e com uma duração limitados, os riscos de retoma da Legrand. Contudo, neste último caso, uma tal partilha de riscos não deveria em caso algum conduzir à criação de um vínculo de dependência, quer entre a Schneider e o adquirente, quer entre a Schneider e a Legrand. Por outro lado, um tal mecanismo não deveria constituir, para a Schneider, um incentivo para que a Legrand maximizasse os seus lucros. Por conseguinte, deve excluir-se a hipótese de uma participação minoritária no capital, com direitos de voto associados e que desse direito ao pagamento de dividendos, (sem prejuízo dos níveis de participação não significativos, indicados nos pontos 30 e 31). Em contrapartida, a detenção, por parte da Schneider, de título assimiláveis a um crédito sobre a Legrand ou sobre o seu adquirente (e, por conseguinte, sujeitos a uma remuneração prevista antecipadamente e independente dos resultados futuros da Legrand) poderia, até um montante como o sugerido pela Schneider (ver ponto 32), a pedido do adquirente e sob reserva da apreciação, pela Comissão, das modalidades precisas desta montagem financeira, constituir uma modalidade transitória de partilha de riscos aceitável.

Venda separada de certas filiais da Legrand

(34) A Comissão considerou na sua comunicação de objecções que o restabelecimento de uma concorrência efectiva implicava igualmente que o perímetro da Legrand não fosse alterado através da separação.

(35) Na sua resposta, a Schneider considera que seria desproporcionado, face ao objectivo de restabelecimento de uma concorrência efectiva, que fosse obrigada a não alterar o perímetro da Legrand. Mais especificamente, a Schneider considera, por um lado, que a cessão de certos activos da Legrand não viria enfraquecer a sua capacidade concorrencial no território do EEE e que, pelo contrário, tal poderia mesmo favorecer a concorrência. Desta forma, por carta de 30 de Novembro de 2001, a Schneider transmitiu à Comissão uma nota relativa a certos activos da Legrand que a Schneider considera poderem ser objecto de uma venda distinta a um terceiro ou serem conservados pela Schneider, sem que tal seja contrário ao objectivo de restabelecimento de uma concorrência efectiva nos mercados em causa. Mais precisamente, esta nota refere-se a […]*. Neste contexto, a Schneider considera que ao tomar em consideração os efeitos de gama ou as economias de escala ou de leque de actividades, a Comissão não tem em conta as realidades dos mercados em causa. Por outro lado, a Schneider considera que um incentivo financeiro muito significativo para maximizar o preço de venda da Legrand e dos activos que poderia ceder separadamente, constituiria uma forte razão para não enfraquecer a Legrand retirando-lhe activos necessários à manutenção da sua competitividade.

Proposta da Schneider no sentido de conservar […] ou vendê-las separadamente da Legrand*

(36) Tal como foi explicado nos pontos 11 e 12, a apreciação das propostas da Schneider no que se refere às empresas […]* deverá ser realizada garantindo, em primeiro lugar, que permitem, com um grau de certeza suficiente, o restabelecimento de uma concorrência efectiva. Convém igualmente assegurar o equilíbrio dos interesses da Schneider e da Legrand, com base nos seguintes princípios: o interesse de qualquer destas empresas não poderá prevalecer sobre o da outra e os interesses particulares destas duas empresas ficam subordinados ao interesse geral do restabelecimento de uma concorrência efectiva.

(37) A título preliminar, será necessário realçar, tal como foi explicado por diversas ocasiões na decisão de incompatibilidade, que a força concorrencial de uma marca num determinado mercado pode resultar de factores que ultrapassam o mero âmbito deste mercado, como os investimentos relacionados e promocionais, a investigação e desenvolvimento, economias de escala ou de leque de actividades, a existência de uma gama completa de produtos, a existência de relações privilegiadas com os grossistas, ou a percepção geral que os instaladores têm desta marca. A venda distinta de determinadas actividades da Legrand à Schneider ou a outros terceiros poderia alterar alguns destes factores e afectar a capacidade concorrencial da Legrand em determinados mercados. Em especial, a estrutura de custos da Legrand, no que se refere aos mercados em causa, seria provavelmente afectada negativamente devido à perda de economias de escala ou de leque de actividades, nomeadamente ao nível das fábricas, da estrutura comercial e logística, da política de descontos, e da investigação e desenvolvimento. Uma venda distinta poderia reduzir o âmbito e a profundidade da oferta da Legrand, privando-a do seu aparelho produtivo, da tecnologia e dos direitos de propriedade intelectual que acompanham uma ou várias categorias de produtos. Esta situação seria susceptível de prejudicar a imagem e a credibilidade da marca Legrand face aos clientes finais, aos instaladores e aos técnicos de quadros, bem como aos grossistas.

(38) Por último, a Comissão salienta que […]* totalizam um volume de negócios de aproximadamente [entre 400 e 1000]* milhões de euros ([…]*), ou seja, [entre 10 % e 30 %]*, aproximadamente, do volume de negócios da Legrand e representam uma proporção de […]* dos resultados de exploração no mesmo período. Cerca de [entre 10 % e 30 %]* deste volume

de negócios é realizado na Europa. Daqui resulta que, ao separar estes activos […]* da Legrand, a economia geral do grupo Legrand e, por conseguinte, a sua capacidade concorrencial seriam afectadas de forma significativa. A mesma conclusão é válida para uma separação da […]*, uma vez que esta empresa representa, por si só, cerca de [entre 5 e 25 %]* do volume de negócios total da Legrand.

(39) A possibilidade de a Schneider conservar ou vender de forma distinta […]*, deve ser examinada com base no seu impacto sobre o restabelecimento da concorrência efectiva e do seu efeito sobre a preservação dos interesses respectivos da Schneider e da Legrand.

(40)–(97) […]*

Argumento segundo o qual se fosse dado à Schneider um incentivo financeiro muito significativo para maximizar o preço da venda da Legrand e dos activos que pudesse ceder separadamente, tal constituiria uma forte razão para não enfraquecer a Legrand

(98) A Comissão considera igualmente que o argumento da Schneider, segundo o qual um incentivo para maximizar o produto da venda Legrand ou de certos activos separados desta empresa excluiria qualquer medida no sentido de enfraquecimento da Legrand, não pode ser aceite como tal. É um facto que o produto financeiro de uma cessão do grupo Legrand cuja superfície tivesse sido previamente restringida, seria, a priori, reduzido em conformidade. Todavia, esta perda de lucros seria, do ponto de vista da Schneider, contrabalançada pela aquisição de activos à sua escolha em condições financeiras que não teria, necessariamente, podido obter em circunstâncias normais, e por um enfraquecimento do seu principal concorrente. Ora, na sua resposta, a Schneider não demonstrou de forma alguma em que medida o resultado desta escolha a levaria a privilegiar o produto financeiro imediato da sua venda da Legrand face a uma vantagem concorrencial duradoura nos mercados em causa, através do enfraquecimento do seu principal concorrente e através do seu próprio reforço resultante da integração dos activos adquiridos à Legrand.

Conclusão

(99) Resulta do que precede que a proposta da Schneider de proceder à separação da Legrand, separando de forma distinta as empresas […]* deve ser rejeitada.

AS MODALIDADES DA VENDA DA PARTICIPAÇÃO DA SCHNEIDER NA LEGRAND

(100) À luz do que precede, a Comissão considera que, para restabelecer uma concorrência efectiva, a Schneider deveria proceder a uma venda da Legrand sem separar do grupo Legrand as filiais que propôs conservar ou vender de forma distinta. A venda da participação da Schneider na Legrand deveria ser efectuada de forma a que a Schneider deixasse de deter uma participação significativa no capital da Legrand, a fim de restabelecer uma concorrência efectiva.

(101) Para tal, a Schneider parece dispor de duas opções possíveis: a venda por ajuste directo da Legrand a um terceiro, ou a colocação na bolsa das acções da Legrand (que continua actualmente a estar cotada na bolsa). A venda por ajuste directo pode ser efectuada a um terceiro já presente na indústria em causa ou a investidores financeiros. A colocação na bolsa das acções da Legrand poderia ser efectuada quer através da introdução na bolsa, quer através da distribuição de acções da Legrand (ou de acções de uma nova entidade que transferisse os seus títulos para a Legrand) aos titulares de acções da Schneider, por exemplo em prorata das respectivas participações. Na comunicação de objecções, a Comissão referiu que uma distribuição das acções da Legrand aos titulares de acções da Schneider se afigurava a solução mais adequada.

(102) Com efeito, segundo a Comissão, uma venda por ajuste directo necessitaria do acordo da Comissão relativamente ao adquirente, que deveria preencher um determinado número de condições relacionadas com o restabelecimento da concorrência: independência face à Schneider, capacidade demonstrada para restabelecer uma concorrência efectiva e ausência de incertezas quanto à realização de tal venda. Além disso, uma venda por ajuste directo implicaria provavelmente uma negociação sobre o preço, o que implicaria por seu turno que a Schneider obtivesse junto da Legrand determinadas informações sensíveis, o que poderia ser prejudicial para a concorrência. Uma venda por ajuste directo e uma introdução na bolsa apresentam o inconveniente de dependerem das condições de mercado e poderiam implicar um prazo mais longo que o necessário para a realização de uma distribuição de acções. Com efeito, uma distribuição de acções apresenta a vantagem de não estar dependente das condições de mercado sendo, por conseguinte, mais facilmente realizável num prazo muito curto.

(103) Em contrapartida, a comunicação de objecções explica que uma distribuição de acções implicaria que a Schneider e a Legrand teriam, pelo menos inicialmente, os mesmos accionistas. Esta situação apresenta um risco de coordenação de comportamentos concorrenciais, caso as duas empresas fossem controladas pelo mesmo grupo de accionistas, ou caso o mesmo grupo de accionistas pudesse exercer uma influência importante pelo menos sobre uma das duas empresas. Para eliminar este risco, nenhum accionista ou grupo de accionistas comum à Schneider e à Legrand deveria poder exercer uma influência importante sobre uma das duas empresas.

(104) Na sua resposta, a Schneider explicou que, por razões jurídicas e fiscais complexas, a realização de uma separação através da distribuição de acções ou através de uma cisão implicaria um prazo que não seria inferior ao necessário para as outras soluções de separação possíveis, acrescentando que a escolha da solução de separação lhe deveria incumbir. Contudo, a Schneider não excluiu a priori o princípio de uma distribuição de acções.

(105) Tendo em conta os argumentos apresentados pela Schneider, a Comissão considera que é preferível deixar a esta empresa a escolha das modalidades jurídicas da separação da Legrand, desde que essas modalidades permitam realizar uma separação que esteja conforme com as conclusões já apresentadas: a Schneider deve deixar de deter uma participação significativa no capital da Legrand; a Schneider deve vender o grupo Legrand sem separação distinta de certas actividades […]*.

PRAZOS

(106) Uma vez que a existência de uma participação significativa da Schneider na Legrand tem consequências graves e negativas para a concorrência, a retirada da participação da Schneider na Legrand deverá ser efectuada dentro do mais curto prazo possível. Na sua comunicação de objecções, a Comissão considerou um prazo máximo de […]*, a contar da adopção da decisão nos termos do n.º 4 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações.

(107) Na sua resposta, a Schneider considera que um prazo desta natureza seria desproporcionado, principalmente por três razões.

(108) A Schneider alega, em primeiro lugar, que interpôs um recurso perante o Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias contra a decisão de incompatibilidade ([14]). Nesta perspectiva, a Schneider considera que qualquer decisão que lhe imponha ceder as acções da Legrand antes do julgamento do Tribunal e, se for caso disso, do Acórdão do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias neste processo, privaria irremediavelmente uma decisão de anulação de qualquer efeito útil.

(109) A Schneider considera, em segundo lugar, que a imposição de um prazo de […]* seria desproporcionada, tendo em conta, por um lado, a ausência de efeitos negativos da concentração sobre a concorrência e as disposições tomadas pela Schneider para assegurar a independência da Legrand e, por outro lado, o facto de a Schneider correr um risco importante de menos valia, em caso de venda rápida da Legrand.

([14]) Este recurso foi interposto em 13 de Dezembro de 2001.

(110) Em terceiro lugar, a Schneider considera que, de qualquer forma, um prazo de […]* seria insuficiente, em termos práticos, para permitir a cessão da Legrand. Neste contexto, a Schneider invoca os prazos necessários para a realização de recentes operações de cessão ou de aquisição. Segundo a Schneider, estes exemplos demonstram que a cessão de empresas de dimensão comparável à da Legrand se efectua, em geral, em prazos importantes, que podem ser superiores a […]*, em especial quando o alvo é francês.

(111) Dada a complexidade e a dimensão da transacção, a Comissão considera que um período de […]* proporcionaria à Schneider todo o tempo necessário para proceder a uma separação da Legrand segundo as modalidades de separação à sua escolha. De qualquer forma, deveria ser também concedido à Schneider um prazo adicional de […]*, em que seria atribuído ao mandatário um mandato irrevogável e exclusivo de venda.

Impacto do prazo de separação sobre o efeito útil de um recurso da Schneider contra a decisão de incompatibilidade

(112) A Comissão considera que a análise da Schneider, segundo a qual uma decisão que imponha uma separação antes da conclusão de todos os recursos possíveis contra a decisão de incompatibilidade privaria estes recursos do seu efeito útil, não é fundamentada.

(113) Na verdade, caso uma decisão de separação privasse de efeito útil o recurso da Schneider, a Schneider poderia de qualquer forma introduzir um recurso num processo de urgência solicitando a suspensão desta decisão. Além disso, a posição defendida pela Schneider equivaleria a considerar que qualquer recurso contra uma decisão de incompatibilidade é automaticamente suspensivo, o que é contrário ao artigo 242.º do Tratado. Uma tal situação equivaleria também a proibir a utilização do n.º 4 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações para impor uma separação com o objectivo de restabelecer uma concorrência efectiva e, consequentemente, a privar de efeito útil uma decisão de incompatibilidade caso contra ela fosse interposto recurso.

Um prazo de […]* seria suficiente em termos práticos

(114) Tal como foi exposto nos pontos 14 a 21, a Comissão não partilha a opinião da Schneider segundo a qual a presença da Schneider na Legrand não provocaria qualquer prejuízo para a concorrência devido, nomeadamente, às disposições adoptadas pela Schneider para assegurar a independência da Legrand (no-

meação de um mandatário). Com efeito, a simples existência de uma participação significativa da Schneider na Legrand afecta de forma negativa a concorrência nos mercados em causa, uma vez que modifica os incentivos concorrenciais da Schneider e paralisa o desenvolvimento da Legrand. Da mesma forma, a nomeação de um mandatário independente não reduz de forma considerável as principais restrições da concorrência resultantes da participação significativa detida pela Schneider na Legrand. Por conseguinte, esta nomeação não altera a necessidade de uma resolução rápida da situação.

(115) Quanto às menos-valias potenciais resultantes da venda da Legrand num prazo demasiado curto, será necessário distinguir duas causas possíveis. A primeira causa de menos-valia poderia consistir numa evolução negativa dos mercados bolsistas. Esta causa não é pertinente no âmbito da análise da Comissão, uma vez que é impossível antecipar a evolução futura dos mercados. A segunda causa consistiria em que um prazo demasiado curto não permitiria à Schneider negociar com terceiros ou com os mercados financeiros em condições favoráveis, nomeadamente por que este prazo não lhe deixaria qualquer margem de manobra face às exigências das diferentes opções em termos de calendário.

(116) A Comissão considera que a argumentação desenvolvida pela Schneider, segundo a qual não seria exequível realizar a separação em […]*, não é fundamentada.

(117) Em especial, a Comissão verifica que, na lista de exemplos fornecidos pela Schneider, diversas operações foram realizadas com êxito em menos de […]*. Como o refere o banco de investimento utilizado pela Schneider, estes exemplos não parecem constituir excepções, mas simplesmente «casos sem dificuldades particulares».

(118) A Legrand comunicou igualmente exemplos de prazos necessários para realizar operações recentes de fusão-aquisição relativas, nomeadamente, a empresas francesas. Decorre destes exemplos que um prazo compreendido entre […]* a partir da decisão de venda é normalmente suficiente para realizar com êxito tais operações.

(119) A Schneider explicou que embora as operações de cessão ou cisão sejam tecnicamente realizáveis num prazo de […]* para cada uma, um tal prazo não permitiria à Schneider explorar, pelo menos numa fase inicial, todas as possibilidades de modalidades de separação. Os consultores da Schneider indicaram contudo que ao alterar o prazo para […]*, a Comissão proporcionaria à Schneider a flexibilidade necessária para explorar cada uma das opções em causa (cessão e cisão) antes de fazer uma escolha, continuando a estar em condições de realizar o processo de separação.

(120) Por último, será necessário realçar que a Schneider pôde começar a organizar esta separação a partir do momento em que a Comissão adoptou a decisão de incompatibilidade, em 10 de Outubro de 2001. Foi aliás com esse objectivo que, em 22 de Novembro, a Schneider solicitou à Comissão uma derrogação ao n.º 4 do artigo 7.º do Regulamento das concentrações para poder começar a preparar uma eventual separação, derrogação que lhe foi concedida. Um prazo de […]*, tal como previsto no ponto 119, viria por conseguinte acrescer ao período decorrido entre 10 de Outubro de 2001 e a data de adopção da presente decisão, ou seja, no total, mais de […]*.

(121) Além disso, […]*.

(122) Desta forma, afigura-se que um prazo de […]* para realizar a separação seria suficiente em termos práticos. De qualquer forma, a Comissão está disposta a conceder um período suplementar de […]*, durante o qual seria atribuído ao mandatário um mandato irrevogável e exclusivo de venda, a fim de proporcionar à Schneider a margem de manobra necessária nas suas negociações com os adquirentes ou investidores potenciais. Por outro lado, a fim de fazer face a circunstâncias adversas que poderiam pôr em perigo o respeito dos prazos de […]*, a Comissão poderá prolongar estes prazos se tal lhe for solicitado pela Schneider ou pelo mandatário, caso a Schneider ou o mandatário demonstrarem ter envidado os seus melhores esforços para respeitar o prazo.

(123) Consequentemente, deverá ser concedido à Schneider um primeiro prazo de […]* para proceder à separação. Caso a Schneider não tenha procedido à separação neste prazo, um mandatário será incumbido de proceder à cessão das acções da Legrand detidas pela Schneider, durante um novo prazo de […]*.

(124) Por outro lado, a Schneider sugere na sua resposta que lhe seja dada a possibilidade de se retirar por etapas do capital da Legrand. Ora, tal como já foi concluído (ver pontos 32 e 33), qualquer atraso na retirada da Schneider do capital da Legrand seria prejudicial para a concorrência. Contudo, outras modalidades que possam permitir à Schneider aliciar adquirentes que não estejam em condições de apresentar uma oferta para a totalidade do valor da Legrand deverão poder, em determinadas condições, ser analisadas pela Comissão mediante pedido devidamente fundamentado da Schneider.

MANDATÁRIO INDEPENDENTE

(125) Resulta deste prazo de […]*, eventualmente prorrogado em […]* suplementares em benefício do mandatário, que a Schneider continuará a deter uma participação de cerca de 98 % no capital da Legrand durante um determinado período. A Comissão considera assim que, tal como previsto na decisão de derrogação de 4 de Dezembro de 2001, o restabelecimento de uma concorrência efectiva implica que o mandato do mandatário nomeado pela decisão de derrogação seja imediatamente alargado. O mandato deverá conferir-lhe todos os poderes e independência necessários para gerir a participação da Schneider na Legrand durante o período transitório que precede a separação destas duas empresas, assegurar a autonomia e a margem de manobra necessárias à Legrand para que continue a ser um verdadeiro concorrente nos mercados em causa, garantir que a Schneider não aplica medidas contrárias à presente decisão ou que a ultrapassem e participar na preparação e na realização da separação por parte da Schneider. Por outro lado, na hipótese de a Schneider não conseguir efectuar a separação no prazo de […]*, seria confiado ao mandatário um mandato de venda exclusiva e irrevogável das acções da Legrand detidas pela Schneider, com base numa cláusula adicional ao mandato. As cláusulas adicionais ao mandato acordado pela Comissão na decisão de derrogação deverão ser aprovadas pela Comissão,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

A fim de restabelecer uma concorrência efectiva, ordena-se que a Schneider Electric se separe do grupo Legrand em conformidade com o anexo II.

Artigo 2.º

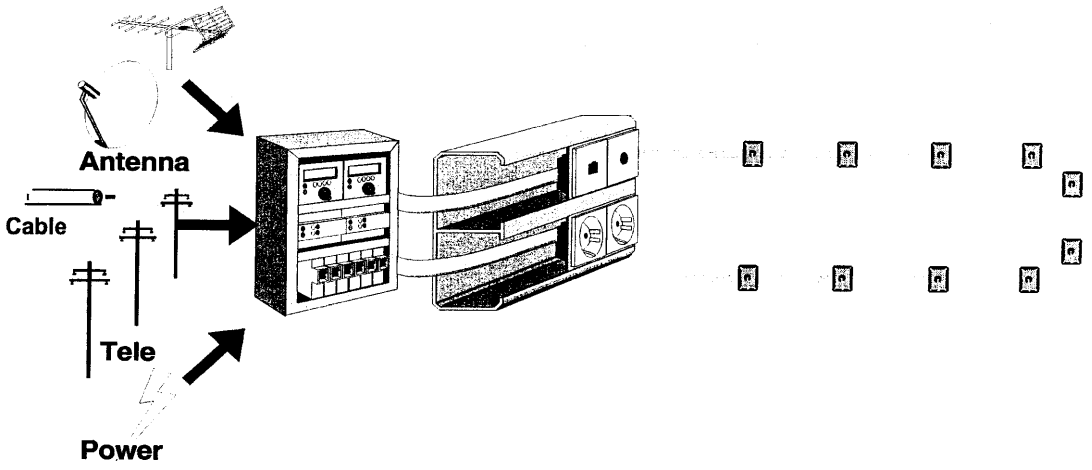
É destinatária da presente decisão:

SCHNEIDER ELECTRIC S.A.
43-45, Boulevard Franklin Roosevelt
F-92500 RUEIL-MALMAISON

Feito em Bruxelas, em 30 de Janeiro de 2002.

Pela Comissão
Mario MONTI
Membro da Comissão

ANEXO 1



ANEXO II

Ponto 1

A Schneider Electric (seguidamente designada Schneider) deve separar-se do grupo Legrand (seguidamente designado Legrand), sem proceder a uma separação distinta de certas actividades da Legrand, num prazo de […]* a contar da data de recepção da presente decisão.

Esta separação poderá ser realizada segundo as modalidades escolhidas pela Schneider, respeitando os princípios enunciados no ponto 2.

Ponto 2

1. Caso a Schneider opte por vender ou mandar vender acções que possui no capital da Legrand a um ou vários adquirentes, a Schneider venderá as acções necessárias para permitir que esse ou esses adquirentes realizem uma oferta pública seguida de uma alienação obrigatória a fim de retirar as acções da Legrand da cotação na bolsa.

   Uma vez a cessão efectuada, as Schneider e os outros accionistas minoritários deverão deter, em conjunto, menos de 5 % do capital e dos direitos de voto da Legrand. Caso o/ou os adquirentes não solicitem beneficiar da possibilidade de proceder a uma oferta pública seguida de uma alienação obrigatória, a Schneider poderá conservar uma participação inferior a 5 % do capital da Legrand.

2. Caso a Schneider decida colocar ou mandar colocar num mercado bolsista acções da Legrand ou de uma outra entidade que controle a Legrand, a Schneider assegurará previamente à Comissão que, na sequência desta colocação num mercado bolsista, nenhum accionista ou grupo de accionistas comum à Schneider e à Legrand exercerá uma influência importante sobre uma das duas empresas. Além disso, a Schneider não pode conservar uma participação superior ou igual a 5 % do capital.

3. Caso a Schneider opte por uma modalidade de separação diferente das previstas nos pontos 1 e 2, solicitará previamente a aprovação desta modalidade pela Comissão, nomeadamente no que se refere à eventual possibilidade de a Schneider conservar, durante um período limitado e em quantidade limitada, títulos assimiláveis a um crédito sobre a Legrand ou sobre qualquer outra empresa que viesse a adquirir o controlo da Legrand. Neste caso, a Comissão poderá impor novas condições à Schneider para assegurar o restabelecimento de uma concorrência efectiva.

4. Antes da cessão da Legrand e desde que, em especial no caso de uma introdução na bolsa, a Schneider esteja em condições de identificar os adquirentes da Legrand, a Schneider solicitará a aprovação da Comissão relativamente a qualquer adquirente.

   O pedido de aprovação incluirá as informações necessárias para permitir que a Comissão verifique que o ou os adquirentes preenchem os critérios de selecção de adquirente definidos no ponto 49 da Comunicação da Comissão sobre as soluções passíveis de serem aceites nos termos do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho e do Regulamento (CE) n.º 447/98 da Comissão ([1]).

   Qualquer operação que tenha como consequência uma transferência posterior por um ou vários adquirentes de certas actividades da Legrand à Schneider impedirá a aprovação destes adquirentes.

Ponto 3

A Schneider apresentará à Comissão, o mais rapidamente possível:

a) o ou os projectos de documentos de informação dos terceiros destinados a serem entregues aos adquirentes ou investidores potenciais;

b) a lista dos adquirentes potenciais que a Schneider tenciona contactar e os resultados de tais contactos.

Considera-se que a Comissão aceita estes documentos se não se pronunciar sobre os mesmos num prazo de cinco dias úteis a contar da data da sua entrega.

([1]) JO C 68 de 2.3.2001, p. 3.

Ponto 4

1. A Schneider submeterá à aprovação da Comissão, num prazo de cinco dias úteis a contar da data de recepção da presente decisão, qualquer cláusula adicional ao contrato que a vincula ao mandatário designado em aplicação da decisão da Comissão de 4 de Dezembro de 2001, proferida no âmbito presente processo nos termos do n.º 4 do artigo 7.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89.

   Em caso de inexistência de uma proposta de cláusula adicional no prazo referido ou em caso de inexistência de acordo entre a Comissão e a Schneider sobre a proposta de cláusula adicional, a Comissão pode impor uma cláusula adicional após consulta do mandatário.

2. A cláusula adicional prevista no n.º 1 é elaborada segundo os seguintes princípios:

   a) O mandato é prorrogado até à realização completa da separação entre a Schneider e a Legrand;

   b) O mandatário assegura-se de que a Schneider não aplica medidas contrárias à presente decisão ou que a ultrapassem;

   c) O mandatário participa na preparação e na realização da separação por parte da Schneider;

   d) A cláusula adicional inclui qualquer outra medida considerada necessária para a aplicação da presente decisão e para preservar a autonomia e a margem de manobra necessária para que a Legrand continue a ser um verdadeiro concorrente em todos os mercados em causa.

3. Caso a Schneider não respeite, de forma significativa, os seus compromissos, a Comissão pode completar a missão do mandatário, a fim de lhe dar todas as possibilidades de fazer respeitar a presente decisão.

4. Logo que as missões que foram atribuídas ao mandatário estiverem realizadas, a Schneider solicitará à Comissão autorização para o libertar do seu mandato.

Ponto 5

A data limite que determina o final do prazo previsto no ponto 1 é a data de assinatura de um acordo irrevogável de venda ou a da publicação de uma oferta pública, ou da votação de uma cisão pela assembleia geral da Schneider.

A separação efectiva da Schneider e da Legrand realizar-se-á num prazo de […]* após esta data limite.

Ponto 6

1. Caso a Schneider não tenha podido assinar um acordo irrevogável de venda com um terceiro ou publicar uma oferta pública de venda das acções no prazo de […]* referido no ponto 1, a Schneider confiará um mandato irrevogável e exclusivo ao mandatário referido no ponto 4 para que este efectue, ao melhor preço possível mas sem que seja determinado um preço mínimo, a separação entre a Schneider e a Legrand.

   Para o efeito, pelo menos dez dias úteis antes do termo do prazo referido, a Schneider submeterá à aprovação da Comissão uma cláusula adicional ao contrato de mandato.

   Em caso de inexistência de uma proposta de cláusula adicional, pelo menos dez dias úteis antes do termo do referido prazo, ou em caso de inexistência de acordo entre a Comissão e a Schneider relativamente à proposta de cláusula adicional, a Comissão pode impor uma cláusula adicional após consulta do mandatário.

2. O mandatário dispõe de um prazo de […]* para assinar um acordo irrevogável de venda com um terceiro ou para publicar uma oferta pública de venda das acções.

Ponto 7

Se, devido a circunstâncias excepcionais, não por possível a assinatura de um acordo irrevogável de venda com um terceiro ou a publicação de uma oferta pública de venda das acções pela Schneider ou pelo mandatário referido no ponto 4, o prazo referido no ponto 1 ou o prazo referido no n.º 2 do ponto 6 pode ser prorrogado, à discrição da Comissão, mediante pedido devidamente justificado da Schneider ou do mandatário. Este pedido deve ser apresentado imediatamente após a ocorrência das circunstâncias excepcionais e deve demonstrar que foram envidados todos os esforços para respeitar os prazos.