II

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

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 4 décembre 1996

déclarant une opération de concentration incompatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE

(Affaire IV/M.774 — Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM)

[Règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil]

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

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

(97/610/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'Espace économique européen, et notamment son article 57,

vu le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises [1], modifié par l'acte d'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède, et notamment son article 8 paragraphe 3,

vu la décision de la Commission du 31 juillet 1996 d'engager une procédure dans la présente affaire,

après avoir donné aux entreprises concernées la possibilité de faire connaître leurs observations sur les griefs retenus par la Commission,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations [2],

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

(1) Le 1er juillet 1996, la Société européenne des produits réfractaires, Courbevoie (SEPR), Elektroschmelzwerk Kempten GmbH, Munich (ESK), et NV Noordelijke Ontwikkelingsmaatschappij, Groningue (NOM) ont conjointement notifié la création d'une entreprise commune de droit néerlandais, qui aura pour objet la production, la transformation, la commercialisation et la vente de carbure de silicium. Le capital social de la société nouvellement créée sera détenu à hauteur de 60 % par SEPR, de 20 % par ESK et de 20 % par NOM.

(2) Après examen de la notification, la Commission a conclu que l'opération notifiée constituait une concentration relevant du champ d'application du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil (règlement sur les concentrations).

(3) Afin d'assurer pleinement l'effet utile de toute décision prise ultérieurement au titre de l'article 8 paragraphes 3 et 4, la Commission a décidé, le 22 juillet 1996, en application des articles 7 paragraphe 2 et 18 paragraphe 2 du règlement sur les concentrations, de proroger dans le cas présent le sursis à la réalisation de la concentration en question jusqu'à l'adoption d'une décision finale.

(4) Par décision du 31 juillet 1996, la Commission a conclu que le projet de concentration soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun. La Commission a par conséquent engagé une procédure en application de l'article 6 paragraphe 1 point c) du règlement sur les concentrations. Le 20 septembre 1996, la Commission a, en vertu de l'article 18 paragraphe 1 du règlement sur les concentrations, communiqué aux parties ses objections à l'encontre de l'opération envisagée.

[1] JO L 395 du 30. 12. 1989; JO L 257 du 21. 9. 1990, p. 13 (rectificatif).
[2] JO C 274 du 10. 9. 1997.

I. PARTIES

(5) SEPR est une société française qui fabrique des produits réfractaires électrofondus utilisés essentiellement pour les fours de verrerie. La société qui se trouve à la tête du groupe auquel elle appartient est la société française Saint-Gobain SA, Paris (Saint-Gobain)([3]). SEPR détient les activités, au niveau mondial, du département des céramiques à usage industriel de Saint-Gobain. Outre les céramiques à usage industriel, le groupe Saint-Gobain est surtout présent dans le secteur de la production et de la commercialisation de verre plat, d'isolants, de techniques de renforcement de matériaux par des fibres, de matériaux de construction, d'abrasifs, de tuyaux et d'emballages en verre. L'activité du groupe dans le domaine du carbure de silicium est exercée par ses filiales Norton AS, Norvège (Norton), et Intermat SA, Belgique (Intermat). En 1995, les sociétés du groupe Saint-Gobain ont réalisé un chiffre d'affaires mondial total de 10 775 millions d'écus, dont [. . .]([4]) millions d'écus dans la Communauté.

(6) ESK comprend l'unité matériaux de Wacker-Chemie GmbH, Munich (Wacker-Chemie)([5]). Wacker-Chemie est un groupe chimique allemand contrôlé conjointement par Hoechst AG et la famille Wacker([6]). Outre l'activité portant sur les matériaux, l'entreprise est présente dans le secteur de la production et de la vente de silicones, de polymères de semi-conducteurs à base de silicium ultrapur ainsi que de silicium polycristallin. ESK exerce son activité dans le domaine du carbure de silicium par l'intermédiaire de sa filiale néerlandaise Elektroschmelzwerk Delfzijl BV, Delfzijl (ESD) et de ses usines de transformation de Grefrath et de Kempten en Allemagne. En 1995, Wacker-Chemie a réalisé un chiffre d'affaires total de 2 091 millions d'écus au niveau mondial. Hoechst AG est l'un des plus gros fabricants de produits chimiques et pharmaceutiques du monde, avec un chiffre d'affaires total de 28 181 millions d'écus au niveau mondial, dont [. . .] millions d'écus réalisés dans la Communauté.

(7) NOM est une société d'investissement et de développement pour les provinces du nord des Pays-Bas. Ses actions sont détenues par l'État néerlandais (99,97 %). NOM propose aux industriels des services de conseil et de financement et prend notamment des participations dans des entreprises qui sont considérées comme importantes pour l'économie du nord des Pays-Bas. En 1995, la société a réalisé un chiffre d'affaires de 10 millions d'écus.

II. OPÉRATION

(8) Le 27 juin 1996, SEPR, ESK et NOM ont conclu un contrat portant sur la création d'une entreprise commune néerlandaise sous la forme d'une BV (SARL). Peu après sa constitution en société, la nouvelle entreprise commune créera une filiale allemande, qui prendra la forme d'une GmbH (SARL). Aux termes dudit accord, la nouvelle entreprise commune néerlandaise absorbera la totalité des actifs d'ESD, la filiale néerlandaise d'ESK, et, par l'intermédiaire de sa filiale allemand nouvellement créée, l'ensemble des actifs des installations de transformation d'ESK à Grefrath, ainsi que certains actifs de l'usine de transformation d'ESK à Kempten, qui sont consacrés aux activités dans le domaine du carbure de silicium. Les actifs qui seront acquis auprès d'ESD sont les équipements de production de l'usine d'ESD à Delfzijl, les stocks de matières premières et de produits finis, les comptes clients, le carnet de commandes de carbure de silicium d'ESK ainsi que les actifs incorporels liés à l'activité concernant le carbure de silicium. En ce qui concerne l'usine d'ESK à Grefrath, les actifs qui seront absorbés par l'entreprise commune sont le terrain et les bâtiments, le matériel de l'usine et l'ensemble des autres actifs liés à l'activité dans le domaine du carbure de silicium. Les éléments dont l'entreprise commune ne prendra pas le contrôle et que conserve donc ESK sont le terrain et les bâtiments de son usine de Kempten et l'ensemble des actifs spécifiquement liés à des activités autres que celles relatives au carbure de silicium exercées par ESK ou Wacker-Chemie à l'usine de Kempten. L'entreprise commune prendra le contrôle de la production de carbure de silicium à Delfzijl et en coordonnera le traitement à Grefrath par l'intermédiaire de sa filiale allemande nouvellement créée.

(9) L'opération notifiée ne comprend pas la participation de 50 % que détient Wacker-Chemie dans la société américaine Exolon-ESK, Tonawanda/New-York. En conséquence, la participation de 50 % détenue par Exolon-ESK dans la société norvégienne Orkla-Exolon ASKS n'est pas non plus incluse dans l'opération [. . .]. La clause 9.1 du contrat relatif à l'entreprise commune stipule que les parties sont convenues que l'opération de concentration envisagée n'entrera en vigueur que si Wacker-Chemie n'est plus l'actionnaire indirect de l'une des sociétés mentionnées ci-dessus. Aux termes de la clause 9.2 du contrat, l'accord relatif à l'entreprise commune n'entrera pas en vigueur si Wacker-Chemie est toujours actionnaire de ces sociétés six mois après la date de conclusion dudit accord.

([3]) Saint-Gobain détient 20,5 % du capital directement et 79,4 % indirectement par le biais de sa filiale Vertec.

([4]) Dans le texte de la présente décision destiné à la publication, certaines informations ont été omises, conformément aux dispositions de l'article 17 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil relatives à la non-divulgation des secrets d'affaires (indiqués ci-après par le signe [. . .]). Toutefois, pour une meilleure compréhension du texte, les chiffres exacts ont été remplacés par des fourchettes, ou des informations générales ont été données dans une note de bas de page, lorsqu'il était possible de le faire sans nuire à la confidentialité.

([5]) Wacker-Chemie détient 99,67 % des parts d'ESK.

([6]) Affaire IV/M.284 — Hoechst/Wacker (JO C 171 du 22. 6. 1993, p. 4), point 3.

(10) Outre les transferts d'actifs exposés ci-dessus, les parties ont également décidé que la nouvelle entreprise commune néerlandaise conclura avec Norton un accord de licence et d'assistance technique, qui permettra à l'entreprise commune de bénéficier de transferts de technologie et d'une assistance technique de la part de Norton, qui seront rémunérés sous forme d'une redevance s'élevant à [...] des ventes nettes de l'entreprise commune. Par ailleurs, les parties sont convenues que, pour une période transitoire de trois ans, l'entreprise commune passera avec ESK un accord de production *(Toll Manufacturing Agreement)* portant sur la fabrication par ESK de microparticules et de poudres de carbure de silicium pour l'entreprise commune. À l'échéance de cette période de trois ans, la chaîne de production de l'usine d'ESK à Kempten sera fermée et certains de ses actifs (machines) seront transférés dans les installations de l'entreprise commune à Grefrath ou à Delfzijl.

III. CONCENTRATION

Contrôle conjoint

(11) L'entreprise commune sera contrôlée conjointement par SEPR, ESK et NOM. La part que détiendront les sociétés mères dans l'entreprise commune ne sera pas la même pour toutes. Toutefois, aucun actionnaire n'aura, à lui seul, le pouvoir d'arrêter les décisions stratégiques de l'entreprise commune. L'accord relatif à l'entreprise commune prévoit la mise en place, au sein de l'entreprise, d'une assemblée des actionnaires, d'un conseil de surveillance et d'un directoire. Le directoire de l'entreprise commune sera chargé de la gestion journalière et prendra ses décisions à la majorité simple. SEPR aura le droit de proposer un candidat à la présidence du directoire, qui sera chargé de déterminer le nombre et les fonctions des autres membres du directoire. Le candidat sera désigné par un vote à l'unanimité de l'assemblée des actionnaires. Si l'unanimité ne peut être obtenue, SEPR aura le droit de proposer un autre candidat. Bien que SEPR prenne les décisions relatives à la gestion courante de l'entreprise, certaines décisions stratégiques relatives à l'activité de l'entreprise commune devront être votées à l'unanimité par le conseil de surveillance. Le conseil de surveillance sera composé de cinq membres, dont trois seront nommés par SEPR et deux par ESK et NOM respectivement. Parmi les décisions stratégiques prises à l'unanimité par le conseil de surveillance figurent notamment l'approbation préalable des bilans et comptes de résultats, l'approbation des plans d'entreprise sur trois ans et des budgets annuels, ainsi que celle des investissements et des engagements de capitaux d'un montant supérieur à [...] millions de florins néerlandais réalisés par les sociétés de l'entreprise commune et qui n'entrent pas dans le budget approuvé précédemment par le conseil de surveillance.

L'entreprise commune accomplit de manière durable toutes les fonctions d'une entité autonome.

(12) L'entreprise commune envisagée opérera comme producteur et transformateur indépendant de carbure de silicium sur une base durable. Elle disposera de ses propres installations de production et de transformation et détiendra l'ensemble des actifs incorporels liés à l'activité exercée actuellement par ESK dans le secteur du carbure de silicium à Delfzijl et Grefrath, tels que les brevets, le savoir-faire et les marques. L'entreprise commune envisagée produira et vendra du carbure de silicium pour son propre compte, sans être tenue de conclure des contrats d'approvisionnement avec ses sociétés mères. En vertu de l'accord de production qui sera conclu, ESK produira, pour l'entreprise commune exclusivement, des poudres et des microparticules de carbure de silicium pendant une période pouvant aller jusqu'à trois ans (voir ci-dessus). Le fait que l'entreprise commune envisagée achète, pour une période transitoire, des produits transformés à ESK n'implique pas que l'entreprise n'exerce pas toutes les fonctions d'une entité autonome; le cadre de cet accord est en effet limité et la production de l'entreprise commune suffirait pour couvrir ses besoins en poudres et microparticules de carbure de silicium. L'entreprise commune exploitera, dès le départ, ses propres installations de transformation à Grefrath. Celle-ci exerce donc toutes les fonctions d'une entité autonome.

(13) Les parties sont convenues de rester actionnaires de l'entreprise commune envisagée pendant les sept premières années et de ne pas vendre leurs actions respectives pendant cette période. L'entreprise commune sera par conséquent établie sur une base durable.

Absence de coordination du comportement concurrentiel

(14) Après la réalisation du projet de concentration, le groupe Saint-Gobain sera présent sur les mêmes marchés que l'entreprise commune par le biais de ses filiales Norton et Intermat. ESK ne conservera aucune activité sur ces marchés. Une fois que l'accord de production conclu avec l'entreprise commune aura expiré, la chaîne de production de microparticules et de poudres de carbure de silicium de l'usine de Kempten sera fermée. D'après les parties, les produits autres que le carbure de silicium actuellement fabriqués et commercialisés par ESK (carbure de bore en particules et mélanges de grains pour applications de meulage et de rodage, ainsi que pour produits frittés, borure et nitrures sous forme de produits en poudre ou frittés, et diamants synthétiques en microparticules) ont des applications totalement différentes par rapport au carbure de silicium et ne peuvent être considérés comme des produits de substitution du carbure de silicium. Même si le carbure de bore est

utilisé pour le meulage et le rodage de pièces en céramique et de métal dur, il ne peut, d'après les parties, être remplacé par du carbure de silicium, car il est beaucoup plus dur que ces deux matériaux et beaucoup plus onéreux. Par ailleurs, le carbure de bore s'oxyde en acide borique à des températures supérieures à 500 °C et n'est donc pas adapté à la fabrication de meules. En ce qui concerne l'utilisation de diamants synthétiques, ESK procède au revêtement de pièces de machines pour l'industrie textile avec une couche de nickel/diamant. Les borures et les nitrures sont des matières premières destinées à la fabrication de produits frittés.

(15) En ce qui concerne la participation de Wacker-Chemie dans la société américaine Exolon-ESK et la société norvégienne Orkla-Exolon, toute coordination du comportement concurrentiel entre les sociétés mères de l'entreprise commune envisagée peut être exclue, puisque l'accord relatif à l'entreprise commune n'entrera en vigueur qu'à la condition préalable que Wacker-Chemie renonce à sa participation dans Exolon-ESK avant la constitution de l'entreprise commune.

Conclusion

(16) Pour les raisons exposées ci-dessus, l'entreprise commune résultant de l'opération notifiée constitue une concentration au sens de l'article 3 paragraphe 1 point b) du règlement sur les concentrations.

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

(17) Le chiffre d'affaires mondial cumulé de Saint-Gobain, Wacker-Chemie, Hoechst AG et NOM est supérieur à 5 000 millions d'écus. Deux des entreprises concernées, Saint-Gobain et Wacker-Chemie/Hoechst AG, réalisent un chiffre d'affaires dans la Communauté supérieur à 250 millions d'écus, mais ne réalisent pas plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre. L'opération notifiée a donc une dimension communautaire, conformément à l'article 1er paragraphe 2 du règlement sur les concentrations.

V. COMPATIBILITÉ AVEC LE MARCHÉ COMMUN

(18) L'entreprise commune envisagée opérera dans le secteur de la production, de la transformation, de la commercialisation et de la vente de carbure de silicium (SiC).

A. MARCHÉS DE PRODUITS EN CAUSE

A.1. Définition du marché de produits

Processus de production

(19) Le SiC est un minéral synthétique fabriqué à partir de sable siliceux lavé (SiO_2) et de carbone (C) sous forme de coke de pétrole pauvre en cendres. Les matières premières sont fondues dans un rapport de granulation carbone /sable silicieux spécifique dans un four électrique à résistance. La cristallisation du SiC se produit à des températures très élevées, entre 1 600 °C et 2 500 °C. La production de SiC consomme de grandes quantités d'énergie [7] et libère des émissions de composés de soufre et de gaz carbonique.

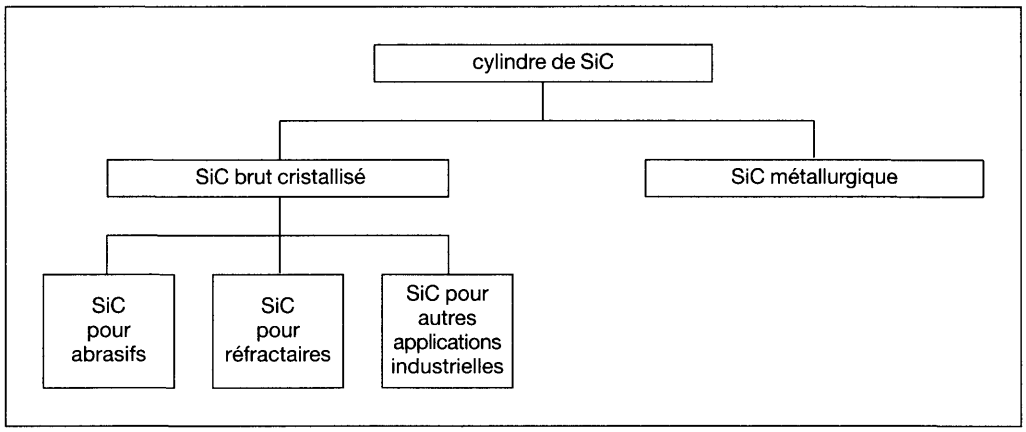
(20) Un four à SiC se compose de deux électrodes d'excitation qui sont connectées par un noyau de graphite. Le noyau de graphite est recouvert du mélange réactionnel qui, par chauffage, se transforme en SiC, formant un cylindre compact, polycristallin, autour du noyau de graphite. Ce cylindre comporte plusieurs couches intérieures de SiC cristallisé et une couche extérieure de matériau moins cristallisé, appelé SiC de qualité métallurgique. La structure la plus compacte du SiC cristallisé se trouve dans la partie la plus proche du noyau du cylindre. Plus on s'éloigne de la couche intérieure, plus la teneur en SiC décroît.

(21) Le SiC cristallisé se présente essentiellement sous forme de SiC «vert» ou «noir». La différence se situe au niveau des oligo-éléments (azote, aluminium ou bore) constitués dans le réseau cristallin. Le SiC vert se caractérise par une pureté chimique très élevée, alors que le SiC noir a une teneur en aluminium plus élevée. De ce fait, le SiC vert est plus fragile que le SiC noir, mais moins tenace. Par ailleurs, le SiC vert a une conductibilité électrique beaucoup plus élevée, d'où son utilité pour la fabrication d'éléments de chauffage, de résistances électriques et de diodes électroluminescentes. Le SiC vert ne peut être produit qu'à partir de matières premières vierges, alors que le SiC noir peut être également fabriqué à partir de matériau qui a déjà été chauffé et qui n'a pas réagi.

[7] La consommation d'électricité dépend de la taille et de la forme des fours et varie entre 6,3 kWh/kg (usine ESK à Delfzijl), 7,1 kWh/kg (Arendal), et 7,7 kWh/kg (Zaporozshje). Voir K. H. Mehrwald: *History and economic aspects of industrial SiC manufacture, reprint from ceramic forum international/Berichte der DKG Vol. 69 (1992)*, n° 3, p. 57.

(22) La couche extérieure du SiC moins cristallisé est vendue à l'industrie sidérurgique en tant que SiC de qualité métallurgique, qui sera utilisé comme adjuvant pour la production d'acier. Les couches intérieures bien cristallisées du cylindre, appelées SiC brut, sont soigneusement dissociées selon leur teneur en SiC et font l'objet d'une transformation supplémentaire. Selon l'utilisation finale du produit, le SiC brut est broyé, moulu, micronisé, déferrisé (enlèvement du fer), lavé à l'eau et traité chimiquement. Enfin, après des opérations de tamisage, de séparation dans un courant gazeux et de sédimentation dans l'eau, les particules de SiC sont classées en granulométries déterminées et sont vendues comme SiC de qualité abrasive ou réfractaire, ou font l'objet d'une transformation supplémentaire et sont vendues comme poudre de SiC. La figure 1 explique de manière simplifiée le processus de production et de séparation du SiC.

Figure 1



(23) Les producteurs de SiC, tels que Saint-Gobain et ESK, sont présents à tous les stades du processus de production. Ils fabriquent le SiC brut dans un four et ensuite le transforment. Il existe cependant également sur le marché des entreprises qui ne font que transformer le SiC. Ces entreprises, appelées «transformateurs», achètent du SiC brut ou semi-transformé à des producteurs de l'Espace économique européen, ou importert du matériau brut de l'extérieur de l'Espace économique européen.

Le SiC brut cristallisé constitue un marché de produits en cause distinct du SiC de qualité métallurgique.

(24) Étant donné leurs propriétés physiques et chimiques différentes, le SiC de qualité métallurgique et le SiC brut cristallisé sont utilisés pour des applications différentes. Les différences de teneur en SiC limitent la substituabilité des deux produits. La teneur en SiC indique le niveau d'impuretés que contient le matériau. Le volume et la nature des impuretés (aluminium, fer, silice et carbone libres) ont une incidence sur la couleur du SiC ainsi que la taille, la forme et la modification de ses cristaux [8]. Une teneur élevée en SiC est nécessaire pour les applications dans le domaine des abrasifs, car la teneur en SiC détermine, avec d'autres paramètres, la forme des cristaux et, de ce fait, a une incidence directe sur la capacité et le rendement abrasifs du matériau. En ce qui concerne les réfractaires, un matériau à faible teneur en SiC ne fournit pas la pureté chimique requise pour la fabrication de produits résistants à la chaleur. Par conséquent, les applications dans les secteurs des abrasifs et des réfractaires nécessitent quasiment exclusivement les catégories de SiC cristallisé à teneur élevée en SiC, tandis que le SiC de qualité métallurgique utilisé dans l'industrie des métaux ferreux a une teneur en SiC sensiblement moins élevée. D'après l'article de Roger Loughborough intitulé «Silicon Carbide», paru dans la revue *Industrial Minerals*, novembre 1994 (annexe 12 de la notification, p. 47), le SiC métallurgique a généralement une teneur en SiC de 85 à 94 %, le

[8] K.-H. Mehrwald: *History and economic aspects of industrial SiC manufacture, reprint from ceramic forum international/ Berichte des DKG, 69 (1992)*, n° 3, p. 54. La proportion des différents types de cristaux dans le SiC dépend largement de la teneur en aluminium. Voir également *Ullman's Encyclopedia of Industrial Chemistry, 1993: Silicon Carbide*, p. 750, 752.

SiC réfractaire de 92 à 99 % et le SiC abrasif de 98 à 100 %. Les chiffres sont confirmés par l'enquête de la Commission (9).

(25) Les parties considèrent que la teneur en SiC est sans importance quant à la distinction entre le SiC de qualité métallurgique et le SiC cristallisé. Toutefois, d'après les réponses apportées aux questions de la Commission par soixante-sept fabricants d'abrasifs, par vingt-six fabricants de produits réfractaires ainsi que par cinq clients qui utilisent le SiC cristallisé pour d'autres applications industrielles, les utilisateurs finals sont d'avis que la teneur en SiC est importante pour la fabrication de leurs produits finals. En outre, plusieurs fournisseurs ont déclaré que la teneur en SiC, conjointement avec l'analyse granulométrique, la composition chimique et la densité, constitue le principal élément qui permet de distinguer les différentes catégories et qualités de SiC. Aucun des fournisseurs interrogés par la Commission n'a estimé que la teneur en SiC ne joue aucun rôle pour distinguer le SiC de qualité métallurgique du SiC cristallisé.

(26) Il est techniquement possible de remplacer du SiC métallurgique par du SiC cristallisé pour des opérations de fonderie et de haut fourneau. Toutefois, d'un point de vue économique, le SiC cristallisé ne peut être considéré comme un substitut en raison de la différence importante en termes de prix. D'après les résultats de l'enquête de la Commission, le prix du SiC de qualité métallurgique vendu dans l'Espace économique européen était d'environ 445 écus par tonne en 1995, alors que celui du SiC brut cristallisé était de quelque 471 écus par tonne. D'autre part, le Sic métallurgique n'est pas un substitut du SiC brut cristallisé, car il n'offre généralement pas les propriétés requises en matière de cristaux pour les abrasifs, ni la pureté chimique nécessaire pour des utilisations dans le secteur des réfractaires et autres applications industrielles.

(27) Selon les parties, la technologie utilisée pour la production de SiC est un cas type de fabrication commune, c'est-à-dire que le SiC de qualité métallurgique et le SiC de qualité cristallisée sont produits simultanément [réponse à la communication des griefs de la Commission (ci-après dénommée «réponse»), p. 20]. Le rapport entre le SiC métallurgique et le SiC cristallisé qui résulte du procédé de fusion dépend de la construction, de la taille du four et de la qualité des matières premières. Un four peut être exploité de manière à ne produire que du SiC métallurgique. Il est toutefois impossible d'accroître la proportion de SiC cristallisé au-delà d'un certain niveau. Dans les fours classiques Acheson utilisés par la plupart des producteurs, y compris Norton, la part de SiC cristallisé peut être portée à 80 % environ, alors que dans les grands fours utilisés par ESK à Delfzijl, la proportion de SiC métallurgique et de SiC cristallisé brut est d'environ [. . .]. Toute augmentation importante de la proportion de matériau cristallisé au-delà de ces niveaux aurait pour effet d'augmenter fortement la consommation d'énergie et les coûts du traitement chimique.

(28) Dans l'Espace économique européen, le SiC de qualité métallurgique est un sous-produit du SiC cristallisé, car la fabrication de SiC métallurgique est moins rentable aux prix actuellement pratiqués. Les parties ont admis, dans leur réponse, p. 15, troisième paragraphe, que le SiC métallurgique constituait uniquement un sous-produit. Cela est également attesté par le fait que l'une des principales synergies sur laquelle doit déboucher l'opération est la possibilité d'accroîte la proportion de SiC cristallisé produit dans l'usine d'ESK à Delfzijl (réponse, p. 16, paragraphes 4 et 5).

(29) Les parties estiment que, dans certains cas, le SiC métallurgique peut être transformé en SiC de qualité réfractaire par le biais d'un traitement chimique. Elles font valoir par conséquent que la substituabilité du côté de l'offre permet de conclure à l'existence d'un seul marché du SiC comprenant à la fois le SiC métallurgique et cristallin (réponse, p. 22). Toutefois, cela n'est pas assimilable à une substituabilité du côté de l'offre, car un traitement supplémentaire est nécessaire. La transformation du SiC métallurgique en SiC brut cristallisé entraîne des coûts supplémentaires, essentiellement dus à la plus grande consommation d'énergie nécessaire. En effet, il semblerait absurde de vendre du SiC de qualité métallurgique si l'on pouvait le transformer simplement en qualité réfractaire plus rentable. Il est difficilement concevable qu'il existe une substituabilité importante du côté de l'offre dans un processus de fabrication commun qui entraîne la production simultanée de SiC métallurgique et de SiC cristallisé, et où les efforts portent sur une réduction maximale de la production de SiC métallurgique. Si tel était le cas, il semblerait plus rationnel de fabriquer principalement du SiC cristallisé, en évitant de fabriquer du SiC métallurgique en tant que sous-produit. La production commune limite fortement la substitution du côté de l'offre, ce qui est clairement attesté par le fait que la production du SiC métallurgique se poursuit, malgré le fait qu'il s'agisse du produit le moins rentable.

(9) D'après l'enquête de la Commission, les grains de SiC de qualité réfractaire ont une teneur moyenne en SiC de 96 % tandis que, pour les grains de SiC de qualité abrasive, elle est en moyenne de 98,4 %.

(30) Les raisons exposées ci-dessus montrent que la substituabilité du côté de l'offre entre le SiC brut cristallisé et le SiC de qualité métallurgique est extrêmement limitée et imparfaite, et que le SiC cristallisé et le SiC métallurgique constituent deux marchés de produits en cause distincts. Des enquêtes effectuées au niveau de la demande confirment cette conclusion. Toutefois, la question de la définition du marché peut rester ouverte étant donné qu'aucun problème de concurrence ne se pose sur ces deux marchés.

Le SiC cristallisé transformé pour abrasifs et celui pour réfractaires constituent des marchés de produits en cause distincts.

(31) Le SiC tranformé destiné aux secteurs des abrasifs et des réfractaires est presque exclusivement produit à partir de SiC brut cristallisé. Le SiC brut cristallisé est tout d'abord trié selon sa teneur en SiC, avant d'être broyé, moulu déferrisé et tamisé. Les grains de SiC pour réfractaires et abrasifs sont classés de façon différente. Les grains de SiC abrasfis sont classés selon les normes de la FEPA, adoptées par les fabricants européens de produits abrasifs ([10]), tandis que les grains de SiC de qualité réfractaire sont classés en fonction des exigences individuelles du client.

(32) Il existe deux normes FEPA distinctes, la norme P pour les grains abrasifs sur support et la norme F pour les grains abrasifs agglomérés. Dans le cas des abrasifs agglomérés, qui comprennent des meules, des segments, des briques et des bâtons, les grains abrasifs sont maintenus ensemble par un liant, généralement des liants vitrifiés à base de verre, de la résine, de la gomme laque ou du caoutchouc. À l'inverse, en ce qui concerne les abrasifs sur support, une couche de grains abrasifs, sans aucune adhérence entre les particules, est fixée fermement sur des supports flexibles, tels que du papier, de la toile, des fibres, du papier entoilé ou de la fibre entoilée. Les deux normes de la FEPA comprennent plusieurs qualités de SiC qui correspondent à la grosseur moyenne des grains et à la variabilité des tailles des particules dans un lot donné. Les qualités P ont des tolérances moins élevées que les qualités F. Tout écart par rapport à la granulométrie définie risquerait de compromettre le fonctionnement du matériau abrasif, car des particules surdimensionnées auront pour effet de rayer la surface traitée, alors que des grains sous-dimensionnés ne favoriseront pas la capacité abrasive du matériau. C'est pourquoi tous les fabricants de produits abrasifs interrogés par la Commission considèrent que les normes de la FEPA sont importantes, tant pour la fabrication de leurs produits finals que pour le choix de leurs fournisseurs.

(33) En ce qui concerne les produits réfractaires, les grains de SiC pour briques et pièces de forme pour revêtements de fours et de fourneaux doivent être en forme de bloc, de manière à atteindre la densité maximale pour garantir la résistance et la conductibilité thermique. Dans le cas des accessoires d'enfournement, les produits doivent être aussi légers que possible, tout en ayant une résistance suffisante pour supporter les produits qui seront cuits au cours des cycles de cuisson. Les grains qui sont choisis sont, pour cette raison, de type angulaire, avec une masse volumique apparente moins élevée.

(34) D'une manière générale, la transformation des grains réfractaires est plus simple que celle des grains abrasifs: en effet, les grains de SiC pour abrasifs, outre le broyage, le tamisage et la déferrisation, doivent souvent faire l'objet d'un traitement chimique, être lavés à l'eau et parfois classifiés par voie humide (annexe 13 de la notification). Ce traitement supplémentaire alourdit le coût de production des grains de SiC abrasifs par rapport aux grains réfractaires et l'écart de prix entre les deux produits s'explique en partie par des différences dans les coûts de transformation. D'après les résultats de l'enquête de la Commission, le prix des grains de SiC de qualité réfractaire vendu dans l'Espace économique européen atteignait en 1995 quelque 835 écus par tonne, alors que le coût de fabrication des grains de SiC de qualité abrasive était d'environ 1 255 écus par tonne.

(35) Les grains réfractaires sont transformés en fonction des exigences individuelles du client, tandis que les grains abrasifs sont transformés selon les normes de la FEPA. Par conséquent, étant donné la teneur en SiC généralement moins élevée des grains réfractaires par rapport au grains abrasifs, les fabricants d'abrasifs n'envisageraient jamais d'acheter des grains réfractaires, car ceux-ci ne répondraient pas à leurs exigences. D'autre part, bien qu'il soit théoriquement possible pour les fabricants de réfractaires d'utiliser des grains abrasifs dans certaines situations, ils ne le feraient jamais en pratique, en raison de leurs exigences individuelles et du prix sensiblement plus élevé des grains abrasifs. Par conséquent, du point de vue de la demande, les grains de SiC de qualité abrasive et les grains de SiC de qualité réfractaire constituent deux marchés de produits en cause distincts.

(36) Les grains pour réfractaires et pour abrasifs sont broyés, tamisés et déferrisés sur le même matériel, qui est simplement réglé selon le type de grains à

([10]) FEPA (Fédération européenne des fabricants de produits abrasifs): *Norme pour les grains abrasifs sur support composés d'oxyde d'aluminium fondu et de carbure de silicium*, 1984, et *Norme pour grains abrasifs agglomérés composés d'oxyde d'aluminium fondu et de carbure de silicium*, 1984.

produire. Toutefois, en raison du traitement supplémentaire auquel sont soumis de nombreux types de grains abrasifs, les possibilités de passer de la production de grains réfractaires à celle de grains abrasifs sont limitées, alors que l'inverse est envisageable. Toutefois, il faut tenir compte du fait qu'un passage massif à une production de grains réfractaires entraînerait une sous-utilisation des installations de traitement abrasif, telles que le traitement chimique et l'analyse par voie humide, ce qui limiterait les avantages que présenterait, du point de vue commercial, un passage du traitement des grains abrasifs au traitement des grains réfractaires.

(37) En conclusion, le SiC transformé pour réfractaires et le SiC transformé pour abrasifs constituent deux marchés de produits en cause distincts. Il convient, à cet égard également, de ne pas oublier que les acheteurs de grains abrasifs et de grains réfractaires représentent deux groupes de clients totalement différents et que la différenciation en termes de prix entre ces deux groupes de clients est possible en raison des différences au niveau du produit.

Le SiC transformé destiné à d'autres applications industrielles est un marché de produits en cause distinct du SiC transformé pour abrasifs et pour réfractaires.

(38) Mis à part les applications mentionnées ci-dessus, des quantités relativement peu importantes de SiC font l'objet d'une transformation supplémentaire (il est, par exemple, moulu pour être transformé en poudre de SiC) et sont utilisées dans un certain nombre d'autres applications industrielles. Il s'agit, notamment, de la poudre de SiC pour matériaux composites à matrice métallique et du SiC destiné à la fabrication de matériaux de revêtement, d'éléments chauffants, de parafoudres, de varistances et de matériau de sablage.

Conclusion concernant les marchés de produits du SiC

(39) Au vu des considérations qui précèdent, les marchés de produits en cause sont les suivants:

— le marché du SiC destiné à des applications dans la métallurgie,

— le marché du SiC brut cristallisé,

— le marché du SiC transformé pour abrasifs,

— le marché du SiC transformé pour réfractaires,

— le marché du SiC transformé destiné à d'autres applications industrielles.

(40) L'approche adoptée dans le cas présent par la Commission pour définir le marché s'inscrit dans la ligne de celle suivie dans des affaires antérieures. Ainsi, la distinction établie ci-dessus entre cinq marchés de SiC différents est conforme à l'approche adoptée par la Commission dans l'affaire Starck/Wienerberger concernant une concentration sur le marché du corindon (oxyde d'aluminium électrofondu), une matière première également utilisée dans les secteurs des produits abrasifs et réfractaires ainsi que pour d'autres applications industrielles([11]). Dans cette décision, la Commission avait considéré qu'il n'existait pas un seul marché du corindon, mais des marchés de produits distincts selon leurs applications principales et les différences concernant les clients et les canaux de distribution, les qualités requises, le niveau des prix et la gamme des produits de substitution possibles. De fait, dans le cas présent également, les clients et les concurrents interrogés par la Commission ont, à la quasi-unanimité, approuvé la distinction établi ci-dessus entre cinq marchés différents du SiC.

(41) Par ailleurs, dans l'affaire IV/M.619 Gencor/Lonrho([12]), où des platinoïdes (platine, palladium, rhodium iridium, osmium et ruthénium) étaient manifestement produits au cours du même processus de production, la Commission avait néanmoins conclu que chaque métal constituait un marché de produits en cause distinct, car la fixation des prix, le niveau des prix et les applications des métaux étaient différents.

(42) Les parties estiment (réponse, p. 22, quatrième alinéa) que le SiC destiné aux secteurs des abrasifs, des produits réfractaires et à d'autres applications industrielles ne se décompose pas en marchés distincts, mais fait partie d'un seul marché global du SiC. Toutefois, comme il l'a été indiqué ci-dessus, les grains de SiC de qualité abrasive et de qualité réfractaire sont fabriqués à partir de SiC brut cristallisé. Les parties soutiennent par conséquent que la matière première se situe sur les mêmes marchés de produits en cause que les grains transformés. Cet argument ne serait cependant valable que si le traitement était minimal et que les prix sur les marchés de la matière première et sur ceux des produits finis étaient sensiblement identiques, ce qui n'est pas le cas. L'enquête de la Commission a permis d'établir qu'en moyenne, le prix du SiC brut cristallisé vendu dans l'Espace économique européen atteignait environ 471 écus par tonne en 1995, tandis que le prix des grains de SiC de qualité réfractaire était de 835 écus environ et celui des grains de SiC de qualité abrasive de quelque 1 255 écus.

([11]) Affaire IV/M.702 — Starck/Wienerberger (JO C 102 du 4. 4. 1996, p. 18), point 13; confirmation dans l'affaire IV/M./M. 811 — Creditanstalt-Bankverein/Treibacher (JO C 8 du 11. 1. 1997, p. 4), point 15.

([12]) JO L 11 du 14. 1. 1997, p. 30.

(43) La substituabilité limitée du côté de l'offre entre les différentes qualités de SiC est aussi manifeste au vu des écarts de marges bénéficiaires entre les différentes qualités. Dans leur réponse à la communication des griefs, les parties ont ainsi admis que [. . .] (réponse, p. 4). de plus [. . .] (réponse, p. 15). Ces différences de marges bénéficiaires ne pourraient persister en cas de substituabilité importante du côté de l'offre, car celle-ci déboucherait sur des marges bénéficiaires en grande partie uniformes pour toutes les qualités. Il est donc clair que la substituabilité du côté de l'offre est faible entre les diverses qualités de SiC.

(44) Dans la réponse à la communication des griefs, les parties soutiennent que lors de l'enquête antidumping menée en 1994, la Commission a conclu que les arguments du côté de l'offre étaient suffisamment fondés pour qu'une définition du marché en termes d'applications finales ne soit pas justifiée dans le cas du SiC (réponse, p. 19). Selon les parties, l'attitude de la Commission ne serait pas conforme au règlement du Conseil d'avril 1994 instituant un droit antidumping si elle définissait les cinq marchés susmentionnés comme marchés de produits en cause aux fins de la présente procédure ([13]).

(45) Il convient de noter à cet égard que l'objectif d'une procédure antidumping n'est pas le même que celui d'une procédure concernant une concentration. L'objectif d'une procédure antidumping est de remédier à des distorsions dans les échanges internationaux, de sorte que des mesures peuvent être prises à l'encontre du dumping qui occasionne un préjudice matériel aux producteurs de la Communauté, ces mesures étant destinées à compenser le préjudice subi par ces producteurs.

(46) Dans le cadre d'une procédure antidumping, des mesures ne peuvent être prises que s'il a été établi que le produit fabriqué par les entreprises communautaires est un produit «similaire» au produit importé en cause. Cette définition du produit similaire, retenue pour une procédure antidumping, peut car conséquent être différente de la définition du ou des marchés de produits en cause au sens du règlement sur les concentrations.

(47) Dans le cadre d'une enquête menée en vertu du règlement sur les concentrations, une plus grande attention est accordée à une évaluation détaillée, entre autres, des applications d'un produit dans la Communauté, des groupes de clients ou des produits de substitution. Cela peut donc déboucher sur une définition plus large ou plus étroite du marché de produits en cause que celle qui résulterait d'une évaluation menée conformément à la législation antidumping.

(48) En l'occurrence, on a estimé que l'opération notifiée nécessitait également un examen des marchés en aval du SiC cristallisé pour abrasifs, pour réfractaires et pour autres applications industrielles, tandis que le règlement du Conseil instituant des mesures antidumping considérait que, malgré l'existence de SiC de qualités différentes destiné à des utilisations différentes, les caractéristiques physiques similaires, la nature similaire du processus de production et l'existence d'un certain niveau de substituabilité entre le SiC de qualité métallurgique et le SiC brut cristallisé constituaient des motifs suffisants pour décider que, globalement, le SiC vendu par les producteurs communautaires devait être considéré comme un produit similaire à celui importé des pays en cause. Toutefois, dans le cadre de la procédure antidumping, la substituabilité du côté de l'offre n'a été examinée que dans la mesure où il était admis que le SiC brut cristallisé pouvait être utilisé comme substitut du SiC métallurgique. Il en ressort que le SiC de qualité métallurgique n'est pas un substitut du SiC cristallisé pour abrasifs, réfractaires et autres applications industrielles.

(49) Pour les raisons exposées ci-dessus, il est justifié que la Commission définisse les cinq marchés susmentionnés en ce qui concerne la présente procédure de concentration. Toutefois, il apparaît aussi clairement que les marchés du SiC pour abrasifs et du SiC pour réfractaires constituent des marchés de produits différenciés et qu'ils comprennent donc chacun plusieurs segments différents. Néanmoins, il ne serait pas justifié de faire valoir que chacun de ces segments devrait être considéré comme un marché de produits distinct, dans la mesure où il existe une substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre, tant sur le marché des abrasifs que sur celui des réfractaires.

(50) Les parties ont fait valoir que des produits substituables au SiC existent dans les domaines des abrasifs, des réfractaires et de la métallurgie et que ces produits de substitution devraient être inclus dans les marchés de produits en cause. Ainsi que nous l'exposerons ci-après, cette affirmation n'est pas corroborée par l'enquête de la Commission.

([13]) Le règlement (CE) n° 821/94 du Conseil (JO L 94 du 13. 4. 1994, p. 21) a institué un droit antidumping définitif sur les importations de carbure de silicium originaires de la république populaire de Chine, de Pologne, de la Fédération russe et d'Ukraine. D'après la définition figurant dans ce règlement, le produit concerné («produit en cause») est du SiC de qualité tant cristalline que métallurgique. Cette conclusion est fondée sur les caractéristiques physiques de base du SiC, mais il a été explicitement admis que le SiC était produit au cours d'un même processus de fabrication dans des qualités différentes pour des applications différentes.

A.2. Carbure de silicium utilisé dans la métallurgie

(51) Les parties sont d'avis que le SiC utilisé dans la métallurgie peut être remplacé par du ferrosilicium (FeSi) à 75 % à teneur en aluminium normale ou faible, les deux matériaux servant aux mêmes usages. Selon les parties, le prix du SiC et du FeSi métallurgiques a pour base le contenu en silicium des deux matériaux. Les utilisateurs finals consultés par la Commission estiment que le SiC présente des avantages particuliers en ce qui concerne son utilisation dans la métallurgie. Toutefois, la question de savoir si le SiC et le FeSi utilisés dans la métallurgie appartiennent tous deux au même marché de produits en cause peut rester ouverte, puisque la concentration envisagée ne créerait ou ne renforcerait, ni dans l'un, ni dans l'autre cas, une position dominante.

A.3. Carbure de silicium brut cristallisé

(52) Le SiC brut cristallisé est vendu à des entreprises qui transforment la matière première pour obtenir des qualités supérieures de SiC pour abrasifs, réfractaires et autres applications industrielles. Aucune autre matière première ne peut remplacer le SiC à ce niveau de la production, parce que seul le SiC brut peut être transformé en SiC pour abrasifs, réfractaires et autres applications industrielles. Toutefois, la définition du marché peut rester ouverte, puisqu'il n'y a ni création ni renforcement d'une position dominante.

A.4. Carbure de silicium transformé pour abrasifs

(53) Les parties à la concentration sont d'avis que le SiC, en dépit de différences dans ses propriétés physiques et des préférences que manifestent les utilisateurs finals dans l'industrie des abrasifs pour certains abrasifs destinés à des utilisations bien précises, est en concurrence avec d'autres matières premières dans ce secteur. Selon les parties, certaines de ces matières peuvent être considérées comme formant un marché unique de produits, qui comprend également le SiC. Par conséquent, les parties estiment que le SiC pour abrasifs n'appartient pas à un marché de produits distinct, mais que, au contraire, il devrait faire partie d'un marché global des matières premières destinées à l'industrie des abrasifs, qui comprendrait les minéraux abrasifs tels que les diamants synthétiques, le nitrure de bore cubique (NBC), les oxydes d'aluminium blanc et brun, les électrocorindons, l'oxyde de zirconium-aluminium et l'oxyde d'aluminium «seeded gel» ([14]). Toutefois, les parties elles-mêmes ont concédé que le SiC ne pouvait pas être remplacé entièrement par ces matières, dans toutes ses utilisations, mais dans certaines seulement. Selon les parties, le SiC peut être remplacé directement par des diamants synthétiques dans 40 % de ses utilisations et par l'oxyde d'aluminium blanc dans 10 % de ses utilisations ([15]). Par conséquent, elles ont jugé opportun d'ajouter 40 % des ventes de diamants synthétiques et 10 % des ventes d'oxyde d'aluminium blanc dans l'industrie des abrasifs au volume du marché du SiC pour abrasifs ([16]). Les parties ont souligné qu'elles ont donné une définition extrêmement précise du marché et que cet élément doit être pris en considération lors de l'évaluation de l'incidence sur la concurrence de la concentration envisagée.

(54) Afin de vérifier les allégations des parties, la Commission a mené une enquête exhaustive auprès des principaux fabricants d'abrasifs de l'Espace économique européen. Parmi les soixante-sept réponses reçues, trente-deux émanaient de producteurs d'abrasifs agglomérés, seize de producteurs d'abrasifs sur support et dix-neuf d'entreprises qui, soit produisent les deux types d'abrasifs, soit n'ont pas indiqué le type d'abrasifs qu'elles produisent. Les fabricants d'abrasifs qui ont répondu à l'enquête de la Commission représentaient environ un tiers du marché de l'Espace économique européen en 1995 (SiC à usage interne non compris) ([17]). Parmi les soixante-sept fabricants d'abrasifs qui ont répondu au questionnaire de la Commission, dix (14,9 %) ont acheté plus de 500 tonnes de SiC en 1995, dix-neuf (28,4 %) plus de 250 tonnes et trente-sept (55,2 %) plus de 100 tonnes. En moyenne, les fabricants d'abrasifs ont acheté 238 tonnes de SiC en 1995. Le principal client a acheté 2,7 % du total du SiC pour abrasifs vendu dans l'Espace économique européen.

Minéraux abrasifs: caractéristiques physiques et chimiques

(55) La taille des grains abrasifs est d'une importance capitale pour les clients, en ce sens que, d'une part, les abrasifs grossiers coupent plus rapidement et à une température moins élevée, mais que, d'autre part, les barbes peuvent être réduites au minimum par l'utilisation de particules plus fines. En règle générale, les grains grossiers sont utilisés dans des travaux lourds visant à un enlèvement rapide des copeaux de pièces à travailler dont le fini est encore imparfait, alors que les particules fines sont utilisées pour assurer le fini et le polissage. La forme cristalline et la taille des grains déterminent leur capacité abrasive, tandis que leur pureté chimique a une incidence sur le processus de fabrication des abrasifs finis. Un degré de pureté chimique

([14]) Notification, p. 35.

([15]) Notification, p. 37.

([16]) Notification, pp. 37 et 55.

([17]) Ces chiffres ne se réfèrent qu'aux achats de SiC produit ou livré dans l'Espace économique européen. Seul un petit nombre de fabricants d'abrasifs de l'Espace économique européen font partie d'un groupe qui possède également des usines d'abrasifs dans d'autres parties du monde (3M, Tyrolit).

plus élevé aura pour conséquence une meilleure réaction des particules abrasives aux liants (résine, céramique). Ce point est particulièrement important pour la fabrication des meules en abrasifs agglomérés, qui doivent résister aux températures élevées générées au cours du processus de meulage, une augmentation importante de la température étant de nature à accroître la réactivité chimique.

(56) Outre la taille des particules, le liant et la forme cristalline, le type de minéral abrasif et ses caractéristiques jouent un rôle essentiel pour la capacité de meulage et pour l'efficacité du produit abrasif fini. Chaque type de minéral abrasif se caractérise par des propriétés différentes quant à la dureté, la résistance (à la fracture), l'inertie chimique, la conductivité thermique et la géométrie de ses arêtes de coupe. Par exemple, un minéral abrasif plus dur a une plus grande capacité de pénétrer d'autres matériaux (pièces à travailler) et d'enlever les copeaux. Un minéral abrasif plus résistant a une plus grande capacité de supporter de longues périodes de chaleur intense, la pression, les impacts et les frictions. En revanche, les minéraux abrasifs qui se caractérisent par un degré élevé de fragilité, se fracturent au lustrage et produisent ainsi de nouvelles arêtes de coupe qui permettent de continuer le processus de meulage.

Carbure de silicium

(57) Le SiC est extrêmement dur, a une durée d'utilisation satisfaisante et résiste à la chaleur jusqu'à 1 500 °C environ. En raison de sa dureté alliée à sa fragilité, le SiC est un excellent matériau abrasif, notamment, selon les parties, pour le meulage dans les ateliers d'usinage, la rectification de cylindres (acier et papier), le meulage et le polissage d'aiguilles hypodermiques et de soudures ainsi que pour la coupe du carbure. Le SiC est très utilisé pour la fonte grise, les métaux durs non ferreux tels que le bronze mou, le cuivre, l'aluminium, le laiton et pour des matériaux non métalliques tels que le verre, le caoutchouc, les pièces en bois, la pierre naturelle, le marbre et les carbures cémentés([18]). Les fabricants d'abrasifs sur support recommandent le SiC pour la peinture, le vernis, la laque, le plastique et le plâtre([19]). Le SiC vert est plus dur, mais plus fragile, que le SiC noir([20]). C'est pour cette raison qu'il est utilisé avant tout dans le meulage et le polissage de précision de métaux durs non ferreux, pour lesquels des arêtes de coupe acérées comme des aiguilles sont nécessaires afin d'enlever de la matière, par exemple pour éliminer les écailles durcies des rouleaux d'acier dans les aciéries. De son côté, le SiC noir est utilisé avant tout pour le meulage de matériaux non métalliques. Les fabricants d'abrasifs agglomérés sont, semble-t-il, plus souvent en mesure de remplacer le SiC noir par le SiC vert, mais, pour certaines utilisations abrasives, le SiC vert, en raison de son degré élevé de pureté et de dureté, ne peut pas être remplacé par le SiC noir([21]).

(58) Selon les réponses données à l'enquête de la Commission, 95,7 % des fabricants d'abrasifs considèrent que la dureté du SiC est à tout le moins «plutôt importante» pour la fabrication de leurs produits finis, 75,4 % la considérant même comme «très importante». Si l'on fait une comparaison avec d'autres minéraux abrasifs, seuls les diamants synthétiques, le nitrure de bore cubique (NBC) et le carbure de bore sont plus durs que le SiC. L'oxyde d'aluminium électrofondu blanc ou brun et l'oxyde de zirconium-aluminium ont tous deux une dureté notablement inférieure à celle du SiC (tableau 1).

(59) Selon l'enquête de la Commission, tous les fabricants d'abrasifs utilisent déjà, outre le SiC, d'autres abrasifs pour la fabrication de leurs produits finis. La plupart d'entre eux utilisent aussi l'oxyde d'aluminium blanc et brun, certains l'oxyde de zirconium-aluminium et le seeded gel, et un petit nombre de fabricants d'abrasifs utilisent également des diamants synthétiques ou le NBC. Toutefois, la plupart d'entre eux ont affirmé que le SiC ne pouvait pas être remplacé par d'autres minéraux abrasifs. De plus, en raison des caractéristiques spécifiques du produit, le SiC est indispensable pour la rectification et le polissage. Une grande majorité des fabricants ont indiqué qu'ils utiliseraient le SiC dans des applications différentes de celles dans lesquelles ils emploient d'autres minéraux abrasifs et que le remplacement du SiC par d'autres minéraux abrasifs ne serait possible que de manière très limitée. Quoi qu'il en soit, comme ces minéraux abrasifs présentent des caractéristiques de produit et des caractéristiques d'efficacité différentes, remplacer le SiC exigerait des efforts de recherche et de développement, des essais et des modifications dans le processus de production. Les fabricants d'abrasifs ont précisé que les coûts qu'entraînerait le passage d'un produit à base de SiC à un produit à base d'un autre minéral abrasif dépasseraient 5 à 10 % des coûts totaux. Pour ces motifs, l'immense majorité des fabricants d'abrasifs

([18]) Voir le *Specification Manual* de Norton, *General information on conventional abrasives*, annexe 12 de la notification, document D.27, p. 85. Voir aussi *Norton Catalog 400*, annexe 12 de la notification, p. 10; William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial Minerals*, avril 1991, p. 53.

([19]) Voir réponse de 3M (UK).

([20]) Voir Bruce McMichael: «Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial Minerals*, février 1990, p. 26.

([21]) D'après l'étude de la Commission, une forte minorité (30,2 %) des fabricants d'abrasifs qui utilisent actuellement le SiC vert seraient en mesure de fabriquer leurs produits finis en remplaçant le SiC vert par le SiC noir. Toutefois, 65,1 % ont affirmé qu'ils pourraient difficilement opérer la transition, et 69 % ont précisé qu'ils ne remplaceraient pas le SiC vert par le SiC noir même si le prix du SiC vert connaissait une augmentation de l'ordre de 5 à 10 %.

Tableau 1

Caractéristiques comparées de divers minéraux abrasifs (1)

Minéraux abrasifs	Dureté		Résistance	Densité
	Échelle de Mohs	Échelle de Knoop	Classe/batelle	g/cm^3
Diamants synthétiques	10	6 000-6 500	7	3,50
Nitrure de bore cubique (NBC)	—	4 700	6	3,47
Carbure de bore	—	2 760-3 580	6	2,5
SiC vert	9,75	2 600	5	3,2
SiC noir	9,5	2 480	4/2,62	3,2
Oxyde d'aluminium fondu blanc	9	2 100	3	3,95
Oxyde d'aluminium fondu brun	9	2 050	2	3,95
Seeded gel	—	—	—	3,87-3,95
Oxyde de zirconium-aluminium	7,5	1 450-1 700	1/3,26	4,3-4,6

(1) *Sources: The Industrial Minerals HandyBook II; Mitchell Market Report: Silicon Carbide,* troisième édition, 1992, volume 1, p. 105; E. H. Peter Wacht: *Feuerfest-Siliciumcarbid,* Vienne, 1977. Ces informations ont été fournies par les parties.

ont indiqué qu'ils n'envisageraient pas de remplacer le SiC par d'autres abrasifs, dans l'hypothèse où le prix du SiC connaîtrait une augmentation permanente de l'ordre de 5 à 10 % (voir ci-dessous).

(60) Dans leur réponse à la communication des griefs, les parties allèguent que «... la Commission ne tient pas compte du fait que, sur le marché des abrasifs, les utilisateurs finals ne se soucient pas de la matière première qu'ils utilisent, mais de la solution à apporter au traitement d'un matériau bien précis» (réponse, p. 70). Cette allégation n'a pas été confirmée par l'enquête que la Commission a menée auprès des fabricants d'abrasifs de l'Espace économique européen.

Oxyde d'aluminium

(61) L'oxyde d'aluminium d'électrofusion est un minéral synthétique produit à partir de la bauxite par un processus de cuisson dans des fourneaux à température élevée. Les électrocorindons se divisent en deux qualités principales, l'oxyde d'aluminium blanc, qui se caractérise par sa pureté chimique (teneur en Al_2O_3 de 98 % au moins), et l'oxyde d'aluminium brun, qui contient plus d'impuretés (teneur en Al_2O_3 inférieure à 98 %). La dureté du SiC est notablement plus élevée que celle des différents types d'oxyde d'aluminium, ce qui souligne l'utilité du SiC dans divers domaines. En outre, la structure de rayure du SiC est différente de celle de l'oxyde d'aluminium, ce dernier étant nettement plus résistant. C'est pourquoi les utilisateurs finals décident d'employer soit le SiC, soit l'oxyde d'aluminium, en fonction du résultat escompté en ce qui concerne la rugosité de la surface. En raison de leur résistance supérieure, les électrocorindons sont utilisés principalement dans le meulage à grande puissance de métaux durs, tels que les aciers à outils au carbone, les aciers alliés, l'acier inoxydable, l'acier à coupe rapide, la fonte ductile, le fer forgé et les bronzes durs (22). Ils sont donc essentiellement utilisés pour le meulage et l'ébarbage dans la sidérurgie et dans les fonderies. Des exemples de produits traités au moyen d'oxyde d'aluminium sont les pièces en acier moulé, les vilebrequins et toutes sortes d'outils en acier, ainsi que les filières et les calibres. En raison de sa dureté moindre, l'oxyde d'aluminium ne peut pas être utilisé pour le traitement de matériaux tels que le verre, la céramique et la fonte.

(22) Voir le *Specification Manual* de Norton, *General information on conventional abrasives,* annexe 12 de la notification, document D.27, p. 85.

(62) De son côté, le SiC est essentiellement utilisé pour le meulage et le polissage de la fonte grise, des métaux durs non ferreux, tels que le bronze mou, le cuivre, l'aluminium, le laiton et les matériaux non métalliques tels que le verre, le caoutchouc, les pièces en bois, la pierre, le marbre et les carbures cémentés ([23]). La raison pour laquelle le SiC ne peut pas être utilisé efficacement pour le meulage des métaux ferreux, des aciers à outils à haute teneur en carbone et des aciers alliés est sa tendance à avoir une réaction chimique avec ces matériaux à des températures qui sont habituellement générées lors du meulage ([24]). Le SiC réagit notamment avec tous les types d'oxydes, tels que l'oxyde de cuivre, l'oxyde de nickel, l'oxyde de manganèse, l'oxyde de chrome, l'oxyde de fer, l'oxyde de calcium et l'oxyde de magnésium et il aurait un effet non souhaité sur la pièce à travailler. L'oxyde d'aluminium, de son côté, est extrêmement inerte, même à des températures élevées, et il n'existe que peu de matériaux avec lesquels l'oxyde d'aluminium entre en réaction ([25]). Cette constatation est confirmée par le *Norton Specification Manual,* qui recommande des disques de tronçonnage en oxyde d'aluminium pour la plupart des métaux, alors que des disques de tronçonnage en SiC sont recommandés pour les pièces à travailler qui ne sont pas faites de métal, mais de plastique, de verre ou de céramique ([26]). En outre, les normes FEPA sont différentes pour l'analyse chimique du SiC ([27]) et celle des électrocorindons ([28]).

(63) Les meules à liaison céramique et bakélite composées de SiC et d'électrocorindons peuvent être produites au moyen d'équipements identiques. Les différences — minimes — portent sur la compression au moyen de presses hydrauliques et sur la température de cuisson. Toutefois, le fait de remplacer le SiC par des électrocorindons impliquerait une adaptation des supports respectifs et de la préparation des liants. Ces deux éléments revêtant une importance capitale pour l'efficacité de l'abrasif, tout changement dans la composition des liants signifierait qu'il faudrait procéder à des investissements de recherche et développement et prévoir une période d'essai en coopération étroite avec les clients potentiels ([29]). Plusieurs fabricants d'abrasifs ont déclaré qu'ils étaient loin d'être certains que leurs clients accepteraient d'autres minéraux pour toutes les utilisations. Quoi qu'il en soit, la substitution entraînerait des coûts supplémentaires en matière de service à la clientèle, de ventes et de commercialisation.

(64) Toutefois, il semble que ce soit essentiellement en raison des différences dans les caractéristiques physiques et dans les caractéristiques du produit que le remplacement du SiC par des électrocorindons n'est pas considéré comme probable, même si le prix du SiC devait connaître une augmentation de l'ordre de 5 à 10 %. Selon les réponses données à l'enquête de la Commission, la grande majorité des fabricants d'abrasifs ne pourraient «absolument pas», d'un point de vue technique et physique, fabriquer leurs produits finis en remplaçant le SiC par l'oxyde d'aluminium blanc. Dans l'hypothèse où le prix du SiC connaîtrait une augmentation permanente de l'ordre de 5 à 10 %, un nombre encore plus élevé de clients ne le remplaceraient pas par l'oxyde d'aluminium blanc. Quant à l'oxyde d'aluminium brun, les fabricants d'abrasifs estiment qu'il est encore moins probable qu'il puisse remplacer le SiC.

(65) Les parties font valoir que les résultats susmentionnés n'ont pas fait l'objet d'une analyse méthodologique bien définie, en ce qu'ils ont été obtenus à partir du simple comptage des réponses reçues, sans qu'il soit tenu compte du poids économique des entreprises qui ont fourni ces réponses. Ainsi, l'avis d'un fabricant d'abrasifs qui consomme à peu près 5 tonnes par an sur la possibilité de choisir d'autres matériaux est mis sur le même pied que l'avis d'une entreprise dont la consommation de SiC est d'environ 850 tonnes par an.

(66) Toutefois, la Commission ayant interrogé tous les principaux fabricants d'abrasifs, ou presque, à l'intérieur de l'Espace économique européen, il semble relativement probable que la possibilité de remplacer le SiC soit encore plus limitée, aux yeux de l'immense majorité des clients au sein de l'Espace économique européen, que ne le suggèrent les résultats de l'enquête de la Commission. Les parties le reconnaissent indirectement, lorsqu'elles affirment qu'«un petit producteur spécialisé dans les produits à base de SiC ne peut — cela va de soi — utiliser que le SiC pour fabriquer les outils [en question]» ([30]). Tyrolit, un important fabricant d'abrasifs, a indiqué qu'il pourrait «en partie» remplacer le SiC par l'oxyde d'aluminium. Toutefois, d'autres grands acheteurs de SiC n'ont pas

([23]) Voir le *Specification Manual* de Norton, *General information on conventional abrasives,* annexe 12 de la notification, document D.27,p. 85. Voir aussi *Norton Catalog 400,* annexe 12 de la notification, p. 10. Également William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial Minerals,* avril 1991, p. 53.

([24]) E. H. Peter Wacht: *Feuerfest-Siliciumcarbid,* Vienne, 1977, p. 7. La réaction commence aux environs de 800 °C. Voir aussi Saint-Gobain/Norton Industrial Ceramics Corporation (annexe 12 de la notification): *Study on SiC Abrasive Grain Opportunities,* 1994, p. 3.

([25]) William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial Minerals,* avril 1991, p. 53.

([26]) Voir le *Specification Manual* de Norton, *Conventional Abrasives, cutting-off,* annexe 12 de la notification, document D.27, p. 111.

([27]) Voir *Chemical Analysis of Silicon Carbide,* FEPA-Standard 45-1986, R 1993.

([28]) Voir *Chemical Analysis of Fused Aluminium Oxide,* FEPA-Standard 46-1986, R 1993.

([29]) Selon Tyrolit, l'adaptation et les essais d'un système de liants pour un nouveau minéral abrasif pourraient durer jusqu'à un an. Un autre fabricant d'abrasifs a indiqué que le remplacement du SiC dans toutes ses principales lignes de produits prendrait, au mieux, deux ans.

([30]) Page 7 de la réponse des parties.

répondu qu'ils étaient en mesure de remplacer le SiC par d'autres matières premières; en effet, les fabricants d'abrasifs qui ont acheté le même tonnage, voire un tonnage plus élevé, de grains de SiC que Tyrolit ont précisé qu'ils ne pourraient pas produire leurs produits finis en remplaçant le SiC par d'autres matières premières. De plus, la majorité des fabricants d'abrasifs de l'EEE étant de petites et moyennes entreprises, on peut en conclure que la demande globale de SiC, en réaction à une augmentation du prix légère et non éphémère, sera probablement encore moins élastique que les réponses fournies à la Commission ne l'ont déjà indiqué. On peut en conclure qu'une augmentation légère, mais sensible, du prix entraînerait des bénéfices.

Tableau 2

Prix nets-nets de divers minéraux abrasifs vendus en Allemagne [1]

Minéral abrasif (catégories de produits)	Prix moyens (en DM/t, DM/1 000 carats)		Écart
	1. 2. 1995	1. 2. 1996	(en %)
Diamants synthétiques FEPA-D 852	1 525	—	—
Diamants synthétiques FEPA-D 252	1 860	1 684	-9,46
CBN, calibré	1 677	1 789	+6,68
SiC vert, min. 98,5 % SiC, calibré FEPA-F 60-120	2 676	2 746	+2,62
SiC noir, min. 98 % SiC, calibré FEPA-F 60-120	2 379	2 475	+4,04
Électrocorindons blancs, première qualité, calibrés FEPA-F 60-120	1 580	1 637	+3,61
Électrocorindons bruns, calibrés FEPA-F 60-120	1 440	1 353	-6,04

[1] Prix nets-nets moyens départ usine du fournisseur.
Source: Enquête de la Commission auprès de fournisseurs dans l'Espace économique européen (y compris les parties).

(67) Pour les raisons exposées ci-dessus, la Commission estime que les alumines blanches et brunes ne sont pas des substituts directs et efficaces du SiC. Cet avis se fonde sur le fait que les alumines fondues n'ont pas supplanté le SiC dans ses utilisations abrasives, alors que ce dernier est nettement plus cher. Il apparaît que le prix moyen par tonne d'oxyde d'aluminium destiné à des utilisations abrasives est nettement inférieur au prix moyen par tonne des grains abrasifs de SiC. En Allemagne, par exemple, au 1er février 1996, le prix moyen de l'oxyde d'aluminium blanc fondu (FEPA-F 60-120) était d'environ 1 637 marks allemands la tonne, alors que le prix moyen des grains abrasifs de SiC noir (FEPA-F 60-120) était de 2 475 marks allemands la tonne (tableau 2). La différence de prix est donc de 51,2 %. Le prix moyen des grains de SiC vert (FEPA-F 60-120) était encore plus élevé (67,8 %). Lors d'affaires précédentes, la Commission a estimé que des différences de prix sensibles et permanentes entre des produits similaires indiquaient l'existence de marchés de produits différents [31]. En outre, l'évolution des prix moyens au cours des cinq dernières années a été, elle aussi, différente. Depuis 1991, le prix de l'oxyde d'aluminium blanc fondu a diminué de 14,3 %, alors que le prix des grains abrasifs de SiC noir n'a diminué que de 3,7 %. Au cours de la même période, le prix de l'oxyde d'aluminium brun fondu a même diminué de 14,8 %.

(68) Pour les raisons exposées ci-dessus, un fabricant d'abrasifs ne considérera pas que les oxydes d'aluminium blanc ou brun soient des substituts directs et efficaces du SiC.

[31] Affaire IV/M.53 — Aérospatiale/Alenia/De Havilland (JO L 334 du 5. 12. 1991, p. 42; affaire IV/M.214 — Du Pont/ICI (JO L 7 du 13. 1. 1993, p. 13); affaire IV/M.190 — Nestlé/Perrier (JO L 356 du 5. 12. 1992, p. 1).

Diamants synthétiques

(69) Les meules en diamant ne peuvent pas être produites au moyen d'équipements identiques à ceux qui servent à la fabrication des meules faites de grains conventionnels, tels que le SiC ou les électrocorindons. La technique utilisée pour la production de meules en diamant est différente, parce que les diamants synthétiques sont agglomérés sur une fine couche de résine, de résine vitrifiée ou de métal, qui est reliée ensuite à un corps abrasif en aluminium. Tous les fabricants d'abrasifs interrogés par la Commission ont déclaré qu'ils ne pouvaient pas fabriquer de meules en diamant avec les mêmes équipements et les mêmes machines qu'ils utilisent pour la fabrication de meules faites de SiC ou d'autres grains abrasifs conventionnels. Si l'utilisateur ne fabrique pas déjà des roues en diamant, les coûts associés à un passage de l'utilisation du SiC à celui de diamants synthétiques entraîneraient des investissements substantiels dans de nouveaux équipements ([32]). Selon les estimations de divers fabricants d'abrasifs, l'ensemble des investissements qu'entraînerait le passage du SiC à celui de diamants synthétiques se situerait dans une fourchette allant de 2,5 à 15 millions de marks allemands ([33]). De surcroît, toute modification des produits impliquerait une décision stratégique importante et exigerait un engagement durable du fabricant d'abrasifs envers des groupes de clients très différents. Il ne serait même pas certain que les acheteurs des abrasifs finis accepteraient des modifications dans leur composition, parce que de tels changements exigeraient aussi de leur part des investissements importants dans de nouveaux équipements (voir ci-dessous). Au vu de ces deux facteurs, il est très peu probable que les fabricants d'abrasifs conventionnels commanderaient des diamants synthétiques, en lieu et place du SiC, pour répondre à une modification légère, mais significative, de leur prix relatif ([34]).

(70) D'après les fabricants d'abrasifs, les diamants synthétiques ne peuvent être utilisés que pour la fabrication de meules à liant métallique ou galvaniques, mais non pour la production de meules souples. De surcroît, les fabricants d'abrasifs sur support ne seraient pas en mesure de remplacer le SiC par des diamants, parce que la durée de vie supérieure de ces derniers par rapport aux supports traditionnellement utilisés présenterait un rapport coût-efficacité négatif dans les utilisations concernées. Par ailleurs, il n'est techniquement pas possible de produire des meules à liaison céramique ou bakélite au moyen de diamants.

(71) En raison de la plus grande dureté du diamant, les meules en diamant ont une durée d'utilisation plus longue que les meules faites de grains conventionnels, tels que le SiC. Toutefois, le prix du diamant étant élevé, il ne sera utilisé que pour les métaux très durs, le verre, la céramique et la pierre, dans des applications qui, en raison de leur valeur, peuvent supporter des coûts plus élevés. Dans l'industrie du travail de la pierre et du bâtiment, ainsi que dans le meulage effectué dans les ateliers d'usinage de l'industrie métallurgique, les diamants synthétiques ont, dans une large mesure, remplacé le SiC. Ce processus de remplacement est achevé, ou presque. Dans les autres applications, pour lesquelles en continue d'utiliser le SiC, on ne s'attend pas à ce qu'il soit remplacé par les diamants synthétiques, en raison du prix très élevé de ceux-ci. Les applications en question sont des applications brèves et discontinues, dans lesquelles le SiC offre un meilleur rapport coût-efficacité que les diamants.

(72) Pour assurer l'efficacité des machines-outils actuelles, il est impératif d'utiliser des meules en diamant synthétique, même dans l'hypothèse où le prix des grains abrasifs conventionnels, dont le SiC, connaîtrait une baisse permanente de l'ordre de 5 à 10 %. Les coûts liés à toute interruption du processus d'usinage sont considérablement plus importants que les économies réalisées sur le prix des minéraux abrasifs conventionnels dont il a été fait état ci-dessus ([35]). Compte tenu du coût du passage SiC/diamants synthétiques, il est peu probable que les grains abrasifs conventionnels regagneraient le terrain qu'ils ont déjà cédé à des produits plus avancés, même si leur prix venait à baisser ([36]). Quoi qu'il en soit, il ne faut pas oublier que les fournisseurs de SiC, notamment les parties, et les fabricants d'abrasifs risquent les uns et les autres, plus ou moins dans la même mesure, de voir le SiC remplacé, à la suite de progrès techniques, dans ses applications d'usinage. Le remplacement des minéraux abrasifs conventionnels, notamment du SiC, dans ce secteur trouve son origine dans les innovations techniques et non dans une concurrence sur

([32]) Pour l'importance des coûts du changement sous l'angle de la définition du marché de produits, affaire IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Metalbox (JO L 75 du 23. 3. 1996, p. 38), point 19; voir aussi l'affaire IV/M.214 — Du Pont/IV/ICI (JO L 7 du 13. 1. 1993, p. 13), points 43 et 44.

([33]) L'ampleur des investissements nécessaires dépend du nombre de chaînes de production de SiC dont disposent ces entreprises.

([34]) Affaire IV/M.475 — Elf Atochem/Shell Chimie (JO C 35 du 11. 2. 1995, p. 4).

([35]) D'après une comparaison des coûts totaux par pièce engendrés par le meulage des pièces à travailler en métal non ferreux effectuée par GE Superabrasives, le coût du NBC est inférieur de 30 % à celui de l'oxyde d'aluminium. Voir l'annexe 6 de la lettre des parties du 11 juillet 1996.

([36]) Les parties en sont conscientes, lorsqu'elles affirment, dans un contexte différent, que le niveau peu élevé des investissements en recherche et développement pour des substances telles que le corindon et le SiC peut s'expliquer par le fait qu'il est peu probable que ces substances regagneraient le terrain qu'elles ont cédé à des produits plus avancés, tels que l'oxyde d'aluminium seeded gel, le NBC et les diamants synthétiques, même si les dépenses en recherche et développement connaissaient une augmentation. Voir notification, p. 72.

les prix entre le SiC et les diamants([37]). On estime plutôt que les meules conventionnelles ont perdu du terrain dans cette utilisation et que les fabricants ne sont pas en mesure de renverser la tendance([38]).

(73) Pour la raison indiquée ci-dessus, un fabricant d'abrasifs ne considérera pas les diamants synthétiques comme des substituts directs et efficaces des grains abrasifs conventionnels, notamment du SiC. D'après les conclusions de l'enquête de la Commission, d'un point de vue technique et physique, la grande majorité des fabricants d'abrasifs, ne pourraient «absolument pas» fabriquer leurs produits finis en remplaçant le SiC par des diamants synthétiques. Par ailleurs, dans l'hypothèse où le prix du SiC connaîtrait une hausse permanente de l'ordre de 5 à 10 %, un nombre encore plus grand de clients ne remplacerait pas le SiC par des diamants.

(74) En outre, la Commission ayant consulté tous les grands fabricants de l'Espace économique européen, le remplacement du SiC par des diamants synthétiques semble encore moins probable que ne l'indique l'étude de la Commission, s'il est tenu compte du grand nombre de petits fabricants. Plusieurs grands fabricants d'abrasifs, qui disposent d'une large gamme d'abrasifs, ont déjà mis en place des infrastructures destinées à la production d'outils en diamant. Mais aucun des fabricants en question n'a indiqué qu'il pouvait produire des abrasifs faits de grains conventionnels et des abrasifs faits de diamants en utilisant les mêmes équipements ou la même technique de production. Les parties elles-mêmes n'ont pas allégué que cela soit possible. Toutefois, l'immense majorité des fabricants d'abrasifs dans l'Espace économique européen ne produisent pas d'outils en diamant et devraient par conséquent procéder à des investissements considérables dans de nouvelles lignes de production, s'ils souhaitaient remplacer le SiC par des diamants synthétiques (voir ci-dessus).

(75) Pour les raisons indiquées ci-dessus, la Commission n'est pas d'avis que les diamants synthétiques soient des substituts directs et efficaces du SiC pour des utilisations abrasives. L'évolution différente des prix vient confirmer cet avis. Depuis 1995, le prix des diamants synthétiques (FEPA-D 252) a diminué de 9,5 %, alors que le prix des grains abrasifs de SiC a augmenté (tableau 2).

Autres minéraux abrasifs

(76) Les autres minéraux abrasifs que les parties considèrent comme susceptibles de remplacer le SiC sont le nitrure de bore cubique (NBC), l'oxyde de zirconium-aluminium et les alumines de seeded gel.

(77) Le NBC est utilisé pour les mêmes applications que les diamants synthétiques. Le NBC est, par exemple, préféré aux diamants synthétiques pour des applications dans lesquelles la chaleur générée par le processus d'abrasion dépasse 800 °C, les diamants synthétiques commençant à se transformer en graphite à cette température. Dans l'hypothèse où le prix du SiC connaîtrait une augmentation permanente de l'ordre de 5 à 10 %, d'après l'enquête de la Commission, la grande majorité des fabricants d'abrasifs ne fabriqueraient «absolument pas» leurs produits en remplaçant le SiC par le NBC. Il faut ajouter que, depuis 1991, le prix du NBC a baissé de 13 % alors que celui des grains abrasifs de SiC noir n'a diminué que de 3,7 %.

(78) L'oxyde de zirconium-aluminium («zircone») est produit à partir d'oxyde d'aluminium particulièrement pur et de baddeleyite (sable de zircon); il a été inventé par Norton au début des années soixante-dix. Aujourd'hui, Saint-Gobain est le principal fournisseur de zircone. La zircone a une capacité supérieure de se fracturer lorsque la chaleur émanant de la surface de la pièce à travailler atteint des niveaux critiques. La zircone a l'avantage de s'aiguiser elle-même et résiste à des pressions de longue durée([39]). Toutefois, il s'agit d'un produit très coûteux et elle a surtout remplacé l'alumine ordinaire pour le meulage grossier des armatures et des métaux ferreux. Dans une décision récente, la Commission a estimé que la zircone relève d'un marché de produits en cause différent de celui des oxydes d'aluminium fondus blanc et brun([40]). Dans l'hypothèse où le prix du

([37]) Ce point a été confirmé par l'étude de Saint-Gobain/Norton Industrial Ceramics Corporation intitulée *SiC Abrasive Grain Opportunities* (annexe 12 de la notification), p. 3, où il est dit que «... l'introduction d'équipements de meulage à commande numérique par ordinateur a converti les clients à l'utilisation de meules en diamant en raison de leur taux d'usure négligeable. Si elles sont moins onéreuses, les meules en SiC nécessitent des ajustements continus des machines et une attention accrue de l'opérateur en raison de l'usure continue des meules et des modifications dans les dimensions».

([38]) Dans l'étude *SiC Abrasive Grain Opportunities* (voir note précédente), p. 3, il est affirmé: «Sauf s'il est possible d'améliorer considérablement la durée de vie des produits en SiC, à la suite d'une évolution dans les liants ou dans les abrasifs, il est improbable que ce segment particulier du marché [le meulage dans les ateliers d'usinage] puisse être reconquis par les abrasifs en SiC».

([39]) Voir Bruce McMichael: «Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial Minerals*, février 1990, pp. 19 et 31.

([40]) Affaire IV/M.811 — Kreditanstalt-Bankverein/Treibacher (JO C 8 du 11. 1. 1997, p. 4), point 18.

SiC connaîtrait une augmentation permanente de l'ordre de 5 à 10 %, d'après l'enquête de la Commission, la grande majorité des fabricants d'abrasifs ne fabriqueraient «absolument pas» leurs produits en remplaçant le SiC par la zircone.

(79) L'oxyde d'aluminium seeded gel («seeded gel») est un oxyde d'aluminium de qualité supérieure, de haute pureté, obtenu par un procédé d'élaboration par germination (gel ensemencé); il a été mis au point par Norton en 1987. Saint-Gobain et 3M détiennent les brevets relatifs à ce produit et il semble bien qu'ils seront les seuls fournisseurs dans les années à venir. Le seeded gel est un abrasif microcristallin dur, acéré, utilisé avant tout pour le meulage de précision d'aciers à haute teneur en carbone et d'aciers alliés dont le meulage est difficile([41]). Ce nouveau grain abrasif a la résistance associée aux alumines fondues brunes et une acuité supérieure à celle des grains d'alumine blanche. C'est pourquoi il est surtout considéré comme un concurrent de l'alumine blanche([42]). Dans l'hypothèse où le prix du SiC connaîtrait une augmentation permanente de l'ordre de 5 à 10 %, d'après l'enquête de la Commission, la grande majorité des fabricants d'abrasifs ne fabriqueraient «absolument pas» leurs produits en remplaçant le SiC par le seeded gel.

(80) Le carbure de bore est un minéral abrasif d'une dureté remarquable et présentant de bonnes caractéristiques mécaniques. Il est utilisé pour le rodage, le polissage et la coupe, parce que, d'un point de vue économique, il offre plus d'avantages que les diamants. Les parties ne le mentionnent pas parmi les abrasifs à inclure dans le marché de produits en cause. ESK est le premier fournisseur mondial de carbure de bore. Dans l'hypothèse où le prix du SiC connaîtrait une augmentation permanente de l'ordre de 5 à 10 %, d'après l'enquête de la Commission, tous les fabricants d'abrasifs, ou presque, ne produiraient «absolument pas» leurs produits finis en remplaçant le SiC par le carbure de bore.

Conclusion

(81) Les parties allèguent que le SiC et les matériaux susmentionnés sont interchangeables, à l'exception du carbure de bore, et qu'il est notamment possible de remplacer le SiC par des diamants synthétiques et, dans une moindre mesure, par l'oxyde d'aluminium. Par conséquent, de l'avis des parties, il est tout à fait justifié d'inclure 40 % des ventes de diamants synthétiques et 10 % des ventes d'aluminium blanc dans le volume du marché.

(82) Il n'est donné aucune précision quant aux raisons pour lesquelles 40 % seulement des ventes de diamants et 10 % seulement des ventes d'aluminium blanc devraient être inclus dans le volume du marché. Si les diamants synthétiques et l'aluminium blanc étaient, dans une large mesure, des substituts du SiC, il semblerait plus naturel de considérer que le marché de produits en cause comprend le SiC, les diamants synthétiques et l'oxyde d'aluminium. Toutefois, en pareille hypothèse, les fabricants d'abrasifs achèteraient tantôt l'une, tantôt l'autre de ces matières premières, ce qui, à la connaissance de la Commission, n'est pas le cas.

(83) Eu égard aux motifs exposés ci-dessus, la Commission est d'avis que les diamants synthétiques et les oxydes d'aluminum ne font pas partie du même marché de produits en cause que le SiC pour abrasifs. Les points communs qu'ils présentent dans leur utilisation ne sont pas suffisants pour que l'on puisse conclure que ces substances soient interchangeables du point de vue de la concurrence([43]). Même si le SiC et d'autres minéraux abrasifs peuvent être utilisés dans les mêmes applications, il est évident qu'il existe des différences de prix importantes entre ces minéraux abrasifs, et notamment entre le SiC et l'oxyde d'aluminium. Des différences de prix persistantes entre divers minéraux abrasifs servant aux mêmes utilisations indiquent clairement que, du point de vue du client, les minéraux abrasifs en question présentent des caractéristiques différentes quant à leur fonction et ne peuvent pas servir de substituts directs et efficaces([44]). Les différences dans les caractéristiques physiques et dans la capacité de meulage, ainsi que les coûts considérables qu'entraînerait le remplacement du SiC par d'autres substances, indiquent que les grains de SiC pour abrasifs constituent un marché distinct, sur lequel les fournisseurs peuvent exercer leurs activités indépendamment de celles des entreprises qui vendent d'autres minéraux abrasifs, notamment l'oxyde d'aluminium et les diamants synthétiques.

(84) De fait, l'argument invoqué par les parties pour inclure les diamants synthétiques et l'oxyde d'aluminium dans le même marché que le SiC pourrait tout aussi bien s'appliquer au NBC, à la zircone, à l'oxyde d'aluminium seeded gel et au carbure de bore (que les parties n'ont pas mentionné comme appartenant au même marché de produits en cause). Quoi qu'il en soit, la Commission est d'avis qu'aucune de ces matières premières ne fait partie du même marché en cause que le SiC, en vertu d'un raisonnement identique à celui qu'elle a appliqué aux diamants synthétiques et à l'oxyde d'aluminium.

([41]) Voir le *Specification Manual* de Norton, *General information on conventional abrasives*, annexe 12 de la notification, document D.27, p. 85. Voir aussi Bruce McMichael: «Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial Minerals*, février 1990, p. 29.

([42]) Voir Bruce McMichael: «Abrasive minerals. Taking the rough with the smooth», *Industrial minerals*, février 1990, pp. 19 et 29.

([43]) Affaire IV/M.190 — Nestlé/Perrier (JO L 356 du 5. 12. 1992, p. 1), point 9.

([44]) En ce qui concerne l'importance des différences de prix par rapport à la définition du marché de produits, voir l'affaire IV/M.603 — Crown Cork & Seal/Carnauld Metalbox (JO L 75 du 23. 3. 1996, p. 38), point 15.

A.5. Carbure de silicium transformé pour réfractaires

(85) Les producteurs de réfractaires fabriquent des briques et des pièces façonnées en matériau réfractaire, ainsi que des matériaux réfractaires non façonnés et des accessoires d'enfournement. Les briques et pièces façonnées, ainsi que les matériaux non façonnés sont utilisés comme revêtements intérieurs de haut fourneau et de four à zinc, dans les incinérateurs de déchets, dans les cellules de réduction de l'aluminium, pour la fabrication de creusets et de poches de coulée et comme revêtements intérieurs pour centrales thermiques au fuel ou au charbon. Les accessoires d'enfournement servent essentiellement dans l'industrie des céramiques et de la porcelaine.

(86) En raison de ses propriétés chimiques (inertie chimique à des températures relativement élevées, grande résistance à l'abrasion, dilatation thermique très faible, grande résistance aux chocs thermiques et grande conductibilité thermique), le SiC est un matériau très intéressant pour la fabrication de divers réfractaires. En outre, il présente une bonne conductibilité thermique à des températures élevées et il est résistant aux acides et aux alcalis. Les céramiques constituent un segment plus limité de l'ensemble du marché des réfractaires. Dans ce secteur, le SiC sert pour la fabrication de vêtements de protection renforcés, de pièces d'usure, de tuyères pour projection sous pression et de céramiques de structure. C'est le SiC vert qui est généralement utilisé pour les céramiques, tandis que le SiC noir, qui présente une pureté moindre (à cause de la présence de traces de silicium et de carbone libres), sert à la fabrication de nombreuses pièces façonnées complexes, communes aux secteurs des céramiques et des réfractaires ([45]).

(87) Dans leur notification, les parties ont précisé que, en 1995, dans l'Espace économique européen, le prix moyen du SiC de qualité réfractaire était d'environ 800 écus par tonne. Il existe, néanmoins, de gros écarts de prix, notamment pour certaines applications. À titre d'exemple, la poudre de SiC utilisée pour la production de pièces en céramique se situe dans le segment «haut de gamme» du marché des matériaux destinés à l'industrie des réfractaires. Le frittage des pièces en céramique s'effectue avec du SiC en poudre. Les poudres sont composées de grains inférieurs, en moyenne, à 2 microns et coûtent dix fois plus cher que le SiC réfractaire ordinaire, soit en moyenne 5 300 écus par tonne. Ce prix est fonction des dimensions et de la forme des grains, ainsi que de leur pureté.

(88) Les parties estiment que le SiC pour réfractaires peut, dans une certaine mesure, être remplacé par d'autres matières premières:

— l'alumine fondue est un matériau concurrent du SiC, notamment en tant que matière première pour les revètements de haut fourneau et pour la production de matériaux non façonnés. Selon les parties, 50 % de la cuve d'un haut fourneau peut être garnie indifféremment de briques d'alumine fondue ou de briques de SiC. Elles estiment que, sur les ventes totales d'alumine fondue à l'industrie des réfractaires dans l'Espace économique européen (quelque 32,3 millions d'écus en 1995), 27 % environ (soit 8,5 millions d'écus) peuvent être remplacés directement par du SiC. En 1995, dans l'Espace économique européen, le prix moyen de l'alumine blanche fondue était de l'ordre de 580 écus par tonne,

— le carbone et le graphite sont des produits concurrents du SiC dans l'industrie de l'aluminium pour les revêtements latéraux de cellule ([. . .] % des cellules sont actuellement garnies de SiC),

— la cordiérite est une substance à base d'oxyde et d'argile, utilisée pour les revêtements de fours destinés à la fabrication de porcelaines et autres produits céramiques, ainsi que pour la fabrication d'accessoires d'enfournement. C'est un matériau concurrent du SiC dans toutes les applications où la température est inférieure à 1 380 °C. En 1995, le prix moyen de la cordiérite dans l'Espace économique européen était de 560 écus par tonne,

— la mullite est produite sous deux formes: mullite fondue et mullite frittée. C'est un matériau concurrent du SiC, notamment pour la fabrication d'accessoires d'enfournement. En 1995, son prix moyen dans l'Espace économique européen était de 790 écus par tonne,

— les parties n'ont pas pris en considération l'oxyde de magnésium et les autres oxydes pour la délimitation du marché en cause, parce que leurs activités dans ces secteurs se chevauchent très peu, mais elles estiment qu'il doit être tenu compte de l'importance de ces matériaux pour l'appréciation de l'opération.

(89) Comme éléments de preuve de la substituabilité entre le SiC et les matériaux susmentionnés, les parties citent un certain nombre d'articles et de documentations produit émanant des producteurs de réfractaires:

a) les parties font valoir que la présentation des produits dans les catalogues des deux producteurs de matériaux réfractaires [deux grands producteurs], constitue une preuve de la substituabilité entre le SiC et les autres matériaux utilisés comme revêtements de haut fourneau. Or, ces catalogues ne peuvent être considérés comme une preuve suffisante de cette substituabilité. Les parties reconnaissent elles-mêmes que le choix du matériau dépend du type de fourneau considéré. Le SiC est, par exemple, indispensable dans les hauts fourneaux refroidis à l'eau, en raison de sa bonne conductibilité thermique. Dans ce cas, l'alumine n'est absolument pas un produit de substitution. On ne saurait donc déduire du simple fait que des entreprises telles que deux grands producteurs présentent les produits en SiC et les produits en alumine ensemble dans leurs catalogues, que ces produits sont substituables. C'est ce que

([45]) William W. Wellborn: «The expanding role of synthetic minerals in industry», *Industrial Minerals*, avril 1991, p. 59.

confirment les producteurs de produits réfractaires, qui précisent qu'ils n'ont aucun produit de remplacement pour le SiC (voir ci-dessous);

b) les parties soutiennent que, selon un article paru dans le *Eisen und Stahl* du 11 novembre 1995, Thyssen utilise exclusivement l'alumine pour les revêtements de haut fourneau. Or, ce n'est pas ce qui ressort du tableau 5 de l'article cité, où il est indiqué que Thyssen utilise des briques en SiC dans son nouveau haut fourneau 2;

c) les parties allèguent que des articles scientifiques rédigés par Ray, expert en la matière, montrent que d'autres matériaux peuvent se substituer au SiC pour les hauts fourneaux. Les articles dont il est question traitent, entre autres, du choix des produits réfractaires pour les revêtements de haut fourneau. Ils ne mettent pas l'accent sur la substituabilité entre le SiC et d'autres matériaux, mais sur les excellentes performances du SiC pour ce qui concerne ses applications particulières dans l'équipement des hauts fourneaux;

d) en ce qui concerne les accessoires d'enfournement, la documentation «produit» d'Annawerk démontre, d'après les parties, que le SiC, la cordiérite, la mullite et l'alumine ne se distinguent, sous l'angle de leurs applications, que par des différences vraiment mineures. Or, il est clairement indiqué dans cette documentation que les accessoires d'enfournement en SiC présentent des propriétés différentes de celles des accessoires en cordiérite, en mullite ou en alumine. Les produits en SiC sont ceux qui sont les plus résistants à la compression à froid et à la flexion à chaud et qui offrent la meilleure conductibilité thermique. Ces propriétés sont importantes dans le choix d'un matériau pour un certain type de four et un certain type d'applications. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle il existe différents types de produits, dans la mesure où les produits en SiC sont plus chers.

(90) Les parties estiment, en conclusion, que 27 % de l'alumine blanche utilisée dans l'industrie des réfractaires et approximativement 40 % de la consommation de mullite, de cordiérite et de graphite devraient être intégrés dans le marché de produits en cause.

(91) Pour vérifier les dires des parties, la Commission a mené une enquête auprès des grands fabricants de produits réfractaires et de céramiques de l'Espace économique européen. Elle a reçu au total vingt-six réponses. Les fabricants de produits réfractaires qui ont répondu à l'enquête de la Commission représentaient environ 50 % du marché de l'Espace économique européen en 1995 (sans tenir compte du SiC qui n'a pas été mis sur le marché par les parties parce qu'elles l'ont réservé à leur usage interne). Les achats du premier client par ordre d'importance représentent 10,5 % des ventes totales de SiC pour réfractaires dans l'Espace économique européen, en volume.

(92) Il ressort des réponses à l'enquête de la Commission qu'aucun des fabricants de produits réfractaires ne peut, pour de simples raisons d'ordre physique ou technique, obtenir des produits finals en se passant du SiC et en le remplaçant par de l'alumine fondue blanche ou brune, de la cordiérite, de la mullite, du carbone ou du graphite. De même, aucun des principaux producteurs interrogés n'envisagerait de remplacer le SiC dans l'un ou l'autre de ses produits finals par de l'alumine blanche, de la cordiérite, de la mullite, du carbone ou du graphite, dans l'hypothèse où le prix du SiC subirait une hausse permanente de 5 à 10 %. Même Carborundum GmbH, filiale du groupe Saint-Gobain, a déclaré qu'elle ne pourrait «absolument pas» fabriquer ses produits finals sans SiC, en le remplaçant par d'autres matières premières.

(93) Les parties estiment que la substituabilité ne peut être rejetée aussi globalement. D'après elles, la délimitation du marché de produits ne doit pas se faire en considérant le marché du SiC de qualité réfractaire comme formant un seul et même marché, dans la mesure où la substituabilité s'opère à l'intérieur de trois segments différents: matériaux non façonnés, briques et pièces façonnées, accessoires d'enfournement. La substituabilité devrait donc être appréciée en examinant chacun de ces segments séparément. Or, il se trouve que les fabricants de produits réfractaires interrogés produisent tous ces différents produits finals. En outre, il s'agit des plus grands producteurs de produits réfractaires qui, en tant que tels, devraient avoir plus de possibilités de substitution, en règle générale, que les petits producteurs. Leur avis peut donc être considéré comme représentatif de l'ensemble du marché.

(94) De plus, comme sur les marchés des abrasifs, les divers matériaux réfractaires ont des propriétés physiques et techniques très différentes. Les parties ont d'ailleurs indiqué elles-mêmes que ces matières premières sont bien souvent utilisées, non pas séparément, mais en association dans de multiples combinaisons, de manière à donner des produits finals adaptés, en raison de leurs performances particulières, à des utilisations spécifiques. Il semblerait qu'il s'agisse de produits complémentaires et non de produits substituables, ce qui explique que ces matériaux soient fréquemment utilisés ensemble, dans les hauts fourneaux ou dans les céramiques, mais dans des pièces distinctes et pour des usages différents. De fait, les principaux producteurs de réfractaires interrogés par la Commission ont précisé que la majeure partie de leurs ventes étaient destinées à des clients exigeant des définitions de produits particulières ou des caractéristiques propres au SiC. Ils ont ajouté qu'il leur avait fallu de nombreuses années de recherches pour trouver le bon dosage de SiC et ainsi obtenir les performances demandées.

(95) Les données relatives aux prix confirment que le SiC de qualité réfractaire constitue un marché de produits distinct de ceux de l'alumine fondue, de la cordiérite, de la mullite, du carbone et du graphite. C'est ce qui ressort des données communiquées par les parties en ce qui concerne l'alumine. Ces données révèlent, en effet, que le prix du SiC de

qualité réfractaire (teneur en SiC de 98 %) est passé de 874 écus par tonne en 1993 à 962 écus par tonne en 1995, soit une progression de 10 % environ, alors que les prix de l'alumine brune et de l'alumine blanche ont baissé au cours de la même période. Dans ces conditions, il serait illogique de continuer à utiliser un produit plus cher — le SiC — puisqu'il existe un produit de remplacement moins coûteux, à savoir l'alumine. Ces données sembleraient plutôt indiquer, par conséquent, que le SiC de qualité réfractaire constitue un marché de produits en cause distinct de celui de l'alumine brune et de l'alumine blanche.

(96) Les éléments de preuve produits par les parties ne permettent notamment pas vraiment de conclure à l'existence d'une substituabilité simple du côté de la demande entre le SiC et les autres matériaux, au sens où, si le prix du SiC venait à augmenter légèrement, les clients se tourneraient tout simplement vers l'alumine, pour ne prendre que cet exemple. Il semble, au contraire, qu'un déplacement de la demande entre les différents matériaux exigerait des producteurs de réfractaires qu'ils développent de nouveaux produits.

(97) Il y a donc lieu de conclure qu'il ressort de l'enquête menée auprès des producteurs de réfractaires, en tenant compte de l'avis exprimé par les parties, qu'il n'existe aucune possibilité de substitution entre le SiC, l'alumine fondue et les autres matériaux. Le SiC de qualité réfractaire contitue un marché de produits en cause distinct.

A.6. Carbure de silicium transformé pour d'autres applications industrielles

(98) Ainsi qu'il a déjà été dit à la section A.1, certaines quantités, relativement faibles, de SiC transformé ont un certain nombre d'autres applications industrielles (voir ci-dessus). Les parties estiment que le SiC peut être remplacé, pour toutes ces applications, par d'autres matériaux. En ce qui concerne les matériaux de revêtement de sol, l'alumine brune remplit exactement la même fonction. Quant aux parafoudres et aux résistances électriques, l'oxyde de zinc peut remplacer totalement le SiC([46]). Il semble qu'il n'y ait pas lieu de trancher la question de la délimitation du marché de produits en cause, dans la mesure où aucun problème ne se pose sous l'angle de la concurrence, même si le marché est délimité de la manière la plus étroite.

B. MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES EN CAUSE

Remarques d'ordre général sur les données relatives aux importations

(99) D'après les statistiques d'Eurostat, les importations totales de SiC dans l'Union européenne (EUR 12) ont atteint, en 1995, 141 254 tonnes (88 millions d'écus). Elles se répartissent comme suit (en volume et en valeur respectivement): 41,4 % et 59,5 % en provenance de Norvège, 16,1 % et 6,7 % en provenance de Chine et 10,3 % et 6,7 % en provenance de Russie.

(100) Les importations totales de SiC dans l'Union européenne (EUR 12), importations de Norvège non comprises, se sont élevées, la même année, à 82 832 tonnes (soit 35,7 millions d'écus). Suivant les statistiques d'Eurostat, les importations en provenance de pays hors Espace économique européen à destination des trois nouveaux États membres (Suède, Finlande et Autriche) ont été de 109 tonnes (71 000 écus). Enfin, les statistiques norvégiennes officielles indiquent que les importations norvégiennes de SiC provenant de pays non communautaires ont atteint 3 716 tonnes (1,5 million d'écus). Si l'on additionne tous ces chiffres, le total des importations de SiC dans l'EEE s'est élevé, en 1995, à 86 657 tonnes (37,2 millions d'écus).

(101) Les parties font valoir que les statistiques d'Eurostat ne tiennent pas compte de certaines importations de SiC dans les trois nouveaux États membres en provenance de pays hors Espace économique européen (1 038 tonnes importées en Suède et 415 tonnes importées en Autriche et en Finlande). Elles ajoutent que 3 603 tonnes de SiC importées au Danemark ont été comptabilisées à tort, dans les statistiques d'Eurostat, comme provenant de Norvège, alors qu'elles provenaient en réalité d'Ukraine. Elles concluent donc que, si l'on ajoute toutes ces quantités, les importations totales dans l'Espace économique européen se montent à [> 90 000] tonnes. Ce chiffre marque un écart de [5-10] % par rapport aux données sur les importations tirées des statistiques officielles. Or, d'après les tableaux sur les parts de marché que les parties ont fournis, les importations totales de SiC se seraient chiffrées à [> 90 000] tonnes ([> 40] millions d'écus)([47]). Ces chiffres sont supérieurs de [...] et [...] respectivement à ceux extraits des statistiques d'Eurostat.

(102) La Commission est d'avis que les statistiques d'Eurostat constituent une source d'information fiable sur les importations totales de SiC dans la Communauté. Les parties n'ont pas produit de renseignements vérifiables sur le pays d'origine et sur la qualité des matériaux prétendument importés, ni sur l'identité des transformateurs ou utilisateurs finals auxquels ces matériaux ont été livrés. Les parties n'ont pas non plus précisé s'il s'agissait de SiC transformé ou semi-fini destiné à subir un traitement complémentaire chez des transformateurs communautaires. En outre, on ne saurait exclure que cet écart entre les données puisse être imputable à une erreur dans les quantités déclarées pour l'établissement des statistiques danoises sur les importations. Pour ces raisons, la Commission a décidé de ne pas en tenir compte. Les importations totales de SiC dans l'Espace économique européen, sur la base des statistiques d'Eurostat et des statistiques norvégiennes sur les importations, ont donc atteint 86 657 tonnes (37,2 millions d'écus) en 1995.

([46]) Voir notification, p. 44.

([47]) Ces montants ont été calculés en totalisant les importations indiquées dans les tableaux sur les parts de marché pour chacune des applications. Selon le tableau relatif aux parts détenues sur l'ensemble du marché du SiC, les importations s'élèvent même à [> 90 000] tonnes (soit [> 40] millions d'écus).

Tableau 3

Comparaison entre les données relatives aux importations calculées par les parties et celles établies par la Commission

Importations de SiC	Données fournies par les parties		Données établies par la Commission	
	en tonnes	en milliers d'écus	en tonnes	en milliers d'écus
Importations dans l'Union européenne (EUR 12), hors Norvège, selon statistiques Eurostat	82 832	35 665	82 832	35 665
Importations norvégiennes en provenance de pays hors Union européenne, selon statistiques norvégiennes sur les importations	3 716	1 497	3 716	1 497
Importations de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède en provenance de pays hors EEE (données Eurostat)	109	71	109	71
Importations dans l'Union européenne (EUR 15), hors Norvège, prétendument non comptabilisées dans les statistiques Eurostat	5 056	n.d.	—	—
Importations norvégiennes prétendument non comptabilisées dans les statistiques norvégiennes sur les importations	15	n.d.	—	—
Total	**91 728**	**n.d.**	**86 657**	**37 233**
Importations de SiC de qualité métallurgique	[>45 000]	[>15 000]	51 362	23 330
Importations de SiC brut cristallisé	[<25 000]	[<10 000]	21 284	9 180
Importations de grains abrasifs transformés	[>10 000]	[>10 000]	9 100	8 188
Importations de grains réfractaires transformés	[>10 000]	[>5 000]	4 911	3 015
Importations de grains pour d'autres applications industrielles	—	—	556	425
Importations, selon les tableaux sur les parts de marché (voir section C)	[>90 000]	[>40 000]	**87 213**	**44 138**

(103) On ne dispose pas de statistiques officielles sur les importations qui établissent une distinction entre les importations de SiC de qualité métallurgique et celles de SiC brut cristallisé, ni entre les importations des différentes qualités de SiC transformé pour d'autres applications. Les statistiques d'Eurostat ne donnent que le total, en volume et en valeur, des importations de SiC dans la Communauté. Il ressort néanmoins des tableaux sur les parts de marché communiqués par les parties que les importations totales de SiC brut se sont élevées, en 1995, à [<25 000] tonnes [<10] millions d'écus), celles de SiC de qualité métallurgique à [>45 000] tonnes ([>15] millions d'écus), celles de grains abrasifs transformés à [>10 000] tonnes ([>10] millions d'écus) et celles de grains réfractaires transformés à [>10 000] tonnes ([>5] millions d'écus). Les parties reconnaissent que ces chiffres correspondent à des estimations qu'elles ont établies sur la base de leur propre expérience du marché et des statistiques mensuelles des États membres sur les importations. Elles ont calculé les prix moyens sur la base des statistiques nationales relatives aux importations et ont ainsi affecté les importations à des applications déterminées.

(104) La Commission doute que les chiffres transmis par les parties donnent une vision exacte de la structure du marché et de l'importance des importations dans l'Espace économique européen. D'une part, en effet, il semble relativement vraisemblable, suivant les données communiquées par les fournis-

seurs et les clients en ce qui concerne les achats, que les parties aient sous-estimé la part du SiC de qualité métallurgique dans les importations totales et, par conséquent, qu'elles aient surestimé les importations de SiC cristallisé transformé. D'autre part, les parties n'ont qu'une connaissance incomplète des sources d'approvisionnement et de la structure des achats des transformateurs et des négociants de l'Espace économique européen. Pour vérifier les estimations fournies par les parties, la Commission a mené une enquête auprès de tous les grands fournisseurs (producteurs, transformateurs et négociants) de l'Espace économique européen. Ces fournisseurs et les parties ont importé, ensemble, 74 466 tonnes de SiC (35,6 millions d'écus) en 1995. Ce total se décompose comme suit: 45 851 tonnes (20,8 millions d'écus) de SiC de qualité métallurgique, 19 000 tonnes (8,2 millions d'écus) de SiC brut cristallisé et 9 615 tonnes (6,6 millions d'écus) de grains cristallisés transformés([48]).

(105) De surcroît, il ressort de l'enquête effectuée par la Commission auprès des clients que les fabricants de produits abrasifs ont acheté 881 tonnes (975 000 écus) de grains transformés à des négociants ou intermédiaires étroitement liés à des producteurs hors Espace économique européen. Ce chiffre est de 112 tonnes (240 000 écus) en ce qui concerne les achats des fabricants de réfractaires et de céramiques. Ces achats ont été traités comme des importations directes des utilisateurs finals. Dans la mesure où l'étude réalisée par la Commission, sur la base des données communiquées par les parties, a porté, en volume, sur 29,1 % du marché des abrasifs et sur 53,2 % du marché des réfractaires, les données sur les importations ont été extrapolées en conséquence. La Commission estime, par conséquent, que les importations de SiC cristallisé transformé réalisées par les utilisateurs finals se sont élevées à environ 3 240 tonnes (3,8 millions d'écus). Ces chiffres correspondent d'ailleurs à une surestimation des quantités importées directement par les clients, puisque l'enquête était axée sur tous les plus gros clients. Les importations directes des clients les moins importants sont vraisemblablement moindres.

(106) Si on additionne ces deux chiffres, les importations totales des fournisseurs ou des utilisateurs finals interrogés par la Commission ont atteint 77 706 tonnes (39,4 millions d'écus). En volume, elles représentent 89,3 % du total des importations tiré des statistiques officielles d'Eurostat et environ [< 85] %, en se fondant sur le calcul des importations établi par les parties.

(107) Dans la mesure où l'enquête de la Commission ne couvre pas l'ensemble des importations de l'Espace économique européen, les données sur les importations tirées de l'enquête menée auprès des fournisseurs ont été extrapolées en conséquence. Sur cette base, la Commission estime que, en 1995, les importations de SiC de qualité métallurgique ont atteint quelque 51 362 tonnes (23,3 millions d'écus), celles de SiC brut cristallisé, environ 21 284 tonnes (9,2 millions d'écus) et celles de grains cristallisés transformés, environ 14 567 tonnes (11,6 millions d'écus). Les importations totales de SiC cristallisé transformé se répartissaient comme suit: 9 100 tonnes (8,2 millions d'écus) de grains abrasifs, 4 911 tonnes (3 millions d'écus) de grains réfractaires et 556 tonnes (425 000 écus) de grains pour d'autres applications industrielles (tableau 3 et sections B.3, B.4, C.5 et C.6).

B.1. Carbure de silicium de qualité métallurgique

(108) Le marché du SiC de qualité métallurgique se caractérise par l'importance des importations dans l'Espace économique européen en provenance de fournisseurs de diverses régions du monde, en particulier de Chine, d'Europe orientale et d'Amérique du Sud. Les coûts de transport ne constituent pas un facteur de grande importance, dans la mesure où le SiC de cette qualité est transporté en grande quantité et en vrac. Selon les parties, les prix ont augmenté de 32 % à la suite de l'introduction, en 1994, de droits antidumping. Il semble, cependant, que ces droits n'aient pas empêché les fournisseurs hors Espace économique européen d'être des concurrents effectifs puisque, en 1995, les importations en provenance de Chine, par exemple, représentaient encore plus de 15 % du marché de l'Espace économique européen et que les importations totales ont atteint quelque 50 % du marché en valeur.

(109) Pour ces raisons, le marché géographique en cause en ce qui concerne le SiC de qualité métallurgique semble être de dimension mondiale.

B.2. Carbure de silicium brut cristallisé

(110) D'après les parties, les importations de SiC brut cristallisé dans l'Espace économique européen, en 1995, ont été de l'ordre de [< 25 000] tonnes ([< 10] millions d'écus). Toutefois, il ressort des recherches menées par la Commission que le total de ces importations serait de 21 300 tonnes (9,2 millions d'écus) approximativement. En dehors des importations, les ventes de SiC brut mis sur le marché par les producteurs de l'Espace économique européen (autrement dit le SiC brut n'ayant pas servi à un usage interne) ont été très limitées. Le premier importateur de SiC brut cristallisé de l'Espace économique européen a été Saint-Gobain.

([48]) L'enquête menée par la Commission a révélé que le SiC transformé pour abrasifs, pour réfractaires et pour d'autres applications industrielles avait, en moyenne, une teneur en SiC de 96,9 %. Sur les ventes de SiC transformé aux utilisateurs finals de l'industrie dans l'Espace économique européen, en 1995, seuls 7,2 % en volume et 4,6 % en valeur environ avaient une teneur en SiC inférieure à 94 %. Les fabricants d'abrasifs peuvent utiliser un matériau de base ayant une teneur en SiC inférieure à 94 %, par exemple des poussières de capteur, comme matériau de charge dans leurs mélanges. Pour ces raisons, la Commission ne considère comme SiC cristallisé que celui ayant une teneur minimale en SiC de 94 %.

Cette entreprise a importé [...] tonnes en provenance de [...], destinées à être traitées par sa filiale Intermat. ESK a importé [...] tonnes de SiC brut en provenance de [...]. Ensemble, les parties ont importé [...] tonnes de SiC brut dans l'Espace économique européen, soit environ [...]% du total des importations. La plupart des autres importations provenaient de Russie (Volzhsky), du Venezuela (SiCVen), de Roumanie (Casirom et Carbochim), ainsi que de Suisse (Timcal). Il ressort de l'enquête effectuée par la Commission que les importations de SiC brut ont représenté, en volume, environ 89 % et, en valeur, de l'ordre de 85 % du total du SiC brut cristallisé négocié dans l'Espace économique européen (ventes destinées à l'usage interne des entreprises non comprises).

(111) Bien que la part élevée de ces importations (85 %) semble bien indiquer que le marché géographique en cause pour le SiC brut cristallisé dépasse les frontières de l'Espace économique européen, il n'est pas nécessaire de trancher définitivement la question de la délimitation de ce marché, puisque l'opération envisagée n'aurait pas pour effet de créer ni de renforcer une position dominante sur le marché du SiC brut cristallisé, même si le marché géographique en cause était l'Espace économique européen.

B.3. Grains de carbure de silicium transformés pour produits abrasifs

(112) Selon les parties, le marché géographique en cause pour les grains abrasifs de SiC est le marché mondial. Toutefois, la majorité des fabricants de produits abrasifs interrogés par la Commission estiment que les fournisseurs situés à l'extérieur de l'Espace économique européen ne concurrencent pas les fournisseurs de l'Espace économique européen. Comme la Commission a interrogé les principaux acheteurs, c'est-à-dire ceux qui peuvent le plus facilement s'approvisionner hors de l'Espace économique européen, on peut en déduire que la possibilité de recourir à un fournisseur situé à l'extérieur de cette zone géographique est encore plus réduite pour l'ensemble des fabricants d'abrasifs que pour l'échantillon sélectionné par la Commission. Les principales raisons qui font de l'Espace économique européen un marché distinct pour les produits en cause sont les suivantes.

Normes industrielles différentes et disparités sur le plan des caractéristiques du produit

(113) En Europe occidentale, les normes FEPA ont été élaborées conjointement par des associations professionnelles des États membres de la Communauté européenne, de la Norvège et de la Suisse. Ces normes précisent la désignation et la granulométrie des grains d'oxyde d'aluminium fondu et de SiC pour produits abrasifs agglomérés (FEPA-F) et pour réfractaires sur support (FEPA-P)([49]). Les normes FEPA ont été intégrées dans les diverses normes nationales existant dans l'Union européenne. Actuellement, l'Europe occidentale, les États-Unis d'Amérique, le Japon, la Chine ou encore la Pologne et la Russie utilisent des normes de granulométrie différentes pour les grains de SiC destinés à la fabrication de produits abrasifs.

(114) Aux États-Unis, l'American National Standards Institute (ANSI) a adopté ses propres normes, celle pour les macrograins utilisés dans la fabrication des abrasifs agglomérés étant identique à la norme FEPA-F. Pour les abrasifs sur support, la norme FEPA-P est plus stricte que la norme ANSI. Au Japon, la norme JIS (Japanese Industrial Standard) pour les grains destinés à la fabrication d'abrasifs sur support est identique à la norme FEPA-P. Si la norme JIS est identique à la norme FEPA-F en ce qui concerne les macrograins utilisés pour les abrasifs sur support, elle en diffère pour les micrograins. Bien que la Chine et la Pologne aient déjà adopté la norme FEPA-P, celle-ci n'a pas encore été intégrée dans leurs normes nationales. La certification selon la norme ISO est en cours. En outre, pour ce qui est de la classification des grains destinés à la fabrication d'abrasifs agglomérés, il existe encore des différences par rapport à la norme FEPA-F, en particulier pour les micrograins.

(115) La norme européenne FEPA-F a été adoptée par l'International Standards Organization (ISO) comme la norme internationale pour les grains abrasifs agglomérés([50]). Toutefois, cette norme n'a pas encore été incorporée dans toutes les normes nationales. De toute façon, il s'agit de normes non contraignantes. En outre, même la norme ISO ne prévoit pas toutes les grosseurs de grain contenues dans la norme FEPA-P, les microparticules P 1500 à P 2500 n'y figurant toujours pas([51]). Actuellement, les types de matériau produits dans les autres zones géographiques ne peuvent en général pas servir directement de produits de substitution aux grains de SiC utilisés dans l'Espace économique européen. La plupart des grains de SiC importés dans l'Espace économique européen doivent donc subir un nouveau triage, selon les normes FEPA, ce qui entraîne un coût supplémentaire. De surcroît, cette opération requiert un matériel particulier tel que des tamis et des machines de sédimentation et ne peut donc pas être effectuée par l'acheteur lui-même.

([49]) Fédération européenne des fabricants de produits abrasifs (FEPA): norme relative à la grosseur des grains abrasifs agglomérés (F), 42-1984, R 1993 et norme relative à la grosseur des grains abrasifs sur support (P), 43-1984, R 1993. La norme F définit vingt-six grosseurs de macroparticules (F 4 à F 220) et onze grosseurs de microparticules (F 230 à F 1200). La norme P définit quinze grosseurs de macroparticules (P 12 à P 220) et treize grosseurs de microparticules (P 240 à P 2500).

([50]) Norme ISO 8486: abrasifs agglomérés — détermination et désignation de la granulométrie.

([51]) Norme ISO 6344: abrasifs sur support — analyse de la grosseur des grains.

(116) Presque tous les fabricants de produits abrasifs consultés par la Commission jugent que le respect des normes européennes FEPA est un élément important, aussi bien pour la fabrication des produits finals que pour la sélection des fournisseurs.

(117) En outre, l'enquête de la Commission montre que les caractéristiques des produits sont sensiblement différentes selon que le fournisseur se trouve à l'intérieur de l'Espace économique européen ou à l'extérieur. La plupart des fabricants de produits abrasifs font remarquer que les fournisseurs situés hors de l'Espace économique européen ne sont pas en mesure de satisfaire à leurs exigences en ce qui concerne la pureté chimique, la teneur en SiC et la granulométrie imposées par la norme FEPA-P. La plupart des fournisseurs d'Europe de l'Est et de Chine produisent un matériau à faible teneur en SiC contenant beaucoup d'impuretés et ne peuvent pas offrir toutes les qualités de SiC pour la fabrication d'abrasifs.

(118) Aujourd'hui, il existe des différences sensibles entre la gamme de produits proposée par les fournisseurs de l'Espace économique européen et celle offerte par les producteurs de pays tiers. La gamme des produits importés ne couvre pas entièrement les besoins des consommateurs. Cette constatation est indirectement confirmée par les parties, qui ont déclaré que les producteurs situés hors de l'Espace économique européen amélioraient continuellement la qualité de leurs machines de transformation et, par conséquent, celle de leurs produits. Les parties en ont conclu que, dans les années à venir, ces producteurs poursuivront leur expansion, afin de pouvoir offrir une gamme complète de produits et de spécifications ([52]). En outre, la plupart des producteurs extérieurs à l'Espace économique européen n'ont pas encore de normes nationales pour tous les types de qualités exigés par les clients de l'Espace économique européen. S'ils voulaient pouvoir couvrir la gamme complète des produits requis, ils devraient donc à la fois mettre en place des capacités de production supplémentaires et prévoir la production de séries spéciales pour les clients de l'Espace économique européen. De ce fait, les producteurs extérieurs à l'Espace économique européen ne seraient pas en mesure de s'adapter rapidement à toute modification de la demande d'un client individuel.

Manque de fiabilité des fournisseurs situés hors de l'Espace économique européen

(119) Selon l'enquête de la Commission, les fabricants d'abrasifs considèrent la qualité des grains abrasifs de SiC, la régularité dans la qualité et la fiabilité des fournisseurs en termes de délais de livraison comme des facteurs importants pour la fabrication de leurs produits finals ([53]). Il est en particulier extrêmement important pour les fabricants européens d'abrasifs que les grains de SiC soient livrés de façon régulière dans le temps. Comme la qualité et la fiabilité constituent des critères plus importants que le prix, les fournisseurs situés hors de l'Espace économique européen (en particulier ceux d'Europe de l'Est et de Chine) ont du mal à satisfaire aux exigences des acheteurs de l'Espace économique européen. Même s'il arrive aux fournisseurs situés hors de l'Espace économique européen de vendre des grains de SiC abrasifs conformes aux normes FEPA, ils ne peuvent pas constituer une source d'approvisionnement alternative acceptable pour les acheteurs de l'Espace économique européen. Aujourd'hui, l'offre de ces fournisseurs est occasionnelle et ne saurait être considérée comme une source fiable à long terme. Malgré l'harmonisation en cours des normes, les clients de l'Espace économique européen ne s'attendent actuellement pas à ce que les fournisseurs hors Espace économique européen soient capables de se conformer aux normes FEPA. Acheter du SiC auprès de fournisseurs situés à l'extérieur de l'Espace économique européen se traduirait plutôt par des risques et des coûts supplémentaires pour l'acheteur, du fait de la nécessité d'effectuer des tests concernant la composition chimique et la classification du matériau.

Proximité avec la clientèle

(120) Lors de l'audition, les parties ont fait observer que la proximité avec la clientèle devait être considérée comme un avantage concurrentiel important. Elles ont en outre précisé que la grosseur des grains à l'issue du concassage et la classification du SiC brut ne sont pas des éléments donnés une fois pour toutes, mais qu'elles peuvent être adaptées selon les besoins du client. Dans certaines limites, le producteur peut concasser des macroparticules conformes à la classification pour obtenir un matériau encore plus fin. Par conséquent, un fournisseur qui a des capacités de traitement dans l'Espace économique européen jouit d'un précieux avantage par rapport aux producteurs situés à l'extérieur de cette zone, puisqu'il peut adapter son processus de production en fonction de la gamme de produits demandés par ses clients, et ce dans des délais rapprochés. Selon l'enquête de la Commission, 95,5 % des fabricants d'abrasifs estiment que la possibilité de «livrer à la demande dans des délais rapprochés» est un critère important pour sélectionner les fournisseurs de SiC. Pour 2,9 % d'entre eux seulement, cette possibilité n'est qu'un facteur «assez peu important». En outre, près de 78 % des fabricants de produits abrasifs estiment que l'instauration de rapports de coopération durables avec le fournisseur et une bonne connaissance réciproque sont des critères importants, 8,8 % d'entre eux seulement jugeant que ce facteur est «assez peu important» pour choisir le fournisseur. Ces résultats confirment l'importance que revêt la proximité du fournisseur avec son client, ce qui limite davantage encore l'étendue géographique du marché.

([52]) Page 71 de la notification.

([53]) Pour la prise en compte de la ponctualité des livraisons et de la fiabilité absolue comme facteurs servant à délimiter le marché géographique, voir affaire IV/M.603, Crown Cork & Seal/Carnauld Metalbox (JO L 75 du 23. 3. 1996, p. 38), point 43.

Droits à l'importation

(121) Les droits sont de 4,5 % pour le SiC importé des pays en développement (Chine exceptée) et de 6,5 % pour le SiC importé de Chine et des pays industrialisés.

Mesures antidumping concernant les importations de SiC

(122) Le 12 avril 1994, le Conseil a adopté un règlement qui institue des mesures antidumping définitives sur les importations de SiC originaires de la république populaire de Chine, de Pologne, de la Fédération russe et d'Ukraine ([54]). Ces mesures ont été prises afin d'enrayer les effets préjudiciables des importations à prix de dumping en provenance de ces pays. Elles avaient été demandées par une grande partie de l'industrie communautaire, y compris l'une des parties, mais également par d'autres producteurs de SiC de l'Union européenne. Le taux du droit applicable au prix net franco frontière communautaire avant dédouanement est de 52,6 % pour les importations originaires de Chine, de 23,3 % pour les importations originaires de la Fédération russe et d'Ukraine, et de 8,3 % pour les importations en provenance de Pologne. La Commission a accepté un engagement quantitatif de la Fédération russe en ce qui concerne les exportations de la société d'État V/O Stanko-Import. Les mesures antidumping ont une durée normale de cinq ans et elles expireront donc en avril 1999, à moins que l'industrie communautaire n'en demande le réexamen, en fournissant des preuves suffisantes de la poursuite du dumping et de la réapparition du préjudice au cas où les mesures seraient supprimées. Ces mesures peuvent également être révisées avant leur expiration, s'il peut être prouvé de manière suffisante que les circonstances ont changé. Les mesures applicables à l'Ukraine sont actuellement en cours de révision, mais cette révision ne concerne que la marge de dumping et elle n'est pas encore achevée.

(123) D'après les parties, les mesures antidumping appliquées constituent la principale raison à l'origine du faible niveau actuel des importations de SiC transformé de grande qualité en provenance des pays faisant l'objet de mesures antidumping dans la Communauté (voir réponse, pp. 38 et 40, préambule à l'engagement proposé par les parties). Les parties voient en particulier dans le taux de 52,6 % le principal obstacle aux importations chinoises de SiC transformé pour produits abrasifs et réfractaires dans la Communauté. Toutefois, dans leur notification, les parties ont affirmé que «les chiffres récents concernant les importations montrent que même les droits antidumping appliqués n'empêchent pas l'afflux continu de produits bon marché dans l'Espace économique européen» ([55]).

(124) Une large majorité des fabricants d'abrasifs interrogés par la Commission signalent que l'application de droits antidumping aux importations de SiC en provenance des pays susmentionnés fait qu'il leur est devenu plus difficile de s'adresser aux fournisseurs de ces pays plutôt qu'aux fournisseurs de l'Espace économique européen, et qu'elle s'est donc traduite par une augmentation des prix. En outre, certains fournisseurs et négociants voient les droits antidumping et les quotas à l'importation comme des entraves aux importations de SiC pour abrasifs dans l'Espace économique européen ([56]). Cependant, selon les acheteurs, l'application de droits antidumping aux importations de SiC originaires des pays susvisés affecte principalement les marchés du SiC de qualité métallurgique et du SiC brut cristallisé. Sur les marchés des grains de SiC transformés, l'application de ces droits n'a eu qu'un effet limité, du fait que le niveau des importations est relativement faible et que les qualités demandées ne peuvent pas encore être fournies en grande quantité par les producteurs de Chine et d'Europe de l'Est. Cela est confirmé par l'enquête de la Commission sur l'engagement proposé par les parties (section G et annexe 3).

Informations relatives aux importations et aux prix

(125) Écarts au niveau des prix absolus. Selon les parties, le marché géographique en cause est mondial, étant donné que les prix des différentes catégories de SiC n'affichent pas d'écarts sensibles et sont homogènes partout dans le monde. Cependant, même les informations sur le marché transmises par les parties révèlent des écarts absolus significatifs en ce qui concerne les grains de SiC pour abrasifs entre l'Espace économique européen et les autres zones géographiques. Selon les parties, le prix moyen de la tonne de SiC pour abrasifs était en 1995 de [...] écus dans l'Espace économique européen, contre [...] écus en Europe orientale, [...] écus en Chine et [...] dans le reste de l'Europe ([57]). Pour les parties, ces écarts s'expliquent par les différences qui existent sur le plan de la teneur en SiC et de la qualité du matériau. Toutefois, il ressort des informations fournies par les parties que les niveaux de prix pratiqués pour une même qualité de SiC sont aussi très différents. C'est ainsi que pour des qualités équivalentes, les prix pratiqués au Japon étaient supérieurs de plus de 30 % à ceux facturés aux clients importants dans l'Espace économique européen.

(126) Différences dans l'évolution des prix. Par ailleurs, les prix ont évolué différemment selon la zone géographique. Dans l'Espace économique européen, le prix moyen calculé par les parties pour les grains abrasifs de SiC a augmenté d'environ [5-10] % depuis 1994; sur la même période, le prix moyen a diminué de 6,7 % en Amérique du Nord et en Amérique du Sud, de 0,6 % en Europe orientale et il n'a pas bougé en Chine.

([54]) Règlement (CE) n° 821/94 du Conseil (JO L 94 du 13. 4. 1994, p. 21).

([55]) Notification, p. 50 et p. 62.

([56]) Voir les réponses de Kuhmichel, de Washington Mills, de Timcal et de Smyris abrasivi.

([57]) Il s'est avéré que le prix moyen dans l'Espace économique européen était plus de deux fois plus élevé qu'en Europe de l'Est et supérieur d'environ 80 % au prix moyen en Chine.

(127) En outre, la Commission a comparé les prix de certaines catégories de SiC pour abrasifs en Amérique du Nord et dans l'Espace économique européen. Les grains de SiC noir conformes à la norme FEPA F 60-120 sont sensiblement plus chers que les grains de SiC noir relevant de la norme américaine correspondante. D'après l'enquête de la Commission, les prix pratiqués dans l'Espace économique européen en 1986 étaient supérieurs de 96 % aux prix américains pour une même qualité de SiC (prix caculés en marks allemands). Cet écart s'est accentué les années suivantes, pour atteindre un maximum en 1991 (184 %). Il s'est ensuite réduit jusqu'en 1994 (141 %), avant d'atteindre de nouveau un niveau record en 1996 (191 %). Cet écart appréciable et persistant montre que l'Amérique du Nord et l'Europe forment deux marchés géographiques distincts. Il n'a pas incité les acheteurs à se détourner massivement de leurs fournisseurs de l'Espace économique européen pour aller s'approvisionner en Amérique du Nord.

(128) L'impact des importations dans l'Espace économique européen en termes de concurrence est limité. D'après les parties, les importations de SiC transformé pour abrasifs dans l'Espace économique européen se sont élevées à [< 10] millions d'écus en 1995, soit [15-20] % de la valeur du marché estimée par les parties. Toutefois, sur la base des résultats de l'enquête qu'elle a menée auprès des fabricants européens d'abrasifs et des chiffres d'achat transmis par les principaux fournisseurs de SiC, la Commission estime que les importations de SiC transformé pour produits abrasifs dans l'Espace économique européen ne se sont élevées qu'à 8,2 millions d'écus, soit 14,4-15 % de la valeur du marché (20 % du volume) calculée par la Commission (voir ci-dessous). Ces chiffres ne se fondent pas uniquement sur les importations directes de grains abrasifs transformés par l'utilisateur final, mais tiennent également compte du fait que le matériau importé est souvent revendu par les transformateurs ou les négociants sous leur propre nom sans indication de l'origine véritable. Comme la Commission a demandé aux transformateurs et aux négociants de lui préciser leurs sources d'approvisionnement, il lui a été possible d'estimer la part de leurs ventes de grains de SiC abrasifs transformés provenant de pays qui n'appartiennent pas à l'Espace économique européen. Les seuls producteurs situés à l'extérieur de l'Espace économique européen à avoir vendu directement des quantités notables de grains de SiC abrasifs à des clients dans l'Espace économique européen sont Moravitkarbo, Timcal et Washington Mills. Le reste des importations est réparti sur plusieurs entreprises, en particulier des transformateurs et des négociants.

(129) Dans leur réponse à la communication des griefs, les parties affirment qu'après que le producteur italien Samatec a cessé de vendre du SiC en 1994, ses clients italiens se sont adressés à des producteurs tchèques, polonais, roumains et ukrainiens (réponse, p. 35 et p. 68). Les statistiques d'Eurostat sur les importations de l'Italie montrent que, en 1994 et en 1995, les importations italiennes en provenance de Roumanie, de la République tchèque, de Russie et des États-Unis d'Amérique avaient augmenté dans des proportions égales aux importations en provenance d'autres pays de l'Espace économique européen. Toutefois, les résultats de l'enquête menée par la Commission ne corroborent pas cette affirmation. En 1994, les fabricants italiens de produits abrasifs interrogés par la Commission ont importé 5,2 % du volume total de leurs achats de grains de SiC abrasifs de Suisse, de Russie, de la République tchèque, du Venezuela et du Mexique. En 1995, les importations de grains de SiC abrasifs ont augmenté et ont atteint 9,9 % des achats totaux. Toutefois, il convient de rappeler que Samatec vendait des grains abrasifs de faible qualité, utilisés essentiellement dans la fabrication de fils-scies pour les entreprises travaillant la pierre. Les parties ont donné des informations concernant les fournisseurs qui avaient récupéré la clientèle italienne de Samatec (réponse, annexe 11). Il ressort de ces informations que la plupart des clients se sont adressés en premier lieu à des fournisseurs de l'Espace économique européen (Orkla-Exolon, Navarro, Norton, ESK).

(130) Quoi qu'il en soit, pour savoir si les importations indiquent que le marché géographique est plus étendu, il ne suffit pas d'en évaluer l'importance. L'élément déterminant est d'évaluer l'impact des importations sur la concurrence et, en particulier, de savoir si les importations sont le signe d'une plus grande intégration du marché en termes de fixation des prix et de conditions générales de concurrence. Or le fait que la part des importations s'élève à 14,4-15 % ne signifie pas que le marché est plus étendu dans le cas d'espèce. D'une part, il y a lieu de rappeler que les importations sont le fait de plusieurs entreprises, dont aucune n'a une part de marché supérieure à 2 ou 3 % dans l'Espace économique européen (en valeur). D'autre part, aucun des importateurs ne propose une gamme complète de produits. Ce sont les différences sur le plan des prix et de leur évolution qui expliquent l'impact limité des importations, comme nous l'avons montré ci-dessus. Les importations et les flux commerciaux en général n'ont pas eu un impact suffisant pour gommer les écarts de prix qui existent entre le Japon, l'Amérique du Nord et l'Espace économique européen.

Conclusion

(131) L'existence de différences sensibles en ce qui concerne les caractéristiques et la qualité des produits, les normes industrielles ou encore le niveau et l'évolution des prix sont souvent le signe que les zones considérées n'appartiennent pas au même marché géographique. En outre, les importations n'ont eu aucune influence sur la fixation des prix dans l'Espace économique européen en ce qui concerne le SiC pour abrasifs, et n'indiquent pas une plus grande intégration du marché. Au contraire, une large majorité des fabricants d'abra-

sifs interrogés par la Commission s'attend à des hausses de prix si l'opération envisagée est réalisée. Le marché géographique en cause pour les grains de SiC transformé utilisés pour la fabrication d'abrasifs est donc l'Espace économique européen.

B.4. Carbure de silicium transformé pour réfractaires

(132) Selon les parties, les importations de SiC transformé pour réfractaires ont représenté [>5] millions d'écus dans l'Espace économique européen en 1995, soit [10-15]% de la valeur du marché estimée par les parties. Cependant, sur la base des résultats de l'enquête qu'elle a menée auprès des clients, des négociants et des concurrents européens, la Commission estime que les importations de SiC transformé pour réfractaires se sont élevées à environ 3 millions d'écus en 1995, soit 6,6-6,9% de la valeur (environ 9% du volume) du marché calculée par la Commission (voir ci-dessous).

(133) Les parties sont d'avis que les fabricants de réfractaires ne rencontrent aucun obstacle de taille pour s'approvisionner en matériau réfractaire à l'extérieur de l'Espace économique européen. Elles ont d'ailleurs donné le nom de plusieurs fabricants de produits finals réfractaires situés dans l'Espace économique européen qui se sont approvisionnés notamment au Brésil en 1996 ou avaient déjà testé et accepté du matériau en provenance de Chine. Toutefois, les mêmes fabricants interrogés par la Commission ont affirmé que l'approvisionnement hors Espace économique européen n'était pas fiable.

(134) Qui plus est, il convient de relever que ce marché semble être encore moins ouvert que celui du SiC pour abrasifs. Le SiC pour réfractaires est produit en fonction des spécifications du client plutôt que selon la norme FEPA, comme c'est le cas pour les abrasifs. Le SiC transformé pour réfractaires est donc un produit moins normalisé que le SiC transformé pour abrasifs. La proximité avec le client pourrait donc jouer un rôle plus important pour les réfractaires que pour les abrasifs.

(135) Comme pour les produits abrasifs, le marché géographique du SiC transformé pour réfractaires est l'Espace économique européen, et ce pour des raisons plus ou moins identiques. Il est donc renvoyé à la section B.3.

B.5. Carbure de silicium transformé destiné à d'autres applications industrielles

(136) Il n'est pas nécessaire de définir le marché géographique en cause pour ce type de produit, car il n'existe aucun problème de concurrence sur ce marché, même dans son acception la plus étroite.

C. APPRÉCIATION JURIDIQUE

C.1. Volume des ventes sur l'ensemble des marchés du SiC

(137) Les ventes totales de SiC à des utilisateurs finals industriels dans l'Espace économique européen se sont élevées, en 1995, à 156 millions d'écus (210 000 tonnes). Le SiC de qualité métallurgique représentait environ 50% de ces ventes totales en termes de volume et 29% en termes de valeur. Pour le SiC cristallisé, ces chiffres étaient respectivement de 51% et 71%. Les ventes de SiC transformé pour abrasifs représentaient environ 37% des ventes totales de SiC, les ventes de SiC transformé pour réfractaires environ 29% et les ventes de SiC transformé destiné à d'autres applications industrielles environ 5%.

(138) L'Allemagne constitue de loin le marché le plus important pour le SiC dans l'Espace économique européen. En 1995, environ [40-45]% du SiC consommé y a été écoulé. L'Italie a été le deuxième marché de l'Espace économique européen, avec [10-15]% de la consommation, suivie par le Royaume-Uni ([10-15]%), la France ([10-15]%) et l'Espagne ([5-10]%).

C.2. Origine du SiC consommé dans l'Espace économique européen

Production de SiC dans l'Espace économique européen

(139) Les fours utilisés pour produire du SiC brut sont techniquement simples et la technologie est bien connue et facilement accessible. L'investissement total nécessaire pour la construction, sur un site vierge, d'un four de taille moyenne d'une capacité de [installation de taille moyenne] est estimé par les parties à [>40] millions d'écus environ dans l'Espace économique européen, coût du terrain non compris ([58]). La plus grande partie de cet investissement est destinée à la mise en conformité des installations avec les normes antipollution en vigueur dans l'Espace économique européen. Les parties estiment que les entraves à l'accès au marché de la production de SiC brut sont relativement importantes en Europe occidentale, en raison des normes antipollution en vigueur ([59]). La situation est différente dans les anciens pays de l'Est et dans les pays du tiers monde, notamment en Chine.

(140) Dans l'Espace économique européen, le secteur du SiC a connu un tassement au cours des dix à quinze dernières années. Certaines installations ont été fermées, d'autres ont été reprises. En 1987, Norton a racheté Arendal Smelteverk A/S en Norvège, ajoutant ainsi une capacité de [>40 000] tonnes/an à sa capacité de Lillesand, qui était de [>20 000] tonnes/an. En 1992, le producteur ita-

([58]) Page 71 de la notification.
([59]) Page 71 de la notification.

lien Samatec SA, une filiale du groupe ENI, a fermé ses deux installations de production (30 000 tonnes) et réduit ses activités pour devenir un transformateur de SiC brut, mais elle a mis fin à cette activité en 1994 afin de concentrer ses efforts sur ses activités principales. En 1992, la société française Péchiney Électrométallurgie (capacité 18 000 tonnes) a cessé toute production de SiC. En 1993, Alusuisse-Lonza s'est retirée du marché en fermant son site de production de Waldshut, en Allemagne, d'une capacité de 20 000 tonnes/an et en vendant sa filiale suisse Lonza G+T à Timcal AG.

(141) D'après l'enquête de la Commission, il semble très peu probable que les producteurs qui ont cessé toute activité de production du SiC reviennent sur ce marché, dans la mesure où ils ont soit vendu soit démantelé leurs installations de production de SiC. En outre, la Commission estime que l'arrivée de nouveaux concurrents européens sur le marché de la production de SiC est tout à fait improbable dans les années à venir, une opinion partagée par les parties ([60]). Le tassement du secteur du SiC dans l'Espace économique européen est dû à un ensemble de facteurs, parmi lesquels figurent des normes antipollution plus strictes et l'importation de SiC métallurgique à bas prix en provenance de Chine et d'Europe de l'Est.

(142) La fermeture d'installations de production signifie que la production de SiC dans l'Espace économique européen est plus faible que la demande totale. Toutefois, en dépit de ce tassement subi par le secteur, le SiC cristallisé consommé dans l'Espace économique européen y est toujours produit pour environ 85 %. Les capacités des principaux producteurs sont indiquées au tableau A 1 (annexe) ([61]). En Europe occidentale (Espace économique européen, y compris la Suisse) la capacité de production totale s'élevait à [> 175 000] tonnes en 1995. Environ [> 60] % de cette capacité est détenue par les parties. L'annexe 1 montre également qu'il existe d'importantes capacités de production de SiC en Europe de l'Est et en Chine.

Principaux producteurs du SiC consommé dans l'Espace économique européen

(143) Saint-Gobain possède des installations de fusion et de traitement en Norvège (Norton), ainsi qu'une usine de transformation pour réfractaires en Belgique (Intermat). Saint-Gobain est le producteur et le transformateur le plus important et le mieux équipé en Europe occidentale et dans le monde. La société possède [> 30] % de la capacité de production d'Europe occidentale, ainsi que d'importantes installations en dehors de l'Europe. C'est ainsi qu'elle est le principal producteur de SiC en Amérique du Nord et qu'elle possède une installation de fusion au Venezuela (Industrial Norton de Venezuela), dont la production est essentiellement destinée au marché nord-américain. Elle construit actuellement une installation de transformation en Chine, dont la production sera écoulée dans les pays du Pacifique, et elle possède également une participation dans une entreprise commune indienne (Grindwell Norton). Enfin, elle prévoit d'implanter une installation de fusion en Chine. Dans le secteur du SiC, Saint-Gobain poursuit une stratégie à l'échelle mondiale; ainsi que le confirme son Plan stratégique, elle prévoit de devenir le numéro un mondial dans ce secteur.

(144) Saint-Gobain occupe une position de pointe dans le secteur du SiC, dans la mesure où elle fabrique notamment des produits de haute qualité et des produits spécialisés. La société a réussi à maintenir la rentabilité de ses activités dans le domaine du SiC, en dépit d'une diminution des prix du SiC de qualité métallurgique depuis le début des années quatre-vingt-dix. Elle est intégrée verticalement dans la production en aval de produits pour abrasifs et réfractaires. Elle est l'un des principaux producteurs européens de produits finals abrasifs et réfractaires.

(145) Wacker-Chemie (ESK) possède la plus importante usine de fusion du monde, à Delfzijl, aux Pays-Bas. Elle possède également des installations de traitement en Allemagne, à Grefrath et à Kempten. Les installations de transformation pour microparticules de SiC que ESK possède à Kempten, en Allemagne, seront mises à la disposition de la nouvelle entreprise commune par le biais d'un accord de production. Sa participation dans la société américaine de production de SiC Exolon-ESK aura été vendue au moment où la présente entreprise commune commencera à produire (voir section II). ESK (Orkla-Exolon non comprise) détient [< 40] % de la capacité de fusion en Europe occidentale.

(146) Tout comme Saint-Gobain, ESK est un producteur de produits haut de gamme. Toutefois, la société produit également des quantités importantes de SiC métallurgique, en raison de la technique de production utilisée dans ses grands fours de Delfzijl. C'est l'une des raisons pour lesquelles la rentabilité globale des activités de ESK dans le domaine du SiC a été exposée à la concurrence d'importations à bas prix de SiC métallurgique de qualité inférieure en provenance de Chine et d'Europe de l'Est, depuis le début des années quatre-vingt-dix. ESK est plus vulnérable à ces importations que Saint-Gobain, du seul fait que le processus de production utilisé à l'usine de Delfzijl produit [...] % de SiC métallurgique, contre 20 % normalement dans les autres installations européennes fonctionnant avec les fours Acheson traditionnels.

(147) Par rapport à d'autres producteurs européens, ESK a l'avantage d'avoir résolu la plupart des problè-

([60]) Page 70 de la notification.

([61]) L'annexe 1 de la décision contient des informations confidentielles et n'a donc pas été jointe à la version destinée à la publication.

mes environnementaux auxquels elle a été confrontée. C'est ainsi que, en 1973, ESK a mis au point des fours à SiC dont les gaz produits au cours du processus de fusion sont récupérés et réutilisés pour produire de l'énergie. Toutefois, les investissements consentis dans la protection de l'environnement ont également défavorisé la société sur le plan des coûts. Aujourd'hui, elle est l'un des producteurs de l'Espace économique européen qui doit subir les coûts les plus élevés.

(148) La société norvégienne Orkla-Exolon est détenue à 50 % par le groupe norvégien Orkla et à 50 % par Exolon-ESK, une société qui a son siège aux États-Unis d'Amérique. Il s'agit d'un petit producteur, qui ne détient que 9 % de la capacité de production en Europe occidentale. D'une manière générale, Orkla-Exolon produit un SiC de qualité comparable à celui fabriqué par ESK et Saint-Gobain.

(149) Orkla-Exolon est une petite société qui compte environ 100 salariés. Elle ne dispose que de ressources limitées pour le développement de ses produits et doit régulièrement faire appel à des experts externes pour résoudre des problèmes techniques, puisque personne, parmi son personnel, ne dispose des qualifications nécessaires. Orkla-Exolon n'a pas une dimension suffisante pour produire une gamme complète de produits pour abrasifs et réfractaires. Elle doit se concentrer sur des segments particuliers de ces marchés afin de pouvoir utiliser ses ressources limitées de façon optimale.

(150) Jusqu'à présent, Orkla-Exolon n'a pas eu à faire face à des problèmes environnementaux. Toutefois, dans le futur, elle devra investir pour réduire le niveau de pollution de ses installations. Orkla-Exolon a une situation financière saine et elle a pu financer la plupart de ses investissements avec ses ressources propres.

(151) Navarro est une société espagnole familiale qui produit de l'électricité à partir de l'énergie hydraulique. Bien que se taille soit à peu près similaire à celle d'Orkla-Exolon, elle produit et transforme du SiC à titre secondaire. La principale activité de la société est la production d'électricité dans sa centrale hydroélectrique. Le niveau effectif de la production de SiC dépend donc de la quantité d'eau qui reste dans ses réservoirs après qu'elle a rempli ses obligations en tant que producteur d'électricité.

(152) Timcal est un producteur suisse de SiC qui appartient à la société belgo-canadienne Imétal. En 1994, Timcal a repris les fours de fabrication de SiC de Lonza G+T à Bodio, en Suisse. Toutefois, Timcal ne produit du SiC qu'à titre secondaire, son activité principale étant la production de graphite synthétique. La société ne possède pas d'installations de traitement lui permettant de produire des grains abrasifs de SiC conformément aux normes FEPA, ni d'installations pour le traitement chimique ultérieur. Toutefois, Timcal produit des grains de SiC avant une teneur en SiC de 95 % au maximum, destinés à des applications dans le secteur des abrasifs et des réfractaires qui nécessitent du SiC à gros grains, par exemple pour les fils-scies destinés aux entreprises travaillant la pierre.

(153) Mineralien-Werke Kuppenheim (MWK) est un transformateur allemand de matériaux abrasifs et réfractaires, parmi lesquels le SiC, qui possède des installations de transformation à Düsseldorf et à Kuppenheim. La société importe des quantités considérables de SiC brut (cristallisé) d'Europe de l'Est, qu'elle transforme en matériau pour abrasifs et réfractaires. Par ailleurs, elle importe de Russie du SiC transformé qu'elle vend directement aux utilisateurs finals. MWK ne possédant aucune installation de traitement chimique ni de classification par voie humide, elle n'opère que sur le segment bas de gamme du marché. Actuellement, elle ne peut transformer que des grains abrasifs conformément à la norme FEPA-F et elle ne possède pas d'installations de transformation pour microparticules.

(154) Treibacher Schleifmittel est une filiale du groupe autrichien Wienerberger. Elle est actionnaire à 100 % du producteur de SiC slovène Treibacher Schleifmittel d.o.o (anciennement Tovarna Dusika), à Ruse, et de la société américaine Treibacher Schleifmittel Corporation. Treibacher produit exclusivement de l'électrocorindon. Cette société ne peut pas être considérée comme un concurrent sur le marché du SiC, dans la mesure où elle a décidé de cesser toute activité dans le domaine de la production et de la transformation du SiC. Cette décision stratégique a entraîné la fermeture de l'installation de production de Ruse en 1995 et de celle de Niagara Falls, aux États-Unis d'Amérique, en 1994. Actuellement, Treibacher ne vend dans l'Espace économique européen que de faibles quantités de SiC, provenant de ses stocks de Ruse.

(155) La société américaine Washington Mills est un transformateur de matériaux abrasifs et réfractaires. Elle opère en Europe par l'intermédiaire de sa filiale britannique Washington Mills Electro Minerals Ltd. Bien qu'elle soit un important producteur d'oxyde d'aluminium, elle ne fournit que de faibles quantités de SiC et essentiellement à des clients situés au Royuame-Uni. Elle ne produit pas de SiC brut, mais achète des produits semi-transformés, essentiellement auprès des parties, notamment de Norton, qu'elle transforme en fonction des besoins de ses clients. Elle distribue également du SiC pour le compte de Norton au Royaume-Uni.

Les importations ne représentent qu'une concurrence marginale

(156) La Chine est devenue le principal pays producteur de SiC du monde, en termes de volume. Les parties évaluent la capacité de production globale de la Chine à environ 375 000 tonnes par an. D'après elles, il y a dans ce pays plus de 120 usines. La grande majorité d'entre elles sont très petites avec une capacité de production de 1 000 à 10 000 tonnes par an: les deux plus importantes unités ont

une capacité maximale de 15 000 tonnes par an de SiC brut([62]). La majeure partie de la production chinoise est constituée par de la qualité métallurgique. La plupart des producteurs chinois fabriquent également des produits abrasifs et réfractaires. Une partie importante de la production de SiC est donc utilisée sur le marché national.

(157) Des sociétés d'Europe de l'Est ont essentiellement fourni du SiC métallurgique sur le marché de l'Espace économique européen. Il y a deux grands producteurs et un certain nombre de producteurs de moindre importance. Les deux plus importants producteurs sont ZAC (entreprise commune INEC), à Zaporojïé, en Ukraine, et As Volzhsky Abrasives, en Russie. Ils représentent 70 % de la capacité et 60 % de la production dans les pays d'Europe de l'Est([63]). Parmi les producteurs de moindre importance, on peut citer Moravitkarbo, en République tchèque, et Lorund SA à Kolo, en Pologne.

(158) En Amérique latine, il y six petits producteurs indépendants dont les plus importants sont Casil au Brésil (32 000 tonnes par an)([64]), Electrometalurgia de Veracruz SA (Elmet) au Mexique (20 000 tonnes par an), SiCVen au Venezuela (22 000 tonnes par an) et Saint-Gobain au Venezuela ([15 000-20 000] tonnes par an). Toutefois, aucun d'entre eux n'a été très actif en Europe. Dans le passé, les importations d'Amérique du Sud vers l'Espace économique européen ont été très faibles.

(159) En Amérique du Nord, les deux principaux producteurs sont Exolon-ESK et Saint-Gobain. Treibacher Schleifmittel a fermé ses installations de production de Niagara Falls et produit exclusivement de l'électrocorindon. Washington Mills USA ne dispose que de capacités de transformation du SiC limitées et elle achète une partie du SiC brut dont elle a besoin à Norton. Dans le passé, les importations d'Amérique du Nord vers l'Espace économique européen ont été faibles.

(160) Au Japon, les deux principaux producteurs sont Pacific Rundum et Yakushima Denko. Pacific Rundum est spécialisé dans la production de SiC réfractaire. Au moins l'un de ces producteurs a réduit sa production de SiC brut et importe désormais du SiC brut cristallisé de Chine, afin de le transformer au Japon. Les producteurs japonais considèrent le marché de l'Espace économique européen comme un marché très difficile, et ils n'envisagent même pas d'exporter en Europe. Outre ces deux producteurs, le Japon compte quelques transformateurs, notamment Nanko Abrasives Co., Showa Denko et Fujimi Inc. D'après les parties, Fujimi et Nanko achètent des macrograins à des producteurs chinois et les transforment en micrograins dans leurs propres installations de transformation([65]). Les producteurs japonais n'ont exporté que de très faibles quantités de produits spécialisés dans le passé, essentiellement vers les États-Unis d'Amérique. Les exportations totales du Japon vers l'Union européenne ne se sont élevées qu'à 104 tonnes en 1995.

Conclusion

(161) Il est clair que l'opération proposée fera des parties les principaux fournisseurs de SiC dans l'Espace économique européen. En outre, elles contrôleraient près de 75 % des capacités de fusion en Europe occidentale.

C.3. Carbure de silicium destiné à la métallurgie

(162) D'après les parties, les ventes mondiales de SiC de qualité métallurgique se sont élevées, en 1995, à [> 135] millions d'écus ([< 400 000] tonnes). Le SiC métallurgique a représenté [> 50] % des ventes mondiales de SiC en volume et [< 30] % en valeur. Depuis 1993, les ventes ont augmenté de 16 %. Les ventes de SiC métallurgique dans l'Espace économique européen ont représenté environ [< 30] % des ventes mondiales de SiC en 1995.

(163) D'après les parties, leur part de marché totale a été de [< 20] % des ventes mondiales de SiC métallurgique en 1995. Les Chinois détenaient 36,8 % de ce marché, les Russes 8,3 %, Exolon-ESK [5-10] % et un certain nombre d'autres producteurs, moins de 5 %.

(164) La présence de nombreux concurrents sur le marché mondial garantit une concurrence effective. Sur ce marché, les sociétés chinoises constituent des concurrents permanents. Il semble que l'opération notifiée n'entraînerait pas la création ni le renforcement d'une position dominante sur ce marché.

C.4. Carbure de silicium brut cristallisé

(165) D'après l'enquête de la Commission, les ventes totales de SiC brut dans l'Espace économique européen se sont élevées à environ 11,2 millions d'écus (23 842 tonnes). Les importations se sont élevées à environ 9,2 millions d'écus (21 284 tonnes) et les ventes de SiC brut (usage non interne) par des producteurs implantés dans l'Espace économique européen se sont élevées à 2 052 millions d'écus (2 558 tonnes). Les parties ont importé [...] tonnes (soit [...] millions d'écus) de SiC brut cristallisé en 1995, essentiellement pour usage interne dans leurs installations de traitement. Toutefois, les ventes de SiC brut cristallisé par les parties (usage non interne) n'ont représenté que [...] % de la valeur du marché.

([62]) Notification, annexe 39.
([63]) Notification, annexe 39.
([64]) Ce chiffre ainsi que les suivants sont des estimations des parties.
([65]) Voir lettre des parties datée du 14 octobre 1996, annexe 9.

(166) Les parties sont non seulement les plus grands importateurs individuels de SiC brut, mais également de loin les plus importants producteurs de SiC brut cristallisé en Europe occidentale (tableau 4). Toutefois, la plus grande partie de leur production est destinée à un usage interne, pour le traitement de grains de SiC pour abrasifs et réfractaires. Voilà pourquoi, exception faite des matériaux importés, les producteurs européens n'ont vendu que de faibles quantités de SiC brut, et les parties ne détiennent qu'une très faible part de ce marché. La plus grande partie des faibles quantités de SiC brut cristallisé importées dans l'Espace économique européen provient des États-Unis (stocks de l'armée américaine), du Mexique, de Russie, du Venezuela, de Chine, de Roumanie et de Suisse.

(167) Le SiC brut cristallisé est vendu uniquement comme produit intermédiaire pour la transformation de grains de SiC destinés à la production d'abrasifs et de réfractaires. En raison de la part élevée des importations et du fait que les parties n'ont que des activités marginales dans les échanges de SiC brut non destiné à un usage interne, la Commission estime qu'il est peu probable que la concentration prévue crée ou renforce une position dominante sur ce marché.

Tableau 4

Production et importations de SiC brut cristallisé dans l'Espace économique européen en 1995
(y compris pour usage interne)

Fournisseurs	SiC noir		SiC vert	
	en tonnes	en pourcentage	en tonnes	en pourcentage
Norton, Norvège (Saint-Gobain)	[>40 000]	[<35]	[>10 000]	[>60]
ESK, Allemagne	[<30 000]	[>20]	[<5 000]	[<25]
Total parties	**[<70 000]**	**[50-60]**	**[<20 000]**	**[80-90]**
Navarro, Orkla-Exolon	<35 000	[25-30]	<2 500	[10-20]
Importations (y compris Timcal)	[>20 000]	[<20]	[0]	[0]
Total	**<125 511**	**100,1**	**<19 939**	**100,0**

Source: Résultat de l'enquête de la Commission; en partie, estimations.
Note 1: Il convient de noter qu'en 1995, Saint-Gobain (Intermat) était [. . .].
Note 2: Ni Navarro, ni Orkla-Oxolon, ni Timcal ne détiennent plus de 12,5 % du marché.

C.5. Carbure de sillicium transformé pour abrasifs

Volume du marché

(168) D'après les parties, les ventes dans l'Espace économique européen de SiC transformé pour abrasifs se sont élevées, en 1995, à [>65] millions d'écus ([>55 000] tonnes). L'Allemagne a représenté [25-30] % du marché de l'Espace économique européen en volume, l'Italie [20-25] %, la France [15-20] %, le Royaume-Uni [10-15] % et l'Espagne [5-10] %.

(169) La Commission n'est pas d'accord avec le volume du marché tel qu'il a été estimé par les parties. Sur la base de l'enquête qu'elle a menée auprès de l'ensemble des producteurs et transformateurs de l'Espace économique européen, des principaux négociants et importateurs ainsi que de 67 producteurs d'abrasifs, la Commission estime que les ventes totales dans l'Espace économique européen de SiC transformé pour abrasifs se sont élevées, en 1995, à environ 57 millions d'écus (45 409 tonnes)([66]). Bien qu'ils soient très inférieurs au volume du marché estimé par les parties, les chiffres de la

([66]) La Commission a tout d'abord additionné les montants des ventes des parties et des autres grands fournisseurs que sont Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, H. C. Starck et Frank & Schulte. Ensuite, elle a éliminé les doubles comptabilisations dues aux achats entre fournisseurs. Enfin, elle a ajouté les chiffres relatifs aux importations, qu'elle a estimés conformément à ce qui a été expliqué à la section B, en tenant compte du fait que les importations totales comprennent les ventes de Timcal dans l'Espace économique européen.

Commission sont beaucoup plus élevés que les estimations transmises par d'autres fournisseurs ([67]).

Position des parties sur le marché

(170) *Parts de marché.* En 1995, la part de marché de Saint-Gobain dans l'Espace économique européen a été d'environ [30-40] % et celle d'ESK d'environ [20-30] % (en valeur) ([68]). Après la concentration, les parties détiendraient une part de marché totale d'environ [60-70] % pour les grains de SiC destinés à la production d'abrasifs, ce qui représenterait plus de huit fois plus que la part de marché de leur principal concurrent (annexe 2).

(171) Les principaux concurrents opérant dans l'Espace économique européen sont le transformateur allemand MWK, qui détient une part de marché inférieure à 8 %, suivi par le producteur norvégien Orkla-Exolon (< 7 %) et par le producteur espagnol Navarro (< 5 %). Tous les autres fournisseurs ont des parts de marché inférieures à 3 %.

(172) *Capacités de traitement.* En 1995, la capacité totale de transformation de grains FEPA-F s'est élevée, dans l'Espace économique européen, à environ [80 000-85 000] tonnes par an au plus, et la capacité de transformation de grains FEPA-P à environ [40 000-50 000] tonnes par an au plus ([69]). Environ [80-90] % de la capacité totale a été consacrée au traitement de macrograins FEPA et moins de [10-20] % au traitement de micrograins. Toutefois, ainsi qu'il ressort du tableau 5, les parties sont en fait les seuls producteurs de grains FEPA-P et de loin les principaux producteurs de micrograins FEPA-F. Bien qu'il soit techniquement possible de produire des grains FEPA-P et des grains FEPA-F avec plus ou moins le même type d'équipement, la production de grains FEPA-P impose le respect de spécifications très strictes en ce qui concerne l'analyse par tamisage, la forme des grains ainsi que d'autres propriétés physiques et chimiques. Un passage du type FEPA-F au type FEPA-P (ou inversement) nécessiterait une adaptation des tamis. Pour cette raison, tous les fournisseurs interrogés par la Commission produisent les grains FEPA-F et les grains FEPA-P sur des chaînes de production distinctes. À l'heure actuelle, les parties sont pratiquement les seuls producteurs à pouvoir produire les deux types de grains en même temps, parce qu'elles disposent des installations de transformation de loin les plus importantes et les plus sophistiquées de l'Espace économique européen.

(173) *Recherche et développement.* D'une manière générale, la recherche et le développement ne présentent qu'une importance mineure pour la production et le traitement du SiC pour abrasifs. Les parties n'y consacrent pas plus de [< 1] % de leur chiffre d'affaires annuel. Cette proportion est toutefois plus élevée dans le secteur des microparticules, où le SiC est raffiné pour donner des qualités de produits particulièrement pures et fines, destinées à des applications spéciales. Néanmoins, si l'on considère la taille des concurrents qui resteront une fois que l'opération aura été menée à bien, il semble évident que les parties occuperont une position de pointe, sur le plan technologique, dans la production de grains de SiC pour abrasifs. Norton se considère d'ores et déjà comme étant le leader technologique reconnu sur ce marché ([70]).

(174) En outre, la recherche et le développement jouent un rôle important dans la production en aval de produits abrasifs finals, où l'on constate l'arrivée constante de nouveaux produits et types. Un fournisseur de SiC pour abrasifs peut profiter des connaissances qu'il acquiert sur le marché des produits abrasifs, dans la mesure où cela lui permet d'adapter plus facilement sa production à l'évolution du marché en aval. Saint-Gobain est l'un des plus importants opérateurs sur le marché en aval des produits abrasifs finals. À cet égard, son intégration verticale lui confère un avantage par rapport à ses concurrents non intégrés sur le marché du SiC pour abrasifs. Saint-Gobain est le seul producteur de SiC abrasifs intégré verticalement en Europe occidentale.

Concurrence actuelle

(175) Sur le marché des grains de SiC pour abrasifs, Orkla-Exolon et Navarro sont les seuls concurrents de quelque importance produisant eux-mêmes du SiC brut cristallisé. Toutefois, ces sociétés sont loin de produire la gamme complète de produits. Aucune d'entre elles ne produit de micrograins FEPA-P et Navarro ne produit que des quantités très limitées de macrograins FEPA-P. En ce qui concerne leSiC vert, Orkla-Exolon est la seule autre société qui en produise en Europe occidentale, mais dans une mesure limitée. En revanche, les parties sont quasiment les seuls producteurs de grains FEPA-P dans l'Espace économique européen et elles sont les plus importants producteurs de SiC vert non seulement dans l'Espace économique européen, mais également en dehors.

([67]) Orkla-Exolon a estimé les ventes de grains pour réfractaires à environ 46 000 tonnes en 1995. D'après Treibacher, elles se sont élevées à environ 45 000 tonnes (45 millions d'écus). Navarro, quant à elle, a également estimé la valeur de ce marché à environ 44,6 millions d'écus.

([68]) La Commission indique une fourchette pour les parts de marché, dans la mesure où l'on pourrait faire valoir que le volume du marché (valeur du marché), de même que les importations totales, est supérieur de 7,2 % (4,6 %) par rapport aux calculs effectués sur la base des enquêtes menées auprès des clients et des fournisseurs (note 50).

([69]) Ces deux chiffres ne peuvent pas être additionnés, parce que la plupart des équipements peuvent être utilisés à la fois pour la transformation de grains FEPA-F et FEPA-P.

([70]) Voir *Norton Catalog 400,* introduction, p. 1.

Tableau 5

Production de grains FEPA dans l'Espace économique européen en 1995
(en %, y compris pour usage interne)

Fournisseurs	Grains FEPA-F		Grains FEPA-P	
	macro	micro	macro	micro
Norton, Norvège (Saint-Gobain)	[< 50]	[< 45]	[> 50]	[> 50]
Intermat, Belgique (Saint-Gobain)	[< 5]	[< 5]	[< 5]	[< 5]
ESK	[< 15]	[> 40]	[> 45]	[< 50]
Total parties	**[60-70]**	**[80-90]**	**[> 90]**	**[> 90]**
Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Washington Mills, Royaume-Uni	[30-40]	[10-20]	[< 10]	[< 10]
Production totale (en milliers de tonnes)	**35,6**	**7,6**	**5,7**	**2,3**

Source: Enquête de la Commission.
Note: Les chiffres concernant les concurrents ont été regroupés pour des raisons de confidentialité. Toutefois, aucun d'entre eux ne détient une part supérieure à 20 %, quel que soit le produit concerné, et pour tous les produits, à l'exception des macrograins FEPA-F, les concurrents détiennent chacun moins de 10 % du marché.

(176) Les transformateurs implantés dans l'Espace économique européen constituent également, à côté des producteurs de SiC brut, une source d'approvisionnement pour les clients, mais ils ne peuvent guère constituer une concurrence effective pour ces derniers. Actuellement, les transformateurs de l'Espace économique européen qui n'appartiennent pas aux parties ne sont pas en mesure de fournir les SiC plus fins (micrograins) nécessaires aux applications industrielles des abrasifs. De plus, la relation fournisseur-client qui existe entre les transformateurs et les parties limitera la capacité des premiers à constituer une concurrence effective pour ces dernières. Il est fort probable qu'ils s'aligneront en fait sur leurs prix.

(177) Le plus important des transformateurs indépendants, MWK, a commencé par recycler des meules usagées et il est devenu, au cours des dernières années, un transformateur de grains de SiC de taille respectable. Toutefois, MWK ne transforme que des macrograins conformes à la norme FEPA-F et ne dipose d'aucune capacité de transformation pour les micrograins ou les grains FEPA-P. MWK ne fournit pas toute la gamme des qualités de SiC et ne peut donc pas être considérée comme un concurrent effectif des parties pour l'intégralité de la gamme des grains de SiC transformé. D'ailleurs, MWK ne considère pas qu'elle se trouve en concurrence directe avec les parties, car elle opère essentiellement sur les segments bas de gamme des marchés. En outre, il s'agit d'une entreprise familiale et elle ne dispose que de ressources financières très limitées, par rapport à Saint-Gobain et à ESK, pour développer ses activités.

(178) Les fournisseurs qui couvrent toute la gamme disposent d'un avantage important, car ils peuvent proposer l'ensemble des qualités de SiC à partir d'une source unique. Le fait de devoir acheter diverses qualités auprès de fournisseurs différents augmenterait les coûts d'achat pour la plupart des clients. En outre, ils risqueraient de recevoir des matériaux ayant des compositions chimiques différentes et ils devraient donc adapter leurs liants en conséquence. Pour toutes ces raisons, les clients qui ont besoin d'un large éventail de qualités différentes préfèrent s'approvisionner auprès d'un fournisseur proposant toute la gamme de SiC. Cela ne sera sans doute pas le cas pour les clients spécialisés dans des produits finals pour abrasifs spécifiques, qui n'ont besoin que d'une petite gamme de macrograins gros, par exemple des produits pour fils-scies dans le secteur du travail de la pierre. Toutefois, la plupart des fabricants d'abrasifs de l'Espace économique européen fabriquent des produits pouvant être utilisés pour différentes applications industrielles et ils ont donc besoin d'une gamme suffisamment large de SiC pour abrasifs.

(179) ESK et Saint-Gobain sont à l'heure actuelle les seuls fournisseurs offrant une gamme complète de produits dans l'Espace économique européen. La concurrence entre les parties est donc la principale source de concurrence sur le marché actuel du SiC pour abrasifs.

Absence de pouvoir d'achat compensateur

(180) Les acheteurs de SiC pour abrasifs sont essentiellement des petites et moyennes entreprises. La plu-

part des fabricants d'abrasifs n'ont qu'une seule unité de production et n'achètent que des quantités relativement faibles de SiC. Ce sont essentiellement des petites et moyennes entreprises familiales. En 1995, le plus important client a acheté moins de 3 % (en valeur) des grains de SiC pour abrasifs vendus dans l'Espace économique européen. L'effet compensateur de leur pouvoir d'achat n'est donc pas important.

Perspectives d'évolution de la demande

(181) Les parties estiment que le développement et l'introduction de nouvelles technologies dans les industries métallurgiques ont entraîné une diminution de l'utilisation de SiC et auront donc un effet de contrainte sur les parties une fois l'opération de concentration réalisée.

(182) Toutefois, l'évolution récente du marché ne confirme pas qu'il y aurait déclin de la demande puisque, selon les parties, le volume du marché des grains abrasifs de SiC dans l'Espace économique européen n'a cessé de croître, passant de [...] tonnes en 1993 à [...] en 1995 ([+10-15] %), les prix moyens ayant augmenté de [5-10] % depuis 1994. D'après les plus récentes données disponibles, les grains de SiC, notamment, continueront à être utilisés dans des quantités à peu près similaires aux quantités actuelles, dans la mesure où ils constituent la matière première pour abrasifs préférée des utilisateurs pour les matériaux non ferreux tels que les bétons, la pierre, le verre et la céramique, et qu'ils sont particulièrement efficaces pour les opérations de meulage courtes([71]).

(183) Pour tous ces motifs, l'introduction des nouveaux tours et des nouvelles fraiseuses ne devrait pas exercer d'effets contraignants importants sur le comportement des parties après la réalisation de l'opération de concentration prévue.

Barrières à l'entrée

(184) Les parties évaluent l'investissement total nécessaire à la construction, sur un site neuf, d'une usine moyenne de traitement de macrograins de SiC (capacité: [...] tonnes) à environ [>10] millions d'écus, coût du terrain non compris([72]). La construction d'une usine de traitement de micrograins (capacité: [...] tonnes) est évaluée à [>5] millions d'écus. La plus grande partie de ces investissements concerne des équipements spéciaux utilisés exclusivement pour la transformation de grains abrasifs. Toute entrée sur le marché qui se solderait par un échec entraînerait des pertes importantes pour le nouvel arrivant.

(185) La classification des particules en fonction de la granulométrie FEPA pose de nombreuses contraintes, tant en ce qui concerne les équipements que le savoir-faire et l'expérience nécessaires. Bien que les deux types de grain, FEPA-F et FEPA-P, soient produits avec des machines identiques, à l'exception du concassage qui doit donner des formes plus angulaires pour les grains FEPA-P et des formes plus arrondies pour les grains FEPA-F, tout semble indiquer que le traitement basé sur la norme FEPA-P, très étroite et précise, nécessite un savoir-faire spécial et une longue expérience. En outre, bien qu'il puisse être possible de pénétrer sur le segment de marché des microparticules, il semble très difficile de transformer des microparticules de SiC avec une granulométrie constante à long terme.

(186) De plus, il est nécessaire de pouvoir obtenir du SiC brut cristallisé ayant une composition chimique appropriée et un degré de pureté chimique suffisant. La transformation de certaines qualités de SiC nécessite une connaissance précise de la composition chimique et des caractéristiques physiques de la matière première. De ce fait, il semble que les fournisseurs qui assurent à la fois la production et la transformation du SiC soient avantagés, sur le plan de la concurrence, par rapport aux sociétés qui pratiquent uniquement la transformation. Cette constatation est corroborée par le fait qu'il n'y a, en Europe occidentale, qu'un seul transformateur n'appartenant pas à un producteur de SiC (voir ci-dessus). Toutefois, comme indiqué à la section C.2 ci-dessus, la mise en place de nouvelles capacités de fusion nécessite des investissements supplémentaires, notamment en ce qui concerne le respect des normes antipollution.

(187) Il faut également tenir compte du fait qu'une société souhaitant réussir son entrée sur ce marché, lorsqu'il y a construction d'une installation de fusion, devra être en mesure d'approvisionner tous les marchés du SiC, et pas seulement celui des abrasifs. En raison de la nature du processus de fusion, qui fait que des qualités ayant des teneurs différentes en SiC sont automatiquement produites, il est nécessaire de pouvoir vendre sur tous les marchés du SiC afin de garantir des recettes maximales. Il est impossible de se concentrer uniquement sur le secteur des abrasifs de haute qualité. Un producteur aura donc d'autant plus besoin de disposer d'un savoir-faire étendu et de consentir des investissements importants.

Concurrence potentielle

(188) *Exolon, États-Unis.* Les parties ont fait valoir que la société américaine Exolon deviendrait un concurrent plus actif dans l'Espace économique

([71]) Mitchell Market Report: Silicon Carbide, 3e édition, 1992, volume 1, p. 109.

([72]) Page 71 de la notification.

européen une fois que ses liens avec ESK auraient été coupés. Toutefois, Exolon n'acquerra pas de nouveaux actifs dans l'Espace économique européen à la suite de l'opération. Un renforcement notable de sa présence nécessiterait donc de nouveaux investissements. La Commission a été amenée à conclure, d'après les informations en sa possession, qu'Exolon s'appuiera sur Orkla-Exolon pour étendre son activité dans l'Espace économique européen. En outre, il est très probable que cette expansion sera lente et limitée, notamment en raison du fait qu'Orkla-Exolon sera confrontée à une société jouissant d'une position dominante, qui est également le principal concurrent d'Exolon aux États-Unis. À cet égard, il convient également de noter qu'Exolon dépend actuellement de [. . .]. Cette situation de dépendance devrait persister pendant un certain temps, même si l'entreprise commune devait être créée.

(189) Si l'on excepte Exolon, par le biais d'Orkla-Exolon, toute concurrence potentielle supplémentaire ne pourrait venir que de pays extérieurs à l'Espace économique européen.

(190) *Japon.* Les producteurs japonais ne constituent pas des concurrents potentiels dans un proche avenir. Dans le passé, ils n'ont exporté que de très faibles quantités de produits spécialisés. Ces exportations étaient essentiellement destinées aux États-Unis. Il s'agissait de SiC vert pour abrasifs, dont la plus grande partie a été distribuée par Norton (environ 850 tonnes). En outre, d'après un graphique fourni par les parties qui indique les flux d'échanges mondiaux du SiC, il n'y a pas eu d'exportations japonaises vers l'Espace économique européen en 1995. De fait, d'après les statistiques Eurostat, les importations totales de SiC en provenance du Japon dans l'Union européenne se sont élevées à 104 tonnes en 1995, un niveau qui n'a pas été dépassé au cours des cinq dernières années.

(191) Pour l'avenir, les deux principaux producteurs japonais ont indiqué à la Commission qu'ils étaient très peu intéressés par le marché de l'Espace économique européen, du fait, notamment, que les prix sont plus élevés au Japon qu'en Europe. C'est ainsi que les prix japonais sont supérieurs d'environ 30 % aux prix pratiqués en Allemagne, le principal acheteur de SiC pour abrasifs dans l'Espace économique européen (voir B.3). À cet égard, il convient de rappeler que dans son enquête, la Commission a posé aux clients une question ouverte dans laquelle elle leur demandait quels étaient les fournisseurs hors Espace économique européen auprès desquels ils pouraient envisager de s'approvisionner, et qu'aucun d'entre eux n'a mentionné les fournisseurs japonais. Pour toutes ces raisons, on considère qu'il est peu probable que les producteurs japonais exportent des quantités importantes de SiC dans l'Espace économique européen dans un proche avenir.

(192) *Amérique latine.* La société brésilienne Casil est le producteur sud-américain le plus important et le plus avancé. En 1995, sa capacité de production annuelle a été d'environ 32 000 tonnes et et elle a produit environ 30 000 tonnes (réponse, annexe 29). D'après les parties, Casil a produit 18 000 tonnes de SiC cristallisé en 1995. Elle dispose d'installations de transformation lui permettant de produire environ 6 000 tonnes par an de grains pour abrasifs et 10 000 tonnes par an de grains pour réfractaires. En ce qui concerne le SiC pour abrasifs, Casil ne fournit actuellement que des macrograins. Toutefois, la société a déclaré qu'elle commencerait à investir dans des installations de traitement de micrograins grossiers. Dans le passé, Casil n'a exporté dans l'Espace économique européen que de faibles quantités de SiC transformé. En raison de ses capacités de transformation limitées, elle n'a pas toujours été en mesure de fournir les compositions requises par les clients et elle a des problèmes de livraison à court terme [73].

(193) Il s'agit d'une petite société qui dessert des marchés locaux en Amérique du Sud, en plus de ses exportations vers l'Amérique du Nord. Même si Casil devait accroître son activité sur le marché de l'Espace économique européen, la Commission estime qu'elle ne pourrait pas obtenir des parts de marché supérieures à celles actuellement détenues par Orkla-Exolon. La société n'est donc pas en mesure de constituer un concurrent effectif susceptible d'influer sur le comportement des parties après la concentration.

(194) La société mexicaine Elmet est un petit producteur dont la capacité de production totale est de 20 000 tonnes par an. Elle n'exporte pas de SiC transformé vers l'Espace économique européen. La plus grande partie des faibles quantités de SiC cristallisé qu'elle a exportées vers l'Espace économique européen en 1995 a été achetée et transformée par la filiale de Saint-Gobain Intermat [. . .]. La Commission ne considère donc pas Elmet comme un concurrent effectif potentiel des parties dans les années à venir.

(195) La société vénézuélienne SiCVen possède une capacité de production d'environ 22 000 tonnes par an. Elle n'exporte pas de SiC transformé vers l'Espace économique européen. Les quantités limitées de SiC brut cristallisé qu'elle a exportées vers l'Espace économique européen en 1995 ont été concassées et transformées dans les vieilles installations de Pechiney dans le sud de la France, et distribuées en Europe par sa filiale suisse, Realindus. SiCVen n'est actuellement pas un concurrent important des parties et sa capacité de production et de transformation est trop limité pour qu'elle le devienne dans un proche avenir. En outre, il convient de noter que Saint-Gobain est également présente au Venezuela, ou elle possède une installation de fusion de taille comparable (20 000 tonnes par an) à celle de SiCVen.

[73] Voir réponse, annexe 30.

(196) *Pays de l'ancien bloc de l'Est.* La situation des producteurs de l'ex-Europe de l'Est est très difficile. Ils sont confrontés à d'importants problèmes de pollution et d'approvisionnement en électricité et ils ne sont généralement pas considérés comme des fournisseurs très fiables. De gros investissements sont nécessaires et tant qu'ils n'auront pas été réalisés, il est peu probable que ces producteurs soient en mesure de fournir les qualités nécessaires pour faire d'eux des concurrents effectifs sur le marché de l'Espace économique européen. Les deux principaux producteurs sont Zaporozhsje (ZAC), en Ukraine, et Volzhsky, en Russie.

(197) ZAC a été transformée en société par actions en octobre 1995, dans la perspective de sa privatisation. La société produit différents types de matériaux abrasifs et de produits réfractaires. Pour pouvoir fournir les clients dans l'Espace économique européen, ZAC doit transformer des grains SiC pour abrasifs selon la norme FEPA, qui est différente de la norme ukrainienne nationale. La granulométrie selon les normes FEPA nécessitant un certain savoir-faire et une certaine expérience (considérants 185 et 186), ZAC ne pourra pas fournir la gamme complète des qualités SiC avant un certain temps. Elle a commencé à fournir des grains SiC pour abrasifs classés selon les normes FEPA ([74]), par l'intermédiaire des sociétés de négoce INEC et VAZ Intermerkur. D'après les tarifs de VAZ Intermerkur de l'année dernière, ZAC fournit des macrograins et des micrograins FEPA-F, mais n'offre pas de grains SiC pour abrasifs classés selon la norme FEPA-P ([75]), même si, selon les parties, ZAC a fourni, en 1996, de très faibles quantités de macrograins FEPA-P à un seul producteur d'abrasifs enrobés en Suisse. Toutefois, ainsi qu'en témoigne sa faible part de marché, elle n'a pas réussi à mieux imposer son SiC pour abrasifs.

(198) Depuis 1993, elle tente de se restructurer. C'est ainsi qu'elle a cessé toute production de SiC vert en raison des normes antipollution auxquelles elle est maintenant soumise, tout en investissant dans de nouvelles installations de production de SiC noir et métallurgique. Le processus de restructuration de ZAC n'est pas encore achevé. D'après les parties, la capacité de fusion nominale de ZAC s'élevait à 100 000 tonnes par an en 1995. Toutefois, l'entreprise ne peut utiliser qu'environ 15 % de sa capacité de production, en raison de problèmes d'approvisionnement en électricité. L'électricité représentant environ un tiers des coûts de production totaux, tout producteur de SiC d'une certaine taille a besoin d'une source d'approvisionnement en électricité fiable. Tant qu'un producteur de SiC ne peut pas faire fonctionner ses fours aux températures requises pour obtenir du matériau cristallisé ou est soumis à certaines heures de pointe pour être approvisionné en électricité, il devra limiter sa production totale. Compte tenu de la situation actuelle et de ses répercussions sur la capacité de l'entreprise à constituer un fournisseur fiable, cette dernière ne peut être considérée comme un concurrent potentiel effectif dans un proche avenir.

(199) En Russie, la société d'État V/O Stankoimport constitue un exportateur potentiel. Toutefois elle n'est ni un producteur ni un transformateur de SiC, mais commercialise le SiC qu'elle achète à Volzhsky (voir ci-dessous).

(200) Volzhsky est un important producteur de minéraux fondus. Elle a essentiellement exporté dans l'Espace économique européen du SiC métallurgique et du SiC brut cristallisé. Ce produit a été acheté par la société allemande MWK, pour transformation. Toutefois, Volzhsky a également exporté dans l'Espace économique européen du SiC transformé. Il s'agissait essentiellement de macroparticules destinées à être utilisées pour des abrasifs et des réfractaires de moindre qualité. En raison de ses liens étroits de coopération avec MWK, la concurrence potentielle susceptible d'émaner de Volzhsky est déjà, dans une large mesure, représentée par les parts de marché de MWK. En outre, Volzhsky dépend aussi de V/O Stankoimport pour exporter dans l'Espace économique européen. Pour pouvoir devenir une source d'approvisionnement de remplacement pour les clients dans l'Espace économique européen, elle devrait modifier sa stratégie actuelle et commencer à transformer des qualités de SiC conformes aux normes FEPA, au lieu de s'appuyer pour cela sur MWK. Elle devrait également implanter une structure de commercialisation dans l'Espace économique européen. Or, un tel changement de stratégie n'est pas facile à mettre en œuvre, dans la mesure où Volzhsky devrait investir dans des chaînes de transformation séparées et s'imposer en tant que fournisseur d'une gamme de produits pour abrasifs, afin de devenir un concurrent effectif dans l'Espace économique européen, ce qui est fort peu probable dans un proche avenir.

(201) Le producteur tchèque Moravitkarbo est un concurrent potentiel. Il a réussi à fournir non seulement des macrograins, mais également des quantités limitées de micrograins à des utilisateurs finals dans l'Espace économique européen. Toutefois, il constitue une exception parmi les producteurs des pays de l'ancien bloc de l'Est. En tout état de cause, il s'agit d'un très petit producteur qui a une capacité de fusion de [. . .] tonnes par an seulement. Ses capacités de transformation sont encore plus limitées. Jusqu'en 1995, Moravitkarbo n'a été en mesure de transformer que [. . .] tonnes pas an de microparticules de SiC. À l'été 1996, l'entreprise a doublé ses capacités de transformation de microparticules, mais elles restent très limitées. Pour toutes ces raisons, l'impact de Moravitkarbo sur le marché dans l'Espace économique européen ne devrait être que très limité et insuffisant pour peser de façon effective sur le comportement des parties sur le marché après l'opération de concentration.

([74]) Voir réponse, annexe 25.
([75]) Voir lettre des parties du 14 octobre 1996, annexe 13.

(202) La société polonaise Korund produit de SiC noir. Il s'agit d'un fabricant d'outils abrasifs intégré. Elle ne peut fournir que des macrograins abrasifs correspondant à la norme FEPA-F. Elle fournit également des grains réfractaires. D'après les parties, les capacités de fusion de Korund se sont élevées à 20 000 tonnes en 1995, dont 15 000 ont été utilisées. Toutefois d'après l'enquête de la Commission, les ventes de SiC transformé par Korund ont été très limitées en 1995. Korund étant verticalement intégrée dans les marchés en aval de produits finals, elle a plutôt exporté du SiC de qualité métallurgique.

(203) *Chine.* Théoriquement, il existe d'importantes capacités de production en Chine, du moins pour le SiC brut et le SiC métallurgique. Toutefois, les producteurs chinois ne constituent pas réellement une menace pour les parties (excepté pour le SiC métallurgique), dans la mesure où la Chine ne fournit pas de SiC transformé dans l'Espace économique européen. D'après l'enquête de la Commission, en dehors du SiC métallurgique, seul du SiC brut cristallisé a été importé de Chine en 1995. Toutefois, même ce produit n'avait qu'une faible teneur en SiC et ne pouvait donc être utilisé que pour des abrasifs et des réfractaires de faible qualité. En outre, il convient de noter qu'une grande partie de ces produits a été importée et transformée par Saint-Gobain.

(204) De plus, les producteurs chinois ont des problèmes d'approvisionnement en électricité. Or, comme nous l'avons indiqué ci-dessus, l'électricité représente un tiers des coûts de production totaux du SiC, et tout problème d'approvisionnement constitue un risque sérieux pour le processus de production. Selon un article de Neil N. Ault et John T. Crowe de Saint-Gobain/Norton Industrial Ceramics Corporation, paru dans «Ceramic Bulletin», juin 1995, p. 151:

«La Chine compte de nombreux petits producteurs disséminés à travers le pays, dont la capacité totale s'élève à environ 200 000 tonnes métriques. Toutefois, l'industrialisation rapide de la Chine a entraîné des problèmes d'approvisionnement en électricité. La construction des centrales électriques ne s'est pas faite au rythme des besoins de l'industrie. Il en résulte qu'au moins 25 % de la capacité de production n'est pas utilisée. Les prix de l'électricité ont également fortement augmenté en Chine au cours des deux dernières années. Une proportion importante de la production chinoise est exportée. Elle est principalement destinée à des applications métallurgiques».

(205) D'après les parties, de nombreux producteurs chinois de SiC coopèrent pour exporter leur production. L'exemple le plus significatif est la CAEC (Chinese Abrasive & Export Cooperation), qui réunit 59 usines et unités dans toute la Chine. Les producteurs membres de la CAEC produisent la gamme complète des matières premières pour abrasifs. D'après les parties, la CAEC comprend notamment les deux plus importants producteurs de SiC qui sont la Deuxième fabrique de meules (marque: Colombe blanche) et la Septième fabrique de meules (marque: Montagne). Ces deux sociétés exportent en partie par l'intermédiaire de la CAEC et en partie directement. Toutefois, il semble que les exportations vers l'Espace économique européen concernent essentiellement des produits finals abrasifs plutôt que du SiC transformé.

(206) Les parties ont transmis à la Commission une brochure décrivant les activités de la Deuxième fabrique de meules. La société compte environ 700 personnes employées dans la production de SiC et elle a une capacité de production de grains de SiC d'environ 15 000 tonnes par an. Toutefois, la plus grande partie de la production de SiC est utilisée sur le marché national, car cette usine est le principal producteur chinois d'outils abrasifs. D'après les parties, la société utilise des équipements allemands installés en 1986. Toutefois, dans la brochure, il est indiqué que cet équipement est utilisé pour la production d'abrasifs sur support et non pour la production de grains. Les parties ont déclaré que la Deuxième fabrique de meules serait capable de produire toutes les qualités de SiC (macrograins et micrograins) pour abrasifs sur support et agglomérés. Toutefois, il ressort du tableau comparatif des tailles de particules joint à la brochure de la société qu'elle n'est pas en mesure de produire la gamme complète de microparticules pour abrasifs sur support (norme P). En tout état de cause, la société se concentre sur la production de produits abrasifs et, de ce fait, toute augmentation de ses exportations de grains abrasifs de SiC pèserait sur sa capacité à produire et à exporter ses produits finals.

(207) Les parties ont également transmis une brochure décrivant les activités de la Septième fabrique de meules. La société produit de l'oxyde d'aluminium et du SiC, et elle est l'un des premiers producteurs chinois d'outils abrasifs. Les effectifs affectés à la production de SiC sont de 440 personnes. Le SiC transformé va de FEPA 4 à FEPA 240, c'est-à-dire uniquement des macroparticules. Les parties estiment la capacité de transformation de la société à environ 20 000 tonnes par an, dont 5 000 tonnes pour les microparticules.

(208) Ces deux sociétés sont les principaux producteurs chinois de SiC. Les parties ont également communiqué des informations sur plusieurs fabriques plus petites, notamment Henan Xingshi Abrasives (8 000 tonnes par an), Danjiankou SiC Factory (5 000 tonnes par an) et la Première fabrique de meules (17 000 tonnes par an). Elles estiment la capacité de transformation totale des producteurs chinois à au moins 150 000 tonnes par an. Environ 50 à 80 000 tonnes sont consommées en Chine et de 30 à 40 000 tonnes sont exportées.

(209) Outre ces informations, les parties ont communiqué [des informations] prouvant que les Chinois sont en mesure d'offrir l'ensemble des qualités FEPA micro et macro.

(210) Compte tenu de l'évolution intervenue ces dernières années, les parties estiment que les producteurs chinois seraient en mesure de pénétrer sur le marché de l'Espace économique européen des matériaux pour abrasifs et réfractaires après l'expiration des mesures antidumping frappant le SiC chinois. Les parties ont notamment fait valoir que les producteurs chinois exportaient déjà des quantités importantes de SiC vers le Japon et que cela prouvait qu'ils étaient capables de fournir du SiC transformé d'une qualité suffisante aux consommateurs de l'Espace économique européen. C'est pourquoi, la Commission a demandé à la «Japanese Artificial Industry Association», ainsi qu'à de gros producteurs, de lui fournir des détails sur les importations en provenance de Chine, en précisant si le SiC chinois était conforme aux exigences de qualité japonaises. La «Japanese Artificial Industry Association» estime que la moitié des exportations chinoises sont retransformées au Japon. Les producteurs ont confirmé que dans de nombreux cas, le SiC était transformé au Japon. À cet égard, il convient également de noter qu'une partie des produits importés sont produits avec l'assistance technique de sociétés japonaises, dans le cadre d'entreprises communes ou en étroite coopération entre les sociétés japonaises et chinoises. Il est impossible de conclure, à partir des données qui précèdent, que les producteurs chinois sont, d'une manière générale, en mesure de fournir la gamme complète de grains abrasifs de SiC exigée par les consommateurs de l'Espace économique européen, sans transformation ultérieure dans l'Espace économique européen.

(211) À cet égard, il convient de noter que la Deuxième fabrique de meules a bénéficié de l'assistance technique du premier fournisseur japonais, auquel elle fournit actuellement plusieurs milliers de tonnes de SiC transformé par an. En outre, les parties ont communiqué des informations sur le transformateur japonais Nanko qui doit commencer à produire des microparticules de SiC noir pour applications abrasives en Chine en 1997, avec une capacité annuelle d'environ 1 200 tonnes. Ces produits sont essentiellement destinés à être exportés vers le Japon et vers T'ai-wan, où Nanko possède une installation de production de produits abrasifs([76]).

(212) Selon l'enquête de la Commission, les clients de l'Espace économique européen ne considèrent pas le SiC chinois comme susceptible de constituer un produit de remplacement pour les abrasifs, réfractaires et autres applications industrielles. Cela est d'ailleurs confirmé dans un rapport relatif à une visite effectuée par les parties chez un grand client [...] de ESK, qui a déclaré que les produits chinois n'étaient pas d'une qualité suffisante (réponse, annexe 30). En outre, d'après les clients interrogés par la Commission, la fiabilité des livraisons n'est pas suffisante pour les producteurs d'Europe occidentale. Il faudra tenir compte, lors de l'évaluation de ces informations, du fait que les fabricants d'abrasifs et de réfractaires contactés par la Commission ont constamment testé d'autres sources d'approvisionnement en SiC.

(213) Les principaux producteurs de SiC chinois ne sont actuellement pas spécialisés dans la transformation du SiC; ils produisent plutôt des produits abrasifs destinés au marché intérieur et à l'exportation. Les producteurs chinois pourraient devenir des concurrents potentiels dans le futur. D'après certains producteurs européens de SiC, il leur faudrait trois ans ou plus pour construire une usine, apprendre à faire fonctionner une usine de transformation et prendre pied sur le marché. Les délais précis qui leur seront nécessaires dépendront du niveau de départ de la société. Ces prévisions partent du principe que le savoir-faire et le financement sont acquis. Si les producteurs se trouvent dans un environnement moins favorable, et que les fonds nécessaires à l'acquisition des équipements ou l'accès au savoir-faire dépendent de partenaires étrangers, une entreprise aura besoin de plus de temps pour pénétrer sur les marchés du SiC pour abrasifs dans l'Espace économique européen.

(214) En conslusion, il semble très optimiste, de la part des parties, d'estimer que les producteurs chinois seront en mesure de pénétrer sur le marché de l'Espace économique européen d'ici deux à trois ans. Il est fort probable qu'il leur faudra beaucoup plus de trois ans pour cela. En fait, l'exemple japonais montre que les délais nécessaires aux producteurs chinois pour pénétrer sur le marché de l'Espace économique européen peuvent dépendre de l'assistance technique fournie par les producteurs occidentaux, par exemple par le biais d'entreprises communes. Saint-Gobain possède déjà une usine de transformation du SiC en Chine et serait le producteur de l'Espace économique européen le plus à même de mettre en œuvre une telle stratégie.

(215) *Arguments des parties à propos des mesures antidumping.* Les parties ont fait valoir que les mesures antidumping en vigueur empêchent actuellement les importations dans l'Espace économique européen de SiC transformé pour abrasifs en provenance des pays de l'ancien bloc de l'Est et de Chine. En effet, certains clients ont indiqué à la Commission que les mesures antidumping les empêchaient de s'approvisionner dans ces pays. Toutefois, ainsi que nous l'avons mentionné, les producteurs de Russie, d'Ukraine et de Chine ne sont actuellement pas en mesure de fournir toute la gamme de SiC pour abrasifs. C'est pourquoi, sur le marché des abrasifs, ces mesures ne peuvent être considérées comme un obstacle aux importations, puisque la principale raison à l'origine des faibles importations en provenance de Chine, de Russie, d'Ukraine et de Pologne, est le fait que les fournis-

([76]) Voir lettre des parties du 24 octobre 1996, annexe 4a.

seurs ne sont pas en mesure de répondre aux exigences des clients Espace économique européen en ce qui concerne la qualité des produits, la gamme offerte et la fiabilité des livraisons.

(216) *Période prévue.* La période au cours de laquelle une concurrence potentielle devrait se matérialiser pour être considérée comme un facteur empêchant la création ou le renforcement d'une position dominante, varie selon les cas, en fonction des circonstances particulières à chaque affaire, mais deux à trois ans sont généralement considérés comme un maximum. Dans l'affaire IV/M.477 — Mercedes-Benz/Kässbohrer([77]), la concurrence potentielle a joué un rôle important dans la décision d'autoriser l'opération. La question qui se posait était de savoir si Mercedes-Benz pourrait acquérir une position dominante sur les marchés allemands des autocars interurbains et autocars de tourisme. Dans cette affaire, des concurrents puissants étaient présents sur le marché (MAN) ou avaient déjà pris des dispositions pour pénétrer sur ces marchés (Volvo). En outre, des sociétés disposant de ressources considérables, comme Iveco et Renault, fabriquaient des produits qui, moyennant quelques petites adaptations, pouvaient être vendus en Allemagne. La concurrence potentielle était donc spécifique, facilement identifiable et justifiable. Dans le cas présent, la Commission considère qu'une période de trois ans au plus constitue un délai approprié.

(217) *Conclusion sur la concurrence potentielle.* À l'avenir, la concurrence potentielle proviendra sans doute essentiellement des pays de l'ancien bloc de l'Est et de Chine. Les producteurs ukrainiens sont confrontés à des problèmes d'approvisionnement en électricité et à des besoins de restructuration. Les producteurs chinois connaissent également des problèmes d'approvisionnement en électricité et ils ont besoin d'une assistance technique, comme en témoignent leurs exportations vers le Japon. Ces producteurs devront notamment améliorer la qualité des produits transformés s'ils veulent être compétitifs sur le marché de l'Espace économique européen.

(218) Les acheteurs de SiC pour abrasifs consultés par la Commission ont déclaré que les producteurs d'Europe de l'Est et de Chine n'étaient pas en mesure d'obtenir le niveau de qualité adapté à leurs besoins. En outre, toute tentative de pénétration sur le marché du SiC transformé dans l'Espace économique européen qui ne serait pas fondée sur un engagement à long terme serait probablement vouée à l'échec, dans la mesure où les clients de l'Espace économique européen considèrent que la fiabilité des livraisons et la qualité du produit sont plus importantes que le prix. Cela est confirmé par plusieurs clients qui ont déclaré qu'ils n'envisageaient pas de s'approvisionner auprès de fournisseurs non européens, même si leurs produits étaient moins chers.

([77]) JO L 211 du 6. 9. 1995, p. 1.

(219) Compte tenu des problèmes que connaissent actuellement les producteurs dans l'ancien bloc de l'Est et en Chine, la Commission ne pense pas qu'ils soient en mesure de devenir des concurrents potentiels dans un proche avenir. En effet, les difficultés qu'il y a actuellement à obtenir des informations sur la taille et la qualité des capacités de ces sociétés constituent en soi une indication du fait qu'elles ne sont pas pour l'instant en mesure de constituer une concurrence potentielle effective pour les parties. Il est probable que les producteurs de Russie, d'Ukraine et de Chine ne pourront devenir des concurrents potentiels qu'avec l'assistance technique et le savoir-faire d'entreprises occidentales ou japonaises. Saint-Gobain, ainsi que certaines sociétés japonaises, possèdent déjà des entreprises communes pratiquant la transformation en Chine, et Saint-Gobain prévoit d'y créer une installation de fusion.

Conclusion

(220) Après l'opération de concentration, les parties constitueront de loin le plus important fournisseur de SiC pour abrasifs dans l'Espace économique européen. Leurs concurrents sont des sociétés plus petites, disposant de ressources limitées, qui ne seraient pas en mesure de les menacer. En outre, il n'y pas de concurrents potentiels susceptibles de devenir opérationnels dans l'Espace économique européen en deux ou trois ans. On ne peut notamment pas s'attendre à ce que des concurrents potentiels de nature à peser sur le comportement des parties apparaissent en Europe de l'Est en en Chine. Il est fort probable qu'en raison de l'impossibilité de répondre aux exigences des clients, du fait que la plupart des produits importés sont du SiC brut qui doit être transformé dans l'Espace économique européen et de l'absence de fiabilité des livraisons, les producteurs hors Espace économique européen ne seront pas en mesure de constituer une concurrence effective dans l'Espace économique européen avant au moins trois ans. L'entreprise commune projetée conférera donc aux parties une position dominante sur le marché du SiC transformé pour abrasifs. Elles seront notamment en mesure d'imposer une augmentation des prix faible, mais néanmoins sensible, puisque les concurrents moins importants ne pourront pas s'y opposer et qu'aucun concurrent potentiel ne pourra pénétrer sur ce marché dans un proche avenir.

C.6. Carbure de silicium transformé pour produits réfractaires

(221) D'après les parties, les ventes de SiC transformé pour réfractaires dans l'Espace économique européen se sont élevées à [> 50] millions d'écus ([> 55 000] tonnes) en 1995. L'Allemagne aurait représenté, en volume, environ [50-55] % du marché, le Royaume-Uni [15-20] %, la France (5-10] %, l'Espagne [< 5] % et l'Italie, [< 5] %.

(222) La Commission n'est pas d'accord avec l'estimation du volume du marché faite par les parties. Sur la base de l'enquête qu'elle a menée auprès de l'ensemble des producteurs et transformateurs de l'Espace économique européen, des principaux négociants et importateurs ainsi que de vingt-six fabricants de produits réfractaires et de céramique, la Commission estime que les ventes totales de SiC transformé pour réfractaires dans l'Espace économique européen se sont élevées à environ 45,7 millions d'écus (54 713 tonnes) en 1995 ([78]). Bien qu'ils soient nettement inférieurs, en valeur, à ceux estimés par les parties, les chiffres de la Commission sont conformes aux estimations fournies par d'autres fournisseurs ([79]).

Position des parties sur le marché

(223) La structure du marché, ainsi que les conclusions qu'elle impose, sont similaires à celles exposées pour le SiC destiné aux abrasifs. Les parties auront une part de marché totale de [60-70] % (en valeur) ([80]). Tout comme pour les abrasifs, plusieurs petits concurrents sont présents sur le marché. Toutefois, Orkla-Exolon, Navarro et MWK ne détiennent chacun qu'environ 10 % du marché. Il existe d'autres producteurs européens, dont la présence est encore plus marginale, puisque leur part de marché est inférieure à 5 %. La part de marché des parties est donc sept fois plus importante que celle de leurs plus proches concurrents (annexe 2).

(224) La position des parties sur le marché est plus forte que ne le laisse penser leur part de marché totale, du fait qu'elle sont de loin les plus importants fournisseurs couvrant la gamme complète des produits, alors que leurs concurrents ne fournissent généralement que des produits de base. En Europe, Navarro et MWK sont essentiellement présents sur le segment bas de gamme du marché. La position des fournisseurs non européens est peu importante. Les importations concernent surtout des produits plus grossiers et de moindre qualité, qui ne remplacent que dans une mesure limitée les produits fournis par les producteurs de l'Espace économique européen. Les importations sont encore plus faibles que dans le cas des abrasifs. Lors de l'audition, les parties ont déclaré que la proximité par rapport aux clients constituait un avantage important sur le plan de la concurrence. Cela peut expliquer la différence dans le niveau des importations entre abrasifs et réfractaires, ces derniers étant produits selon les spécifications fournies, par chaque client.

(225) *Capacités de transformation.* Les équipements de concassage, de tamisage et de déferrisation utilisés pour la transformation de grains abrasifs sont également utilisés pour produire des grains réfractaires. Toutefois, ainsi qu'il a été dit à propos de la définition du marché, les réfractaires sont produits conformément aux spécifications des clients et non pas à des normes industrielles telles que la norme FEPA. Les grains réfractaires sont donc généralement produits sur commande et non pour la constitution de stocks, comme c'est le cas pour les abrasifs. Toutefois, l'évaluation des capacités de transformation pour le marché des abrasifs s'applique également au marché des réfractaires.

(226) *Recherche et développement.* Tout comme pour les grains abrasifs, la recherche et le développement ne sont pas considérés comme des facteurs très importants pour la transformation des grains réfractaires. Toutefois, pour les mêmes raisons que celles évoquées à propos des abrasifs, l'intégration verticale de Saint-Gobain confère un avantage aux parties par rapport à ses concurrents non intégrés. Saint-Gobain est le seul producteur de SiC pour réfractaires intégré verticalement.

Concurrence actuelle

(227) La société suisse Timcal produit des grains réfractaires de SiC et constitue donc un concurrent sur le marché des réfractaires dans l'Espace économique européen. Toutefois, elle ne détient que de très faibles parts de marché et sa capacité est limitée. Elle produit essentiellement du graphite et vend une grande partie de sa production de SiC brut [. . .]. Autrement, l'analyse et les conclusions sont les mêmes pour les réfractaires que pour les abrasifs et il est donc renvoyé à ce qui a été exposé ci-dessus à cet égard.

Absence de pouvoir d'achat compensateur

(228) La part du SiC dans le coût total du produit réfractaire final est en moyenne de 25 %, selon les plus importants utilisateurs européens. Ce montant moyen représente une part importante des coûts totaux par unité produite.

([78]) La Commission a tout d'abord additionné les montants des ventes des parties et des autres grands fournisseurs que sont Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, H. C. Starck et Frank & Schulte. Ensuite, elle a éliminé les doubles comptabilisations dues aux achats entre fournisseurs. Enfin, elle a ajouté les chiffres relatifs aux importations, qu'elle a estimés conformément à ce qui a été expliqué à la section B, en tenant compte du fait que les importations totales comprennent les ventes de Timcal dans l'Espace économique européen.

([79]) Orkla-Exolon a estimé les ventes de grains pour réfractaires à environ 55 000 tonnes en 1995. D'après Treibacher, elles se sont élevées à environ 45 000 tonnes (45 millions d'écus). Navarro, quant à elle, a également estimé la valeur de ce marché à environ 45 millions d'écus.

([80]) La Commission indique une fourchette pour les parts de marché, dans la mesure où l'on pourrait faire valoir que le volume du marché (valeur du marché), de même que les importations totales, est supérieur de 7,2 % (4,6 %) par rapport aux calculs effectués sur la base des enquêtes menées auprès des clients et des fournisseurs (voir note 50).

(229) Les acheteurs de matériaux réfractaires sont des sociétés plus importantes que dans le cas des abrasifs. Les parties prétendent que les acheteurs de produits réfractaires disposent d'un pouvoir d'achat compensateur. Toutefois, les acheteurs de ce secteur sont moins concentrés que les fournisseurs et ils représentent un grand nombre d'applications différentes. En outre, il n'existe pas de base particulière qui leur permettrait d'avoir un pouvoir d'achat compensateur, à l'exception de leur taille, qui est limitée par rapport à celle des parties. Il faut donc en conclure que les acheteurs de SiC réfractaire ne disposent pas d'un pouvoir d'achat compensateur.

Perspectives d'évolution de la demande

(230) Les parties ont fait valoir dans la notification (p. 78) que la demande était en baisse ou, au mieux, stable, notamment en raison du fait qu'elle dépend tout particulièrement des marchés de l'acier et de la métallurgie. Toutefois, cela ne semble pas confirmé par un article d'Industrial Minerals fourni par les parties à l'annexe 12 (document 16). D'après cet article (p. 51, paragraphe 5), la part du SiC dans l'ensemble des produits réfractaires devrait augmenter.

(231) En outre, d'après les parties, les ventes ont augmenté de 18,3 % et la consommation (en volume) de 11,8 % depuis 1993. Au cours de cette même période, le prix moyen des grains de SiC pour réfractaires a augmenté de 9,9 % dans l'Espace économique européen. Toutefois, d'après les parties, le prix moyen en 1995 a été supérieur d'environ 17 % par rapport à 1994.

(232) Le SiC a été introduit sur une base expérimentale dans les hauts fourneaux dans les années soixante-dix et ce n'est que dans les années quatre-vingt qu'il a commencé à être largement utilisé en tant que réfractaire dans les hauts fourneaux, selon les articles de Ray (annexe 12 de la notification, document 8). Il apparaît que le SiC continuera à remplacer d'autres matériaux réfractaires, non en raison de l'évolution de son prix, mais à cause d'innovations technologiques. La demande réelle pourra fluctuer en fonction de la situation économique générale. Toutefois, l'évolution globale de la demande de SiC pour réfractaires n'est pas défavorable.

Barrières à l'entrée

(233) Les barrières à l'entrée sont essentiellement les mêmes que pour le marché des abrasifs, dans la mesure où les équipements utilisés sont identiques. Toutefois, les matériaux réfractaires sont sans doute un peu moins compliqués à fabriquer.

(234) Il convient de noter qu'il est peu probable qu'une société achète des équipements uniquement pour produire des grains réfractaires ou abrasifs. Elle souhaitera en général produire pour les deux marchés. En ce sens, les barrières à l'entrée sur le marché des abrasifs se feront également sentir sur le marché des réfractaires, et inversement. Une augmentation de la demande de matériaux réfractaires n'entraînera donc pas nécessairement de nouvelles arrivées sur le marché, même s'il y a une baisse générale de la demande de grains pour produits réfractaires, abrasifs et autres.

Concurrence potentielle

(235) D'après les parties, la proximité par rapport au client confère un avantage important sur le plan de la concurrence (section B.3). Les produits réfractaires étant fabriqués selon les spécifications des clients, cet aspect aura sans doute plus d'importance pour ces produits que pour les abrasifs. La concurrence potentielle sera donc encore moindre sur le marché des réfractaires que sur le marché des abrasifs. Cela mis à part, l'évaluation de la concurrence potentielle est la même que pour les abrasifs, et il est donc renvoyé à la section C.5.

Conclusion

(236) L'opération de concentration fera des parties le plus important producteur de SiC transformé pour réfractaires de l'Espace économique européen. Elles détiendront une part de marché de [60-70] %. Sur certains segments, elles seront même les seuls fournisseurs. Leurs concurrents dans l'Espace économique européen sont des entreprises beaucoup plus petites qui ne seront pas en mesure d'influer sur leur comportement en matière de concurrence. De même, les concurrents extracommunautaires ne constituent pas une source d'approvisionnement de remplacement pour les acheteurs de réfractaires dans l'Espace économique européen. Ces producteurs éprouvent notamment des difficultés à satisfaire les exigences de qualité des clients européens et ils ne devraient pas être en mesure de pouvoir le faire dans un proche avenir. Les parties auraient donc la possibilité d'imposer une augmentation de prix faible, mais néanmoins sensible, puisque les concurrents actuels ne pourront pas s'y opposer et qu'aucun concurrent potentiel ne pourra pénétrer sur ce marché dans un proche avenir.

(237) En conclusion, la concentration créerait une position dominante sur le marché du SiC transformé pour réfractaires, ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative sur ce marché.

C.7. Carbure de silicium destiné à d'autres applications industrielles

(238) D'après les parties, les ventes dans l'Espace économique européen de SiC transformé pour autres applications industrielles se sont élevées à [< 3] millions d'écus (< 2 000 tonnes) en 1995. Toutefois, sur la base de l'enquête qu'elle a menée auprès de l'ensemble des producteurs et transformateurs de l'Espace économique européen, des principaux négociants et importateurs, ainsi que de cinq clients utilisant du SiC pour d'autres applications industrielles, la Commission estime que les ventes totales dans l'Espace économique européen de SiC transformé pour autres applications industrielles se sont élevées à environ 7,4 millions d'écus (7 632 tonnes) en 1995 ([81]).

(239) Sur ce marché, les parties auront une part de marché totale, en valeur, d'environ [< 25] %. Elles auront à faire face à la concurrence effective des autres fournisseurs de SiC dans l'Espace économique européen, notamment MWK, Navarro et Orkla-Exolon. Il semble que les parties ne détiendront pas de position dominante sur ce marché.

D. «DILEMME DES COÛTS FIXES»

(240) Dans leur réponse, les parties ont fait valoir que la proportion des coûts fixes (y compris les coûts de main-d'œuvre) s'élevait à [...] % des coûts totaux, contre [...] % seulement pour les coûts variables (essentiellement l'énergie et les matières premières). D'après elles, cette structure des coûts les contraint à faire tourner leurs installations à pleine capacité, car elles ont intérêt à vendre autant qu'elles le peuvent, du moment que les coûts variables sont couverts. De ce fait, elles sont obligées de s'aligner sur les importations à bas prix, parce qu'elles ne peuvent pas se permettre de perdre des parts de marché. Pour cette raison, des parts de marché élevées ne sont pas nécessairement synonymes de puissance sur le marché.

(241) Cet argument ne peut être accepté. Tout d'abord, il repose sur la supposition selon laquelle les importations constitueraient la principale source de concurrence sur le marché. Or, ainsi que nous l'avons exposé aux sections B et C, cela n'est manifestement pas le cas. La plus importante source de concurrence sur les marchés du SiC pour abrasifs et réfractaires est la concurrence entre les parties à l'opération de concentration notifiée. Les importations ne jouent qu'un rôle secondaire et il n'est donc pas possible d'admettre qu'elles contribueraient à faire baisser les prix des produits abrasifs et réfractaires, ainsi que le font valoir les parties. De ce fait, les parties ne perdraient pas de parts de marché importantes au profit des importations à la suite de la concentration. La principale source de concurrence sur ce marché est la concurrence entre les parties, qui disparaîtrait une fois l'opération réalisée. Il existerait donc alors des possibilités d'augmentation des prix.

(242) Ensuite, la plus grande partie des coûts fixes mentionnés par les parties ne sont fixes que pour une très courte période (de un à trois mois). Les parties ont la possibilité d'ajuster la capacité et les coûts fixes de leurs installations, ainsi qu'en témoigne, par exemple [...].

(243) Enfin, l'évaluation par la Commission de la puissance détenue par les parties sur le marché ne repose pas uniquement sur l'importance de leurs parts de marché, mais également sur la structure de l'offre, de la demande et de la concurrence potentielle, ainsi qu'il est dit à la section C ci-dessus.

E. ÉVOLUTION ÉCONOMIQUE ET TECHNOLOGIQUE

(244) Les parties escomptent que la concentration produira des synergies tant au niveau de la production que de la transformation de SiC ([82]). En ce qui concerne la production, des synergies pourront notamment s'opérer:

— [...] ([83]),

— [...],

— [...].

(245) Les principales synergies que pourrait produire cette opération concernent l'usine de Delfzijl. Ainsi que nous l'avons dit précédemment, cette usine est défavorisée sur le plan structurel par rapport à ses concurrents, pour les raisons suivantes:

— [...],

— [...],

— [...].

(246) La Commission ne conteste pas le fait que certaines synergies pourront être opérées grâce à la

([81]) La Commission a tout d'abord additionné les montants des ventes des parties et des autres grands fournisseurs que sont Orkla-Exolon, Navarro, MWK, Timcal, Washington Mills, H. C. Starck et Frank & Schulte. Ensuite, elle a éliminé les doubles comptabilisations dues aux achats entre fournisseurs. Enfin, elle a ajouté les chiffres relatifs aux importations, qu'elle a estimés conformément à ce qui a été expliqué à la section B, en tenant compte du fait que les importations totales comprennent les ventes de Timcal dans l'Espace économique européen.

([82]) Page 3 de la lettre des parties du 22 juillet 1996.

([83]) Informations confidentielles supprimées. Les parties espèrent réaliser des gains d'efficience et des réductions de coûts importants à la suite de la restructuration et de la rationalisation de la production à l'usine de Defzijl, qui sera intégrée aux opérations européennes de Saint-Gobain dans le secteur du SiC.

rationalisation de la production à Delfzijl. Toutefois, il n'existe aucun mécanisme permettant de répercuter les avantages de ces synergies sur les consommateurs. Les possibilités d'augmentation des prix du SiC qui résulteront de l'opération seront beaucoup plus importantes, pour les parties, que les synergies potentielles. Voilà pourquoi, il convient également de prendre en considération, pour évaluer les effets potentiels de la concentration, la compétitivité des producteurs européens de produits abrasifs et réfractaires situés en aval. Ces producteurs ayant des effectifs et une valeur ajoutée qui dépassent de beaucoup la production de SiC proprement dite, l'effet global de l'opération serait sans doute plus nuisible que bénéfique.

F. OPÉRATION VISANT UNE ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ
(théorie de la *failing company defence)*

(247) Les parties ont transmis à la Commission des informations indiquant que le département «SiC» ESK [...]. Toutefois, la présente opération de concentration ne remplit pas les conditions de la *failing company defence.* Cet argument ne pourrait être recevable que dans le cas où, même si l'opération de concentration était interdite, l'acquéreur obtiendrait ou renforcerait inévitablement une position dominante. Conformément à ce qui a été défini dans l'affaire IV/M.308: Kali + Salz/MDK/Treuhand([84]), une concentration n'est généralement pas considérée comme étant une cause de détérioration de la structure concurrentielle, s'il apparaît clairement que:

1) l'entreprise acquise disparaîtrait rapidement du marché si elle n'était pas reprise par une autre entreprise;

2) l'entreprise acquérante reprendrait la part du marché de l'entreprise acquise si celle-ci venait à disparaître du marché;

3) il n'y a pas d'autre alternative d'achat moins dommageable pour la concurrence.

Toutefois, dans le cas présent, un examen de ces trois critères montre clairement que l'interdiction de l'opération de concentration constituerait la décision la moins anticoncurrentielle.

(248) *Retrait d'ESK du marché.* La Commission reconnaît que le département «SiC» d'ESK [...].

(249) Au début des années quatre-vingt-dix, Wacker-Chemie a tenté de mettre en œuvre une stratégie agressive, afin de faire de son département «SiC» un secteur actif et viable à l'échelle mondiale. Toutefois, cette stratégie a échoué [...].

(250) ESK a envisagé plusieurs solutions différentes pour trouver un acquéreur pour son département «SiC». En 1993, elle a tenté de créer une entreprise commune avec [deux concurrents]. Toutefois, [ceux-ci] ont décidé de mettre un terme à leur production de SiC avant que le projet de création d'une entreprise commune ne soit mené à bien. En 1995, ESK a tenté de vendre toutes ses activités dans le secteur du SiC à Saint-Gobain. L'opération a été notifiée au Bundeskartellamt, mais elle a été retirée [...].

(251) D'après les parties, l'opération notifiée est apparue comme la meilleure solution, suite à la notification au Bundeskartellamt. Il était notamment indispensable que Saint-Gobain soit le leader industriel de cette entreprise commune, dans la mesure où l'usine de Delfzijl nécessite un partenaire industriel solide qui puisse réaliser les synergies nécessaires et rendre l'usine viable.

(252) Il ne peut être admis qu'ESK serait contrainte de quitter le marché dans un proche avenir si elle n'était pas reprise par une autre entreprise. [...].

(253) *Reprise des parts de marché d'ESK par Saint-Gobain.* Même si ESK devait fermer immédiatement ses usines de Delfzijl et de Grefrath, la structure du marché resterait moins anticoncurrentielle que celle qui résulterait de la concentration. La conséquence d'une fermeture serait une importante augmentation des prix, en particulier sur le marché du SiC pour abrasifs et réfractaires, dans la mesure où ni Saint-Gobain, ni Orkla-Exolon, Navarro, ou d'autres concurrents potentiels, ne seraient en mesure de répondre à la demande qui ne pourrait plus être satisfaite par ESK. Il y aurait de nouveaux investissements dans des installations de fusion et de transformation, et il y aurait aussi concurrence entre Saint-Gobain, Orkla-Exolon et Navarro. En outre, avec une augmentation de prix de cette ampleur, le marché de l'Espace économique européen deviendrait très attrayant, de telle sorte qu'il serait très probable qu'après un certain temps, des importateurs pourraient conquérir une partie des parts de marché d'ESK.

(254) Dans un tel cas, Saint-Gobain reprendrait certainement une grande partie des parts de marché d'ESK, mais sans être en mesure de s'en attribuer la totalité. En conclusion, l'augmentation des parts de marché et de la puissance de marché de Saint-Gobain serait moindre que si l'opération de concentration était autorisée.

(255) *Autres acheteurs.* Les parties ont fait valoir que Saint-Gobain était le seul acquéreur réaliste pour l'ensemble du département «SiC» ESK.

([84]) JO L 186 du 21. 7. 1994, p. 38, point 71.

(256) La source du problème que constitue le département «SiC» d'ESK est l'usine de fusion de Delfzijl, qui est structurellement défavorisée en raison de la proportion élevée de SiC métallurgique à bas prix qu'elle produit, qui s'avère moins rentable en raison de la pression de la concurrence sur ce marché. En outre, le site de Delfzijl est pollué et les frais d'assainissement sont considérables. Globalement, Delfzijl ne constitue pas en soi un actif très attrayant. Même Saint-Gobain pourrait s'avérer incapable de maintenir la poursuite des activités de l'installation de Delfzijl à long terme, car cette usine continuera à produire à un coût élevé.

(257) L'usine de transformation de Grefrath, en revanche, constitue un actif de grande valeur. Elle est l'une des installations de transformation de SiC les plus perfectionnées du monde. Elle possède notamment des installations très sophistiquées pour la production des meilleures qualités d'abrasifs et de réfractaires.

(258) Pour Saint-Gobain, il est intéressant d'acheter Delfzijl et Grefrath ensemble. Premièrement, Saint-Gobain pourra réduire les problèmes structurels de l'usine de Delfzijl en exploitant des synergies avec ses autres installations de fusion. Plus important encore, elle pourra acquérir ainsi des capacités de transformation intéressantes, ainsi que les parts de marché d'ESK. Saint-Gobain acquerra ainsi une position dominante et sera en mesure d'augmenter également les prix pour la production actuelle de ses usines norvégiennes.

(259) *En conclusion,* il n'est pas impossible que l'usine de Delfzijl soit fermée. Toutefois, l'installation de transformation de Grefrath constitue un actif de grande valeur. Il s'agit de l'une des installations de transformation du SiC les plus perfectionnées du monde et elle pourrait être vendue soit intégralement, soit par parties, à des tiers. Dans l'un comme dans l'autre cas, les capacités de transformation resteraient sur le marché, où elles seraient en concurrence avec Saint-Gobain. Cela s'est déjà produit dans le passé, au moment de la fermeture de Lonza et de l'arrêt de la production de SiC de Pechiney. Une telle solution serait moins anticoncurrentielle que l'entreprise commune. Pour tous ces motifs, l'opération concernée ne peut être autorisée au titre de la *failing company defence.*

G. ENGAGEMENT PROPOSÉ PAR LES PARTIES

(260) Par lettre du 25 octobre 1996, les parties ont proposé un engagement destiné à empêcher la création d'une position dominante sur les marchés du SiC pour abrasifs et réfractaires. Dans le préambule à cet engagement, les parties déclarent qu'elles sont fermement convaincues que la seule raison à l'origine du faible volume des importations de SiC de haute qualité en provenance de Russie, d'Ukraine, de Pologne et, plus particulièrement, de Chine, est constituée par les droits antidumping imposés aux importations en provenance de ces pays.

(261) Par conséquent, afin d'éliminer les barrières à l'importation de SiC de haute qualité en provenance de Chine, de Russie, d'Ukraine et de Pologne, les parties ont proposé, de façon irrévocable, de retirer leur soutien, et de faire en sorte que leur future entreprise commune retire son soutien, au sens de l'article 5 paragraphe 4 du règlement (CE) n° 384/96 du Conseil, du 22 décembre 1995, relatif à la défense contre les importations en provenance de pays non membres de la Communauté européenne([85]), à la plainte et à la demande de réexamen introduites par le Conseil européen de l'industrie chimique (CEFIC) au nom des producteurs de SiC de la Communauté.

(262) L'engagement proposé à la Commission par les parties ne peut pas être pris en considération dans l'évaluation de la présente affaire par la Commission au titre du règlement sur les concentrations. En effet, l'engagement ne modifie en rien le projet de concentration original notifié à la Commission, que celle-ci juge incompatible avec le marché commun. En outre, toute décision d'imposer, de modifier ou de supprimer des mesures antidumping est de la compétence du Conseil. Ni les parties ni la Commission ne sont donc habilitées à prendre des décisions sur des mesures antidumping et, de plus, rien ne garantit que ces mesures seraient supprimées, même si les parties devaient retirer le soutien qu'elles leur apportent et si la Commission devait les soumettre à un nouvel examen. Par ailleurs, il faudrait également prendre en considération, aux fins du règlement (CE) n° 384/96 du Conseil, les intérêts des autres producteurs de SiC détenant une part importante du marché communautaire.

(263) De toute façon, la suppression des mesures antidumping n'éliminerait pas le problème de concurrence qui se pose dans la présente affaire, dans la mesure où les fournisseurs de SiC des pays concernés ne sont généralement pas encore en mesure de fournir la gamme complète des qualités de SiC et où ils ont des difficultés à répondre aux exigences des clients de l'Espace économique européen. Ils ne devraient donc pas devenir des concurrents potentiels effectifs dans un proche avenir, même si les mesures antidumping étaient supprimées. Il leur faudrait au moins trois ans pour pouvoir investir dans les capacités de transformation nécessaires à la production des qualités de SiC requises et s'implanter sur les marchés en tant que fournisseurs de toutes les qualités de SiC exigées par les clients dans l'Espace économique européen.

(264) En conclusion, même si la suppression immédiate des mesures antidumping pouvait accroître la concurrence pour certaines qualités de SiC pour abrasifs et réfractaires, elle ne mettrait pas fin aux problèmes de concurrence sur ces marchés. En outre, en dépit de l'engagement offert, il n'est pas certain que les mesures antidumping seraient effec-

([85]) JO L 56 du 6. 3. 1996, p. 1.

tivement supprimées ou modifiées, même si la Commission devait procéder à un réexamen. Pour tous ces motifs, l'engagement soumis par les parties ne mettrait pas fin à la position dominante que celles-ci exerceraient sur les marchés du SiC pour abrasifs et réfractaires.

H. CONCLUSION

(265) Pour les raisons exposées ci-dessus, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération de concentration notifiée était incompatible avec le marché commun, car elle conférerait aux parties une position dominante sur les marchés des grains de SiC pour abrasifs et réfractaires dans l'Espace économique européen, ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun, au sens de l'article 2 paragraphe 3 du règlement sur les concentrations,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'opération de concentration notifiée par SEPR, ESK et NOM, sous forme de création d'une entreprise commune, est déclarée incompatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord Espace économique européen.

Article 2

Les entreprises suivantes sont destinataires de la présente décision:

1) Société européenne des produits réfractaires
Les Miroirs
18, avenue d'Alsace
F-92096 Paris La Défense Cedex;

2) Elektroschmelzwerk Kempten GmbH
Hanns-Seidel Platz 4
D-81737 München;

3) NV NOM
Postbus 424
NL-9700 AK Groningen.

Fait à Bruxelles, le 4 décembre 1996.

Par la Commission
Karel VAN MIERT
Membre de la Commission

ANNEXE I

[L'annexe 1 de la décision contenant des données confidentielles n'a pas été jointe à la version destinée à la publication.]

ANNEXE II

Marché de produits pour le SiC réfractaire

Fourchette de parts de marché (en %)

Fournisseurs	En volume	En valeur
Saint-Gobain	[30-40]	[30-40]
ESK	[20-30]	[25-35]
Total parties	[50-60]	[60-70]
Orkla-Exolon	[< 15]	[< 10]
Navarro	[< 15]	[< 10]
MWK	[< 10]	[< 10]
Timcal	[< 5]	[< 5]
Washington Mills	[< 5]	[< 5]
H. C. Starck	[< 5]	[< 5]
Part des importations (fourchette)	9,0-9,6	6,6-6,9

En supposant que le volume du marché (la valeur du marché), de même que les importations totales, était supérieur de 7,2 % (4,6 %) aux résultats des calculs effectués sur la base des enquêtes menées auprès des clients et des fournisseurs (note 47).

ANNEXE III

Marché de produits pour le SiC abrasif

Fourchette de parts de marché (en %)

Fournisseurs	En volume	En valeur
Saint-Gobain	[30-40]	[30-40]
ESK	[10-20]	[20-30]
Total parties	[50-60]	[60-70]
Orkla-Exolon	[< 10]	[< 10]
Navarro	[< 10]	[< 5]
MWK	[< 15]	[< 10]
Timcal	[< 5]	[< 5]
Washington Mills	[< 5]	[< 5]
H. C. Starck	[< 5]	[< 5]
Part des importations (fourchette)	20,0-21,2	14,4-15,0

En supposant que le volume du marché (la valeur du marché), de même que les importations totales, était supérieur de 7,2 % (4,6 %) aux résultats des calculs effectués sur la base des enquêtes menées auprès des clients et des fournisseurs (note 47).