Résumé de la décision de la Commission

du 20 juillet 2016

déclarant une concentration compatible avec le marché intérieur et avec le fonctionnement de l'accord EEE

(Affaire M.7724 — ASL/Arianespace)

[notifiée sous le numéro C(2016) 4621]

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

(2017/C 438/09)

Le 20 juillet 2016, la Commission a adopté une décision dans une affaire de concentration en application du règlement (CE) nº 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises [1], *et notamment de son article 8, paragraphe 1. Une version non confidentielle du texte intégral de la décision dans la langue faisant foi se trouve sur le site internet de la direction générale de la concurrence, à l'adresse suivante: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html*

I. LES PARTIES ET L'OPÉRATION

(1) Le 8 janvier 2016, la Commission européenne a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement sur les concentrations, d'un projet de concentration par lequel ASL, une entreprise commune contrôlée conjointement par Airbus Group S.E. («Airbus», Pays-Bas) et Safran SA («Safran», France), acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, le contrôle exclusif d'Arianespace Participation SA et d'Arianespace SA (conjointement «Arianespace», France) par achat de l'intégralité de l'actionnariat actuellement détenu par le Centre national d'études spatiales («CNES») dans Arianespace (l'«opération»). Airbus et Safran, ensemble, ainsi qu'ASL, sont dénommées ci-après les «parties».

(2) Arianespace est une entreprise fondée en 1980 par le CNES, qui en est l'actionnaire principal, et par l'industrie satellite qui participe au programme Ariane, à savoir Airbus, Safran et onze autres entreprises européennes représentant les dix pays européens qui financent, par leur participation à l'Agence spatiale européenne («ESA»), le développement du lanceur Ariane. La structure initiale de l'actionnariat est jusqu'à présent restée pratiquement inchangée. Arianespace procède au lancement de satellites et d'autres véhicules spatiaux depuis le Centre spatial guyanais («CSG») situé à Kourou, en France, pour des clients commerciaux et institutionnels. À cet effet, elle s'est vu octroyer par l'ESA le droit exclusif de commercialiser les lanceurs Ariane et Vega, financés par l'ESA. Conformément aux accords conclus entre la Russie, l'ESA et la France, Arianespace a également le droit exclusif de fournir des services de lancement à partir du CSG pour des missions commerciales au moyen du lanceur russe Soyouz.

(3) ASL est une entreprise de droit français contrôlée conjointement par Airbus et Safran (50/50), qui combine les activités de ses sociétés mères dans le secteur des lanceurs civils et militaires, ainsi que des sous-systèmes et équipements satellites. La création du groupe ASL a été notifiée à la Commission le 8 octobre 2014 sous le numéro M.7353 et autorisée, sous conditions, le 26 novembre 2014.

(4) Airbus est une société de droit néerlandais présente dans les domaines de l'aéronautique, de l'espace et de la défense. Elle est actuellement cotée sur les bourses de Francfort, de Madrid et de Paris. Le groupe Airbus se compose de trois divisions principales: i) la division Airbus, qui se concentre sur la fabrication d'avions commerciaux (68,4 % des recettes totales du groupe en 2014); ii) Airbus Helicopters (9,8 % des recettes totales du groupe); et iii) Airbus Defence and Space («Airbus DS»), qui rassemble un vaste éventail de produits dans le domaine de la défense, de la sécurité et des applications spatiales sûres (20,9 % des recettes totales du groupe), y compris des sous-systèmes pour les lanceurs (par l'intermédiaire de sa filiale espagnole Airbus Defence and Space SAU, «Airbus DS SAU») et les satellites. Airbus DS est également un opérateur de satellites de télécommunication et d'observation terrestre.

(5) Safran est une société française cotée à la bourse de Paris et présente dans trois domaines principaux: i) la propulsion aéronautique (53 % des recettes totales du groupe); ii) les équipements pour aéronefs (29 % des recettes totales du groupe), et iii) la défense et la sécurité (18 % des recettes totales du groupe).

[1] JO L 24 du 29.1.2004, p. 1 (le «règlement sur les concentrations»).

II. **RÉSUMÉ**

(6) L'opération a été notifiée à la Commission le 8 janvier 2016.

(7) Par décision du 26 février 2016, la Commission a constaté que l'opération soulevait de sérieux doutes quant à sa compatibilité avec le marché intérieur et adopté une décision d'ouvrir la procédure prévue à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations [la «décision adoptée en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c)»].

(8) L'enquête approfondie a confirmé les craintes en matière de concurrence constatées à titre préliminaire concernant l'échange d'informations sensibles entre Arianespace et Airbus.

(9) Le 20 mai 2016, les parties notifiantes ont présenté des engagements définitifs (les «engagements définitifs») rendant l'opération compatible avec le marché intérieur.

(10) Il est dès lors proposé d'adopter une décision d'autorisation, conformément à l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.

III. **EXPOSÉ DES MOTIFS**

A. LES MARCHÉS DE PRODUITS EN CAUSE

1. **Marché des lanceurs exploités par Arianespace**

(11) Arianespace se procure des lanceurs auprès des principaux fournisseurs (ASL pour Ariane, ELV pour Vega et TsSKB pour Soyouz). ASL est le principal fournisseur de lanceurs Ariane.

(12) Dans ce contexte, la Commission considère que le marché des lanceurs exploités par Arianespace a une portée européenne.

2. **Marché des services de lancement**

(13) Arianespace procède au lancement de satellites et d'autres véhicules spatiaux pour des clients institutionnels et commerciaux. Elle procède à des lancements tant en orbite de transfert géostationnaire («OTG») qu'en orbite de transfert non géostationnaire («OTNG»). ASL est accessoirement présente sur le marché des services de lancement par l'intermédiaire de son entreprise commune Eurockot, qui commercialise le lanceur Rockot. Ce dernier est utilisé aux fins de lancements en OTNG pour le compte de clients commerciaux et institutionnels.

(14) Dans ce contexte, la Commission estime que les missions i) en OTG et ii) en OTNG constituent des marchés distincts. Chacune des missions peut à son tour être divisée entre i) les lancements ouverts et ii) les lancements captifs (civils ou militaires). Cela correspond aux marchés distincts en cause suivants: i) le marché ouvert des services de lancement en OTG; ii) le marché ouvert des services de lancement en OTNG; iii) le marché captif des services de lancement en OTG, et iv) le marché captif des services de lancement en OTNG. Aux fins de la présente décision, il n'y a pas lieu de se prononcer sur la question de savoir s'il convient de distinguer les marchés des services de lancement en OTNG entre LOE et MOE.

(15) En ce qui concerne l'étendue géographique, la Commission estime que i) les marchés ouverts des services de lancement (tant en OTG qu'en OTNG) ont une portée mondiale; et ii) les marchés captifs des services de lancement (tant en OTG qu'en OTNG) ont une portée nationale ou régionale.

3. **Marché des satellites**

(16) Airbus est présente en tant que fabricant de satellites tant commerciaux, institutionnels et militaires, que destinés à des constellations satellitaires.

(17) Dans ce contexte, la Commission examine les marchés en cause suivants: i) le marché des satellites institutionnels européens; ii) les marchés des satellites institutionnels nationaux au sein de l'Union européenne; iii) le marché de l'exportation de satellites institutionnels; iv) le marché des satellites commerciaux et v) le marché des satellites militaires. Aux fins de la présente décision il n'y a pas lieu de se prononcer sur la question de savoir si le marché des satellites devrait être davantage segmenté sur la base du type d'orbite (OTG/OTNG) et si les satellites de constellation forment un marché distinct.

(18) La Commission estime que i) le marché des satellites commerciaux a une portée mondiale; ii) le marché des satellites institutionnels européens a une portée européenne ou nationale, selon le pouvoir adjudicateur; iii) le marché de l'exportation de satellites institutionnels a une portée mondiale; et iv) le marché des satellites militaires a une portée nationale.

4. **Marché des adaptateurs de charge utile et des séparateurs**

(19) ASL est présente sur le marché de la fourniture de séparateurs pour Ariane 5 (pour la constellation Galileo) et Soyouz (pour la constellation Globalstar). Airbus DS SAU fournit des adaptateurs de charge utile pour Ariane 5.

(20) Dans ce contexte, la Commission estime que i) le marché des adaptateurs de charge utile et ii) le marché des séparateurs constituent des marchés de produits distincts. L'étendue géographique exacte de ces marchés n'est pas définie: elle couvre soit l'EEE, soit le monde entier.

5. **Marché des services d'assurance spatiale**

(21) Arianespace fournit des services d'assurance spatiale à ses clients par l'intermédiaire de sa filiale à 100 % «S3R».

(22) La Commission estime qu'il n'y a pas lieu de se prononcer sur la portée exacte du marché des services d'assurance spatiale. De la même manière, l'étendue géographique exacte de ce marché n'est pas définie.

6. **Marché de l'exploitation de satellites**

(23) Airbus est opérateur de satellites dans les domaines suivants: i) les satellites d'observation terrestre (en son nom propre et pour le compte des agences spatiales européennes) par l'intermédiaire de sa division Airbus DS Geo-Information Services (anciennement Spot Image et Infoterra) et ii) les télécommunications militaires (principalement pour le compte du ministère de la défense britannique) par l'intermédiaire de sa filiale britannique Paradigm.

(24) La Commission estime qu'il n'y a pas lieu de se prononcer sur la portée exacte du marché de l'exploitation de satellites. En ce qui concerne l'étendue géographique, la Commission estime que ces marchés ont une portée mondiale.

B. APPRÉCIATION SOUS L'ANGLE DE LA CONCURRENCE

(25) Airbus et ASL sont présentes sur des marchés liés verticalement ou connectés autrement aux activités d'Arianespace. En particulier, il existe des liens entre les activités d'Arianespace en tant que fournisseur de services de lancement et celles: i) d'ASL, en tant que fournisseur de la famille de lanceurs Ariane à Arianespace; ii) d'Airbus DS SAU, en tant que fournisseur d'adaptateurs de charge utile; iii) d'Airbus DS SAU et ASL, en tant que fournisseurs de séparateurs; iv) d'Airbus, en tant que fabricant de satellites, et v) d'Airbus, en tant qu'opérateur de satellites. L'opération engendrera une relation supplémentaire, à savoir entre les activités d'Arianespace en tant que fournisseur de services d'assurance et les activités d'Airbus en tant que i) fabricant de satellites et ii) opérateur de satellites.

1. **Appréciation sous l'angle de la concurrence: relation entre i) Arianespace en tant que fournisseur de services de lancement et ii) Airbus en tant que fabricant de satellites**

Échange d'informations sensibles

(26) Dans la décision adoptée en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c), des doutes sérieux ont été soulevés quant au risque que les échanges d'informations sensibles entre Arianespace et Airbus ne portent préjudice aux autres fabricants de satellites et aux autres fournisseurs de services de lancement.

(27) Au terme de son enquête approfondie, la Commission a conclu que l'opération aurait pour effet d'entraver de manière significative l'exercice d'une concurrence effective en ce qui concerne la transmission d'informations sensibles i) d'Arianespace à Airbus en ce qui concerne d'autres fabricants de satellites et ii) d'Airbus à Arianespace en ce qui concerne d'autres fournisseurs de services de lancement.

(28) Il ressort de l'enquête de la Commission qu'Arianespace a accès à des informations sensibles sur les fabricants de satellites, à savoir des informations techniques sur la masse, le calendrier, la nature de la mission, les exigences relatives au centre de gravité et à l'orbite, les architectures satellitaires, etc., ainsi que des informations commerciales. Les clauses de confidentialité actuelles (par exemple, concernant la non-divulgation) incluses dans les contrats entre les fabricants de satellites et Arianespace ne suffisent pas pour prévenir la transmission d'informations commercialement sensibles d'Arianespace à Airbus. En conséquence, la Commission a conclu qu'Arianespace serait vraisemblablement capable de partager avec Airbus des informations sensibles sur d'autres fabricants de satellites.

(29) En outre, les informations fournies par les fabricants de satellites à Arianespace sont d'une telle nature qu'Airbus pourrait en tirer un avantage par rapport à ses concurrents. En conséquence, la Commission a conclu qu'Arianespace serait vraisemblablement incitée à partager avec Airbus des informations sensibles sur d'autres fabricants de satellites.

(30) Par ailleurs, la transmission d'informations sensibles d'Arianespace à Airbus concernant d'autres fabricants de satellites est susceptible d'entraver de manière significative la concurrence sur les marchés des satellites. En effet, elle aurait les conséquences suivantes: i) des offres moins compétitives, étant donné qu'Airbus adapterait sa stratégie sur la base des informations sur ses concurrents auxquelles elle a eu accès, et ii) moins d'innovation sur le marché, les concurrents étant moins enclins à innover si Airbus peut facilement copier leurs innovations et les avantages tirés de l'innovation.

(31) La Commission a en outre conclu qu'Airbus avait accès à des informations sensibles sur les fournisseurs de services de lancement, notamment des informations sur la disponibilité de créneaux de lancement et les prix, ainsi que sur les nouveaux développements. Comme dans le cas de la transmission d'informations d'Arianespace à Airbus, les clauses de confidentialité n'excluent pas le partage d'informations avec une société mère ou une filiale. En conséquence, la Commission a conclu qu'Airbus serait vraisemblablement capable de partager avec Arianespace des informations sensibles sur d'autres fournisseurs de services de lancement.

(32) La Commission a également conclu que même si Airbus est déjà présente dans Arianespace, après l'opération, elle sera vraisemblablement plus encline à transmettre à Arianespace des informations sur les autres fournisseurs de services de lancement.

(33) Enfin, la Commission a conclu que la transmission d'informations sensibles d'Airbus à Arianespace concernant les autres fournisseurs de services de lancement est susceptible d'entraver de manière significative la concurrence sur les marchés des services de lancement. En effet, Arianespace pourrait faire usage des informations techniques et commerciales sur d'autres fournisseurs de services de lancement pour neutraliser tout avantage technique et, dès lors, les concurrents pourraient être moins incités à innover et à lui livrer concurrence.

Éviction des concurrents d'Airbus sur les marchés des satellites

(34) Dans la décision adoptée en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c), des doutes sérieux ont également été soulevés quant à la possibilité qu'à l'issue de l'opération, Arianespace puisse user de sa position sur les marchés des services de lancement pour favoriser les ventes des satellites d'Airbus, évinçant par-là les concurrents d'Airbus sur les marchés des satellites par discrimination.

(35) Les parties pourraient, par exemple, hypothétiquement offrir une ristourne aux clients qui achètent à la fois des satellites Airbus et des services de lancement d'Arianespace, tout en augmentant les prix de ces deux composantes lorsqu'elles ne sont pas achetées ensemble. En outre, Arianespace pourrait hypothétiquement accorder un traitement préférentiel à Airbus dans l'allocation des créneaux (à savoir, si les clients s'engagent à acheter le satellite à Airbus) et offrir des créneaux de lancement moins favorables pour les satellites autres qu'Airbus.

(36) À l'issue de son enquête approfondie, la Commission a conclu qu'en ce qui concerne les stratégies d'éviction, l'opération n'entravait pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective en raison de la relation entre les activités des parties sur le marché ouvert mondial des services de lancement en OTG et sur le marché mondial des satellites commerciaux.

(37) Premièrement, la Commission a conclu qu'à l'issue de l'opération, les parties ne seraient probablement pas en mesure d'évincer réellement les concurrents d'Airbus sur le marché des satellites. En effet, i) même si Arianespace est actuellement le numéro un sur ce marché, d'autres solutions crédibles existent, notamment SpaceX et ILS; ii) le marché des services de lancement est un environnement concurrentiel dynamique, auquel il est possible d'accéder et au sein duquel les positions des entreprises changent rapidement; iii) les opérateurs de satellites peuvent être partiellement en mesure de compenser la capacité des parties à évincer les fabricants de satellites concurrents; iv) les caractéristiques des marchés des satellites empêcheraient vraisemblablement l'éviction des concurrents d'Airbus dans le secteur des satellites commerciaux, du moins à court terme; et v) l'éviction réelle de fabricants de satellites commerciaux à long terme serait hautement hypothétique.

(38) Deuxièmement, en ce qui concerne l'incitation à évincer les concurrents dans le domaine des satellites, l'analyse effectuée par la Commission a montré que même si certains éléments indiquent l'existence de certaines incitations, il existe également des facteurs susceptibles de compenser ces incitations potentielles. En conséquence, compte tenu de l'absence probable de capacité d'éviction, la Commission a conclu qu'il n'y avait pas lieu de se prononcer sur la question de savoir si les parties allaient être incitées à évincer les concurrents d'Airbus sur le marché mondial des satellites commerciaux.

(39) Troisièmement, la Commission a analysé l'incidence sur la concurrence de l'adoption d'une stratégie ayant des effets d'éviction dans le scénario du pire, à savoir une éviction hypothétique d'un des concurrents d'Airbus. Dans ce scénario, qui n'est pas le plus probable, la Commission a conclu, de toute manière, que l'adoption d'une telle stratégie d'éviction n'aurait vraisemblablement pas pour effet d'entraver de manière significative la concurrence. En effet, i) plusieurs autres acteurs sont également présents dans le segment commercial, ii) compte tenu de la capacité inutilisée existante, les fabricants de satellites peuvent facilement s'étendre, et iii) les opérateurs de satellites disposent d'un certain niveau de puissance d'achat compensatrice.

(40) En outre, la Commission a conclu qu'en ce qui concerne l'éviction, l'opération n'entravait pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective en raison de la relation entre les activités des parties i) sur le marché ouvert mondial des services de lancement en OTNG et ii) et sur le marché d'exportation de satellites institutionnels et l'hypothétique marché mondial des satellites de constellation. La Commission a également conclu qu'en ce qui concerne l'éviction, l'opération n'entravait pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective en raison de la relation entre les activités des parties i) sur les marchés captifs européens et nationaux (au sein de l'Union européenne) des services de lancement en OTG et en OTNG et ii) sur le marché européen des satellites institutionnels et les marchés nationaux des satellites militaires/institutionnels.

2. **Appréciation sous l'angle de la concurrence: relation verticale entre i) Arianespace en tant que fournisseur de services de lancement et ii) ASL en tant que fournisseur de la famille de lanceurs Ariane**

(41) Dans la décision adoptée en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c), des doutes sérieux ont été soulevés quant à une possible stratégie de verrouillage de la clientèle par laquelle les parties donneraient la priorité aux lancements effectués au moyen des lanceurs Ariane, au détriment des lanceurs Vega produits par ELV et commercialisés par Arianespace.

(42) À l'issue de son enquête approfondie, la Commission a conclu que les parties n'auraient pas la capacité ni l'incitation de mettre en œuvre une stratégie de verrouillage de la clientèle contre ELV et que, même dans le cas hypothétique de l'adoption d'une telle stratégie, cela n'entraverait pas de manière significative la concurrence. En particulier, les constatations de la Commission ont montré que la plateforme Ariane ne serait que rarement utilisée pour le même type de missions que la plateforme Vega et que même l'adoption hypothétique d'une stratégie de verrouillage de la clientèle contre ELV n'aurait aucun effet sur les concurrents d'Arianespace sur les marchés des services de lancement. En effet, ELV est tenue de vendre son lanceur exclusivement à Arianespace et tous les concurrents d'Arianespace exploitent leur propre lanceur.

3. **Appréciation sous l'angle de la concurrence: relation verticale entre i) Arianespace en tant que fournisseur de services de lancement et ii) Airbus DS SAU et ASL en tant que fournisseurs de séparateurs et d'adaptateurs de charge utile**

(43) Dans la décision adoptée en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c), des doutes sérieux ont été soulevés quant à une possible stratégie de verrouillage de la clientèle par laquelle les parties choisiraient de n'acquérir des séparateurs et des adaptateurs de charge utile qu'auprès d'ASL ou d'Airbus DS SAU, même si ce n'est pas la solution optimale, au détriment des autres fournisseurs existants de séparateurs et d'adaptateurs de charge utile.

(44) À l'issue de son enquête approfondie, la Commission a conclu que les parties ne seraient vraisemblablement pas en mesure de verrouiller l'accès aux marchés en aval en ce qui concerne les séparateurs. En particulier, elle a constaté que les parties seraient uniquement capables d'adopter une stratégie de verrouillage de la clientèle en ce qui concerne les séparateurs non financés par l'ESA et auraient une capacité limitée d'exclure leurs concurrents sur le marché des séparateurs. De plus, même dans le scénario hypothétique de l'adoption d'une stratégie de verrouillage de la clientèle en ce qui concerne les séparateurs, cela n'aurait vraisemblablement pas pour effet d'entraver de manière significative la concurrence sur les marchés des services de lancement en raison du niveau de prix relativement peu élevé des séparateurs par rapport au coût total des services de lancement.

(45) La Commission a également conclu que les parties ne seraient vraisemblablement pas en mesure de verrouiller l'accès aux marchés en aval en ce qui concerne les adaptateurs de charge utile. En particulier, elle a constaté que les parties n'auraient probablement pas la capacité de verrouiller l'accès aux marchés en aval au moyen d'une stratégie de verrouillage de la clientèle en ce qui concerne les adaptateurs de charge utile, étant donné les restrictions imposées par les règles de l'ESA en matière de marchés publics et les coûts relativement élevés du développement de nouveaux adaptateurs de charge utile. De plus, même dans le scénario hypothétique de l'adoption d'une stratégie de verrouillage de la clientèle en ce qui concerne les adaptateurs de charge utile, cela n'aurait vraisemblablement pas pour effet d'entraver de manière significative la concurrence sur les marchés des services de lancement en raison du niveau de prix relativement peu élevé des adaptateurs de charge utile par rapport au coût total des services de lancement.

4. **Appréciation sous l'angle de la concurrence: relation entre i) Arianespace en tant que fournisseur de services d'assurance et ii-a) Airbus en tant qu'opérateur de satellites et ii-b) Airbus en tant que fabricant de satellites**

(46) La Commission a conclu que l'opération n'entravait pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective en raison de la relation verticale entre les activités des parties sur les marchés des services d'assurance spatiale et i) sur les marchés de l'exploitation de satellites et ii) sur les marchés des satellites, que ce soit en termes de verrouillage de la clientèle ou de verrouillage des intrants.

5. **Appréciation sous l'angle de la concurrence: relation verticale entre i) Arianespace en tant que fournisseur de services de lancement et ii) Airbus en tant qu'opérateur de satellites**

(47) La Commission a conclu que l'opération n'entravait pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective en raison de la relation verticale entre les activités des parties sur les marchés des services de lancement et sur les marchés de l'exploitation de satellites, que ce soit en termes de verrouillage de la clientèle ou de verrouillage des intrants.

6. **Conclusion**

(48) En conséquence, la décision conclut que l'opération entrave de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur les marchés des satellites et des services de lancement en ce qui concerne l'échange d'informations sensibles entre Airbus et Arianespace.

C. ENGAGEMENTS

(49) Afin de remédier au problème de concurrence lié à l'échange potentiel d'informations sensibles entre Arianespace et Airbus, les parties ont soumis les engagements définitifs ci-dessous le 20 mai 2016.

(50) Les engagements définitifs comprennent des dispositions relatives i) aux pare-feux et ii) et aux restrictions à l'emploi tant au niveau d'Airbus et d'ASL que d'Arianespace, ainsi qu'un arbitrage dans tous les accords de non-divulgation concernant la mise en œuvre des engagements.

(51) Les mesures relatives aux pare-feux concernent ASL/Arianespace, d'une part, et Airbus, d'autre part, afin d'empêcher la transmission: a) d'informations sensibles en matière de concurrence en ce qui concerne les fabricants de satellites en concurrence avec Airbus Group; b) d'informations sensibles en matière de concurrence en ce qui concerne la compatibilité des lanceurs et des satellites; et c) d'informations sensibles en matière de concurrence en ce qui concerne les services de lancement de fournisseurs de tels services autres qu'Arianespace.

(52) Afin de renforcer encore les dispositions relatives aux pare-feux décrites plus haut, les parties ont également proposé une mesure corrective consistant en une interdiction, pour les salariés d'Airbus, d'être nommés président-directeur général ou membre du conseil d'administration/du comité exécutif d'Arianespace. En outre, i) les travailleurs d'ASL/Arianespace qui ont accès à des informations sensibles concernant les fabricants de satellites en concurrence avec Airbus Group et des informations sensibles en matière de concurrence concernant la compatibilité des lanceurs et des satellites sont soumis à une période d'attente de [1-5] ans avant de pouvoir être transférés chez Airbus DS Satellites et ii) les travailleurs d'Airbus DS Satellites qui ont accès à des informations commercialement sensibles relatives aux services de lancement de fournisseurs de tels services autres qu'Arianespace sont soumis à une période d'attente de [1-5] ans avant de pouvoir être transférés chez ASL/Arianespace.

(53) Dans sa décision, la Commission conclut que les engagements définitifs sont appropriés et suffisants pour mettre fin à l'entrave significative à l'exercice d'une concurrence effective sur les marchés des satellites et des services de lancement en ce qui concerne l'échange d'informations entre Airbus et Arianespace.

IV. **CONCLUSION**

(54) Compte tenu de ce qui précède, la décision conclut que le projet de concentration, tel que modifié par les engagements présentés le 20 mai 2016, n'entravera pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective dans le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci.

(55) En conséquence, il y a lieu de déclarer l'opération compatible avec le marché intérieur et avec le fonctionnement de l'accord EEE, conformément à l'article 2, paragraphe 2, et à l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations, ainsi qu'à l'article 57 de l'accord EEE.