DÉCISION DE LA COMMISSION

du 5 février 1986

autorisant Röchling Eisenhandel KG, Ludwigshafen, et Possehl Eisen- und Stahl GmbH, Mannheim, à créer le « Stahlcenter Röchling Possehl GmbH & Co. KG Mannheim » et à conclure accessoirement un accord comportant des restrictions de concurrence

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

(86/30/CECA)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier, et notamment ses articles 65 et 66,

vu la décision n° 24-54 de la Haute Autorité, du 6 mai 1954, portant règlement d'application de l'article 66 paragraphe 1 du traité relatif aux éléments qui constituent le contrôle d'une entreprise (1),

vu la demande introduite conjointement, le 11 février 1985, par les entreprises Röchling Eisenhandel KG, Ludwigshafen, et Possehl Eisen- und Stahl GmbH, Mannheim, et modifiée par lettre en date du 12 août 1985,

considérant ce qui suit :

I

1. Röchling Eisenhandel KG, Ludwigshafen (Röchling) est une entreprise exerçant une activité de distribution dans le domaine de l'acier au sens de l'article 80 du traité, au capital de 16 millions de marks allemands. Filiale à 100 % de la société en commandite de Gebr. Röchling, Mannheim, elle traite des affaires commerciales en tous genre, mais s'occupe plus spécialement des produits issus de la fabrication et de la transformation de l'acier.

2. Possehl Eisen- und Stahlgemeinschaft GmbH, Mannheim (Possehl) est une entreprise exerçant une activité de distribution dans le domaine de l'acier au sens de l'article 80 du traité, au capital de 1 million de marks allemands, qui prend en dépôt et vend des produits relevant du traité CECA. Elle est une filiale à 100 % de la société sidérurgique Saar-Luxemburg mbH, Stuttgart (Saarlux), qui appartient elle-même au groupe Sacilor.

3. Röchling et Possehl envisagent de créer une entreprise commune sous la dénomination de « Stahlcenter Röchling-Possehl GmbH & Co. KG, Mannheim » (Stahlcenter Röchling-Possehl), au capital de 2 millions de marks allemands. Ladite entreprise aura essentiellement pour objet le commerce des produits de l'acier dans la zone de Mannheim-Ludwigshafen.

4. Aux termes du projet, l'entreprise commune reprendra l'exploitation du magasin de Possehl à Mannheim. L'actuel magasin de Röchling Eisenhandel KG à Ludwigshafen sera fermé. Pour pouvoir remplir les fonctions qui lui sont dévolues, l'entreprise commune reprendra à ses associés (Röchling et Possehl) les immobilisations nécessaires à cet effet, ainsi qu'une partie du personnel des sociétés fondatrices.

5. La part de Röchling dans cette entreprise commune sera de 49 % et celle de Possehl, de 51 %. Elles y seront à la fois commanditaires de la KG et associées de la société commanditée Röchling-Possehl GmbH, Mannheim. Les accords notifiés font cependant ressortir que les décisions seront prises à une majorité *supérieure* à 51 %, en sorte qu'aucun des deux associés ne pourra l'emporter sur l'autre dans l'état actuel des participations.

6. Dans ces conditions, Röchling et Possehl exerceront conjointement le contrôle sur le Stahlcenter Röchling-Possehl, au sens de la décision n° 24-54. L'opération entraînera dès lors une concentration, au sens de l'article 66 paragraphe 1, entre Stahlcenter Röchling-Possehl et Röchling, d'une part, et entre Stahlcenter Röchling-Possehl et Possehl, d'autre part, sans déterminer pour autant une concentration entre Röchling et Possehl.

7. Outre la création de Stahlcenter Röchling-Possehl, Röchling d'une part, et Possehl ou Saarlux de l'autre, ont conclu un accord aux termes duquel leurs clients respectifs dans la zone de Mannheim-Ludwigshafen seront approvisionnés exclusivement au départ du magasin de l'entreprise commune. Dans l'optique dudit accord, elles se sont engagées réciproquement, à partir du 1er mars 1985, à ne plus conclure de contrats à long terme sans l'accord de l'autre partie et à prendre leurs décisions d'achat de commun accord.

II

8. L'opération assurera une meilleure efficacité et un meilleur rendement des deux sociétés parentes directement intéressés et contribuera à leurs restructuration et à leur consolidation.

Cette concentration sur le plan commercial s'impose en raison des surcapacités considérables qui se sont développées chez les marchands stockistes du secteur sidérurgique. Elle est à considérer dans l'optique de la concentration de la production nécessitée par la crise, qui doit trouver un prolongement du moins partiel dans le domaine commercial.

(1) JO de la CECA du 11. 5. 1954, p. 345.

La baisse de rentabilité enregistrée par les entreprises directement intéressées à l'accord, qui se manifeste surtout dans le recul de leurs chiffres d'affaires au cours des trois derniers exercices (1982, 1983, 1984) par rapport à 1981, ainsi que dans les résultats inscrits à leurs bilans pour ces mêmes exercices, les contraignait soit à fermer leurs magasins respectifs et en licencier les travailleurs, soit à concentrer les activités sur un seul magasin (Mannheim) et à fermer l'autre (Ludwigshafen), ce qui leur permettrait de poursuivre leurs activités commerciales et de maintenir en place le plus gros des effectifs, assurant ainsi la présence d'un concurrent supplémentaire sur le marché.

La concentration sur un seul entrepôt, évoquée ci-avant, en réduisant les installations de distribution, entraînera des économies importantes au niveau des frais de vente, d'administration, d'entreposage et de personnel. Elle permettra aussi de mieux utiliser le personnel en place et les installations existantes, augmentent ainsi les chances de survie de l'entreprise commune. Avant la concentration sur l'entrepôt unique, les deux magasins de Röchling et Possehl travaillent en effet à moins de 50 % de leur capacité. La concentration permettra aussi d'économiser le supplément d'investissements considérable (± 6 millions de marks allemands) qu'eût exigé la modernisation des installations en partie périmées de l'entrepôt de Ludwigshafen, que le projet voue à la fermeture.

Enfin, la concentration sur un seul entrepôt améliorera la qualité de la distribution, en permettant de mieux conseiller et servir la clientèle. Les entreprises intéressées envisagent d'équiper le magasin de l'entreprise commune d'une installation de bureautique moderne et d'y introduire un système informatisé. Ces mesures, jointes au fait que les clients ne s'adresseront plus désormais qu'à un seul magasin, simplifieront et accéléront le service des commandes. Enfin, la concentration sur un seul entrepôt réduira de moitié la tenue des stocks par les associés. Les commandes pourront être regroupées plus facilement en vue de l'expédition, ce qui économisera aussi des frais de transport.

Les effets de rationalisation des ventes évoquées ci-avant s'appliquent, *mutatis mutandis,* aux achats en commun, notamment en ce qui concerne les économies en matière d'achats, d'administration, de stockage et de personnel, la meilleure utilisation de l'effectif et des installations existantes, l'économie d'investissements, l'introduction de la bureautique et l'informatisation, la simplification du service des commandes et de leur exécution, l'économie des frais de transport, etc.

En outre, les participants envisagent de modifier leurs schémas de vente de telle sorte, qu'ils ne traiteraient plus seulement avec les marchands, mais aussi, et directement, avec les utilisateurs.

Dans l'ensemble, la réalisation de l'accord créera donc les conditions voulues pour assurer la distribution la plus rationnelle et la plus performante possible des produits, ce qui jouera finalement à l'avantage des utilisateurs.

9. Pour pouvoir évaluer les effets de l'opération sur le marché de l'acier, il convient d'analyser séparément l'activité commerciale de chacune des entreprises intéressées dans le secteur sidérurgique, principal objet non seulement des deux sociétés qui participent directement à l'entreprise commune (Röchling-Possehl), mais aussi de l'entreprise commune elle-même.

10. Par ailleurs, le marché géographique en cause se limite à la république fédérale d'Allemagne, seul pays où l'entreprise commune et les deux sociétés fondatrices vendent sur ce marché.

11. Le tableau suivant indique les volumes de ventes à retenir pour les besoins de cette évaluation.

Volume des produits finis en acier laminé vendu en république fédérale d'Allemagne

(par les marchands stockistes et autres)

(en milliers de tonnes)

	(1)	(2)	(3)	(4)		(5)	(6)	(7)		
	République fédérale d'Allemagne	Groupe Gebr. Röchling	Groupe Sacilor (Saarlux + Possehl)	Groupe Röchling + groupe Sacilor		Röchling KG Niederlassung Ludwigshafen (LH)	Possehl	Röchling LH + Possehl		
				Ventes	% de (1)			Ventes	% de (4)	% de (1)
1981	19 905	306,61	1 005,91	1 312,52	6,6	59,60	40,34	99,94	7,6	0,5
1982	16 453	205,47	780,30	985,77	6,0	37,13	29,35	66,48	6,7	0,4
1983	16 481	165,94	561,93	727,87	4,4	24,82	25,38	50,20	6,9	0,3
1984	15 542	162,13	592,94	754,27	4,8	22,37	18,22	40,59	5,4	0,3

Ce relevé indique que les ventes des deux magasins qui seraient regroupés celui de Röchling à Ludwigshafen et celui de Possehl à Mannheim — ne représentent qu'une faible part (5,4 %) des ventes des deux groupes indirectement concernés (Röchling et Sacilor). Par rapport aux ventes totales des entreprises distributrices d'acier dans la république fédérale d'Allemagne, la part de marché des deux entrepôts à regrouper n'est que de 0,3 % pour les produits visés.

12. Pour évaluer un éventuel effet de groupe, il convient de cumuler le volume de ventes des deux groupes dont relèvent les entreprises participant à la concentration.

13. Le volume de ventes du groupe Gebr. Röchling (dont relève la Röchling Eisenhandel KG) s'est chiffré en 1984 à 162 130 tonnes.

14. Le volume des ventes du groupe Sacilor (dont relève la Possehl Eisen- und Stahlgesellschaft mbH), sur le marché des produits en cause dans la république fédérale d'Allemagne (par l'intermédiaire de Possehl et de sa société mère Eisen- und Stahlgesellschaft Saar-Luxemburg bmH, Stuttgart-Saarlux) a atteint 592 940 tonnes au cours de cette année.

15. Le cumul de ces deux chiffres donne un volume de ventes de 754 270 tonnes qui représente l'effet de groupe maximal possible sur le marché de la république fédérale d'Allemagne. Ce volume représente environ 4,8 % de toutes les ventes des produits en cause réalisées par les négociations qui travaillent sur ce marché.

16. Même si l'on tient compte de cet effet de groupe maximal possible, les deux groupes occupent donc sur le marché allemand une place relativement faible. Par ailleurs, elles subissent une concurrence fort vive de la part d'un grand nombre d'entreprises distributrices d'acier plus importantes, qui relèvent ou non d'un groupe.

17. Il ressort des considérations qui précèdent que l'opération envisagée ne donnera pas aux entreprises et aux groupes d'entreprises intéressés le pouvoir de déterminer les prix, contrôler ou restreindre la production ou la distribution, ou de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective, sur une partie importante du marché des produits en cause, ou d'échapper, notamment en établissant une position artificiellement privilégiée et comportant un avantage substantiel dans l'accès aux débouchés, aux règles de concurrence résultant de l'application du traité. L'opération répond dès lors aux conditions d'autorisation de l'article 66 paragraphe 2.

III

18. L'accord-cadre conclu entre Röchling d'une part, et Possehl ou Saarlux de l'autre, aux termes duquel l'entreprise commune approvisionnera désormais seule les clients des deux parties, restreint le libre jeu de la concurrence dans la Communauté entre chacun des contractants et l'entreprise commune.

Les contractants s'engagent par cet accord à ne pas exercer d'activité commerciale autonome dans la zone de Mannheim-Ludwigshafen.

Cette restriction a pour effet que l'entreprise commune est protégée contre la concurrence des entreprises contractantes (interdiction de concurrence).

19. Dans ces conditions, la création de l'entreprise commune relève de l'interdiction de principe énoncée à l'article 65 paragraphe 1 du traité.

IV

20. Selon l'article 65 paragraphe 2 du traité, la Commission autorise néanmoins des accords de spécialisation, des accords d'achat ou de vente en commun ou des accords strictement analogues quant à leur nature et à leurs effets, si elle reconnaît qu'ils remplissent les conditions requises par cette disposition.

21. L'accord prévoyant l'interdiction de concurrence doit être replacé dans le contexte de la restructuration des entreprises contractantes, qui renoncent à leurs activités autonomes dans la zone de Mannheim-Ludwigshafen. À l'instar des accords de spécialisation ou des accords d'achat ou de vente en commun, il contribue à rationaliser les processus économiques. Dès lors, il leur est strictement analogue quant à sa nature et à ses effets et peut, en conséquence, être autorisé conformément à l'article 65 paragraphe 2 du traité, pour autant qu'il contribue à une amélioration notable dans la production ou la distribution des produits visés, qu'il soit essentiel pour obtenir ces effets, sans être d'un caractère plus restrictif que ne l'exige son objet, et enfin, qu'il ne soit pas susceptible de donner aux entreprises intéressées le pouvoir de déterminer les prix, contrôler ou limiter la production ou les débouchés, d'une partie substantielle des produits en cause dans le marché commun, ni de les soustraire à une concurrence effective d'autres entreprises dans le marché commun.

22. L'accord sur l'interdiction de concurrence contribue à une amélioration notable de la distribution des produits visés, du fait qu'il est étroitement lié à la création de l'entreprise commune et qu'ils vise à en faciliter le succès économique et à éviter que les effets positifs attendus de sa création (boir point 8) ne soient compromis par les actes concurrentiels des sociétés mères.

L'accord répond ainsi à la condition énoncée à l'article 65 paragraphe 2 point a).

23. Il convient ensuite de vérifier si l'accord sur l'interdiction de concurrence est essentiel à la réalisation de ces effets.

Comme l'indique le point 8, les chiffres d'affaires, les résultats et partant, le produit brut de Possehl et de Röchling (établissement de Ludwigshafen) ne cessent de baisser. C'est ce que révèlent plus particulièrement les résultats inscrits aux bilans : alors que ceux de 1982 étaient encore positifs, les résultats de 1983 et 1984 sont négatifs et ce, de manière croissante.

La création de l'entreprise commune et la restructuration qui l'accompagne constituent le moyen approprié pour arrêter et renverser cette tendance négative. Toutefois, l'objet ainsi visé suppose que l'entreprise commune soit et reste rentable. C'est précisément ce but que poursuit l'accord sur l'interdiction de concurrence. Sans cette concentration de l'offre sur l'entreprise commune, le chiffre d'affaires serait sans doute resté insuffisant pour couvrir les coûts déterminant de nouvelles baisses de rentabilité, d'efficacité et de rendement. Dans cette mesure, l'accord est indispensable pour obtenir les effets recherchés.

24. L'accord ne prévoit pas de restriction plus fortes que ne l'exigent les effets susmentionnés. L'interdiction vise uniquement le domaine d'activités de l'entreprise commune et joue à son unique avantage.

La restriction supplémentaire inscrite au point 9 de l'accord-cadre, qui prévoit l'accord réciproque des parties en matière d'achats et l'obligation pour chacune d'accepter les contrats à long terme conclus par l'autre (voir point 7) n'a pas en soi d'effet restrictif sur la concurrence. Elle ne joue que pendant la période intermédiaire entre la conclusion de l'accord et la création et le démarrage de l'entreprise commune et a pour unique but d'éviter que les sociétés mères n'échappent à l'interdiction de concurrence avant le démarrage de l'entreprise commune.

La condition énoncée à l'article 65 paragraphe 2 point b) se trouve ainsi remplie.

25. Enfin, il convient d'examiner si l'accord est susceptible de donner aux entreprises intéressées le pouvoir de déterminer les prix, contrôler ou limiter la production ou les débouchés, d'une partie substantielle des produits en cause dans le marché commun, ou de soustraire ces produits à une concurrence effective d'autres entreprises dans le marché commun.

Les effets de la réalisation de l'accord visé se limiteront pour l'essentiel à la zone d'activités de l'entreprise commune, c'est-à-dire à la zone de Mannheim-Ludwigshafen. En dehors de cette zone, les deux groupes indirectement intéressés à l'accord, c'est-à-dire le groupe Gebr. Röchling et le groupe Sacilor à travers Saarlux, continueront à se faire la concurrence en toute autonomie. L'accord n'affectera pas sensiblement la concurrence ; en effet, les conditions de commercialisation varient selon les régions desservies par les sociétés mères et par l'entreprise commune et les volumes vendus directement par les entreprises parentes à l'avenir dépasseront de loin les ventes de l'entreprise commune, qui ne représentent que 5,4 % des ventes totales des deux groupes (voir tableau au point 11). En outre, les participants se trouvent partout dans la république fédérale d'Allemagne en concurrence active avec d'autres offreurs, dont certains beaucoup plus importants qu'eux.

Il ressort des considérations qui précèdent que l'accord visé répond aux conditions de l'article 65 paragraphe 2 point c).

26. L'accord soumis pour autorisation est à durée indéterminée. Pour pouvoir contrôler les effets de l'accord et suivre son incidence sur les conditions du marché, la Commission estime opportun d'accorder l'autorisation pour une première période de huit ans.

27. En conséquence, et compte tenu de cette restriction temporelle, l'accord soumis pour autorisation est conforme aux dispositions de l'article 65 paragraphe 2 du traité,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

La création en commun du « Stahlcenter RöchlingPossehl GmbH & Co. KG, Mannheim », par Röchling Eisenhandel KG, Ludwigshafen, et Possehl Eisen- und Stahl GmbH, Mannheim est autorisée.

Article 2

L'accord conclu entre Röchling Eisenhandel KG, Ludwigshafen, et Possehl Eisen- und Stahl GmbH, Mannheim, ou Eisen- und Stahlgesellschaft Saar-Luxemburg mbH, Stuttgart, prévoyant en exclusivité l'approvisionnement des clients des deux associées par le Stahlcenter Röchling-Possehl GmbH & Co., Mannheim, dans la zone de Mannheim-Ludwigshafen, est autorisé jusqu'au 31 décembre 1993.

Article 3

Röchling Eisenhandel KG, Richard Wagner-Straße, 9, D-6800 Mannheim, et Possehl Eisen- und Stahlgesellschaft mbh, Rotterdamer Straße 21-23, D-6800 Mannheim, sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 5 février 1986.

Par la Commission

Peter SUTHERLAND

Membre de la Commission