Résumé de la décision de la Commission

du 8 janvier 2016

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

(Affaire M.7630 — FedEx/TNT Express)

[notifiée sous le numéro C(2015) 9826]

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

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

(2016/C 450/09)

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

I. LES PARTIES

(1) FedEx Corporation («FedEx», États-Unis) propose à des clients et entreprises du monde entier un large portefeuille de services dans les secteurs du transport, du commerce électronique et des services aux entreprises. Le réseau FedEx EEE possède sa plateforme centrale à Paris. TNT Express NV («TNT», Pays-Bas) est présente dans les secteurs de la livraison de petits colis et du transport de marchandises. Le réseau européen de TNT possède sa plateforme centrale à Liège, en Belgique.

II. L'OPÉRATION Et LA DIMENSION EUROPÉENNE

(2) Le 7 avril 2015, FedEx et TNT (les «parties» ou l'«entité issue de la concentration») ont annoncé leur accord conditionnel sur une offre publique de FedEx pour toutes les parts émises et en circulation du capital de TNT, avec pour objectif que FedEx acquière le contrôle de TNT (l'«opération»).

(3) L'opération implique l'acquisition d'un contrôle exclusif de TNT par FedEx et constitue une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations. Elle revêt une dimension européenne au sens de l'article 1er, paragraphe 2, dudit règlement.

III. PROCÉDURE

(4) Le 26 juin 2015, l'opération a été formellement notifiée à la Commission conformément à l'article 4 du règlement sur les concentrations.

(5) Le 31 juillet 2015, la Commission a estimé que l'opération soulevait de sérieux doutes quant à sa compatibilité avec le marché intérieur et a adopté une décision d'ouvrir la procédure prévue à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations (la «décision d'ouvrir la procédure»).

(6) Les parties ont présenté leurs observations écrites sur la décision d'ouvrir la procédure le 12 août 2015 et, ce même jour, à la demande des parties, le délai d'adoption de la décision finale a été prolongé de vingt jours ouvrables en vertu de l'article 10, paragraphe 3, deuxième alinéa, du règlement sur les concentrations.

(7) UPS a été reconnue en tant que tiers intéressé conformément à l'article 18, paragraphe 4, du règlement sur les concentrations par une décision du conseiller-auditeur du 21 octobre 2015.

(8) L'enquête approfondie a permis d'éliminer les problèmes de concurrence relevés à titre préliminaire dans la décision d'ouvrir la procédure. Aucune communication des griefs n'a été adoptée.

(9) Le projet de décision a été examiné avec les États membres lors de la réunion du comité consultatif en matière de concentrations du 11 décembre 2015, qui a rendu un avis favorable. Le conseiller-auditeur a rendu un avis favorable sur la procédure dans le rapport qu'il a présenté le 18 décembre 2015.

(10) Le 8 janvier 2016, la Commission a adopté, en application de l'article 8, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations, une décision déclarant l'opération compatible avec le marché intérieur et l'accord EEE (la «décision»).

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

IV. APPRÉCIATION SOUS L'ANGLE DE LA CONCURRENCE

A. Introduction

(11) La décision est axée sur le marché des services de livraison de petits colis. Les chevauchements potentiels entre les activités des parties dans les domaines de l'expédition de marchandises et du transport de fret n'affectent aucun marché.

(12) FedEx et TNT sont toutes deux des prestataires de services de livraison de petits colis, tant au sein de l'EEE que de l'EEE vers des destinations extra-EEE. Elles sont toutes deux des «intégrateurs», en ce sens qu'elles ont le contrôle opérationnel intégral sur tous les moyens de transport, une couverture géographique suffisante au niveau mondial, un modèle de réseau en étoile, un réseau informatique propre et une réputation de fiabilité pour la livraison de petits colis dans les délais (fiabilité «de bout en bout»). Les deux autres intégrateurs sont DHL et UPS.

B. Les marchés en cause

Marchés de produits en cause

(13) Conformément à la pratique décisionnelle antérieure de la Commission ([1]), le marché en cause pour les services de livraison de petits colis englobe les envois inférieurs à 31,5 kilogrammes. La Commission établit une distinction selon que les colis enlevés dans un pays de l'EEE sont livrés dans le même pays (marchés nationaux), dans un autre pays de l'EEE (marchés internationaux intra-EEE) ou dans un pays hors de l'EEE (marchés de services extra-EEE).

(14) Dans les précédentes affaires, notamment lors de l'examen de marchés internationaux intra-EEE, la Commission a également identifié un marché des services de livraison express (avec un engagement de livraison le jour suivant) distinct du marché des services à livraison différée/standard (avec un engagement pour un délai plus long) ([2]). Ces conclusions étaient notamment fondées sur le fait que ces deux types de services utilisent une infrastructure différente, qu'un nombre significatif de clients dépend des livraisons express et que les services de livraison express sont aussi nettement plus coûteux.

(15) En l'espèce, étant donné les chevauchements importants entre les parties pour la prestation de services extra-EEE, la Commission a entrepris une enquête approfondie sur les marchés qui n'ont pas fait l'objet d'un examen détaillé précédemment.

(16) Pour les intégrateurs, les envois de petits colis extra-EEE tant en express (c'est-à-dire le service de livraison garanti le plus rapide possible) qu'en différé (plus lent mais toujours fiable, à jour défini) font tous deux appel essentiellement au même réseau et aux mêmes étapes de la chaîne logistique (notamment le tri dans les plateformes, les vols long courrier et le dédouanement) au cours de leur acheminement vers les diverses destinations intercontinentales. En outre, tous les intégrateurs se livrent une concurrence directe pour les deux types de services et, d'après certaines indications, les prix des services de livraison extra-EEE express et différée varient en parallèle, ne contredisant donc pas le fait que les services de livraison express et différée appartiennent au même marché. Sur cette base, la Commission a considéré les services de livraison express et différée comme des segments du même marché extra-EEE.

(17) Du point de vue de la destination, tout en laissant ouverte la définition du marché des produits, la Commission a évalué l'incidence de l'opération tant au niveau mondial que sur la base de routes commerciales majeures (Amérique du Nord, Amérique centrale et du Sud, Afrique, Asie/Pacifique, Moyen-Orient et reste de l'Europe).

Marchés géographiques en cause

(18) En ce qui concerne la définition du marché géographique, c'est-à-dire l'origine de la livraison, conformément à la décision adoptée dans l'affaire UPS/TNT, la Commission a conclu que le marché des livraisons express intra-EEE avait une portée nationale. L'évaluation de l'incidence de l'opération a également été réalisée au niveau national pour les marchés des services de livraison de petits colis extra-EEE. Toutefois, compte tenu de la dimension de réseau de l'industrie et du rôle crucial des réseaux aériens pour les livraisons intercontinentales, l'appréciation sous l'angle de la concurrence des livraisons des petits colis extra-EEE a également inclus le niveau de l'EEE.

1. *Services de livraison de petits colis intra-EEE*

(19) La livraison express internationale intra-EEE de petits colis est une industrie de réseau qui exige une présence dans tous les pays de l'EEE. Cette présence obligatoire entraîne à son tour des investissements dans les infrastructures sur toute la chaîne de valeur (enlèvement, tri, service régulier, plateformes, réseau aérien, avions, livraison). Les intégrateurs exercent le contrôle le plus étroit sur leur réseau et sont les seuls à détenir un réseau express intégré couvrant tous les pays de l'EEE. En examinant les atouts concurrentiels des diverses catégories de concurrents des parties sur les marchés de la livraison express internationale intra-EEE, la Commission a conclu, conformément aux résultats de son enquête sur le marché, que les prestataires de services de livraison de petits colis non intégrés exercent

([1]) Voir, par exemple, la décision de la Commission du 30 janvier 2013 dans l'affaire M.6570 — UPS/TNT Express («UPS/TNT»), considérant 164.

([2]) Voir, notamment, UPS/TNT, considérant 219.

généralement une faible pression concurrentielle sur les parties. La Commission a dès lors adopté une approche prudente et a limité son appréciation sous l'angle de la concurrence des effets de l'opération sur les services de livraison express internationale intra-EEE dans les différents pays de l'EEE aux pressions concurrentielles que les quatre intégrateurs exercent les uns sur les autres.

a) La position de l'entité issue de la concentration sur les marchés des services de livraison express internationale intra-EEE serait peu importante.

(20) Étant donné les limites intrinsèques des données relatives aux parts de marché présentées par FedEx aux fins de l'appréciation sous l'angle de la concurrence en l'espèce et conformément à son approche dans l'affaire UPS/TNT, la Commission a entrepris un exercice de reconstitution du marché. Au niveau de l'EEE, l'entité issue de la concentration aurait une part de marché inférieure à 30 %. Il restera le plus faible des trois intégrateurs restants et donc l'acteur numéro trois, après DHL et UPS. Au niveau national, l'entité issue de la concentration n'aurait pas une part de marché supérieure à 40 % sur la base des données relatives aux recettes de 2014 et ne deviendrait l'acteur numéro un sur aucun des 30 marchés nationaux de l'EEE étudiés ([1]).

b) FedEx et TNT ne sont pas des concurrents particulièrement proches en ce qui concerne les services de livraison express internationale intra-EEE.

(21) Bien que FedEx et TNT soient toutes deux des intégrateurs et se livrent dès lors concurrence dans le domaine des services de livraison express internationale intra-EEE sur les 30 marchés nationaux de l'EEE, la Commission a conclu que les parties ne sont pas des concurrents particulièrement proches.

(22) D'une part, les activités de FedEx se concentrent sur des clients présentant d'importants besoins de livraison extra-EEE. La majeure partie des recettes qu'elle tire de son activité de livraison express internationale intra-EEE provient de clients ayant également acheté auprès d'elle des services de livraison extra-EEE. La prédilection de FedEx pour les clients de l'activité de livraison express internationale intra-EEE ayant des exigences significatives en matière de livraison extra-EEE est due à sa capacité limitée à livrer une concurrence efficace pour les clients de services distincts de livraison express intra-européens ou les clients qui souhaitent obtenir à la fois des services de livraison express internationale intra-EEE et des services de livraison différée nationale/internationale intra-EEE auprès du même prestataire. Ces limitations sont dues au réseau plus faible de FedEx à l'échelle de l'EEE. Cette faiblesse du réseau se traduit par une couverture géographique moindre de FedEx pour les différents services express, par une faiblesse relative dans la prestation de services différés et nationaux à une plus grande échelle et par une base des coûts plus élevée résultant d'économies d'échelle et de densité plus faibles, rendant FedEx nettement moins concurrentielle pour les livraisons express internationales intra-EEE. Cela se traduit ensuite par une position de marché faible vis-à-vis de TNT et des deux autres intégrateurs et correspond à la focalisation de FedEx sur les livraisons extra-EEE.

(23) D'autre part, TNT se concentre sur des clients ayant des besoins de services indépendants de livraison internationale intra-EEE et de livraison nationale/différée. Contrairement à FedEx, TNT a une présence importante sur le réseau routier à l'échelon européen et une présence plus efficace sur le réseau aérien dans l'EEE, ainsi qu'une proportion de ventes plus élevée dans les segments nationaux et différés. Une part limitée de ses recettes provient de clients ayant des besoins de livraison extra-EEE. Les données de ventes de TNT montrent qu'une grande partie des recettes en matière de livraison express intra-EEE en Europe est générée auprès de clients qui achètent également des services de livraison différée nationale et/ou internationale intra-EEE auprès de TNT. En revanche, TNT a réussi dans une moindre mesure à attirer des clients de l'activité de livraison express internationale intra-EEE qui ont également besoin de services de livraison internationale extra-EEE.

(24) De même, les documents internes des parties ont confirmé qu'elles ne se perçoivent pas comme des concurrents particulièrement proches. En outre, une nette majorité des clients des parties ne perçoivent pas les parties comme des concurrents particulièrement proches non plus (par ex. en termes de prix, de gamme et de qualité des services, de fiabilité, de portée géographique, de suivi et de traçabilité, etc.). Par ailleurs, les clients considèrent FedEx comme étant plus faible que les trois autres intégrateurs sur les marchés des services de livraison express internationale intra-EEE.

(25) Enfin, malgré un certain nombre de limitations identifiées, l'analyse des données relatives aux appels d'offres communiquées par les parties a apporté une confirmation supplémentaire du fait que FedEx est un concurrent plus faible pour TNT que DHL et UPS.

c) La concentration ne supprimerait pas une force concurrentielle importante.

(26) La Commission a considéré que TNT ne disposait pas de qualités spécifiques lui permettant d'exercer une pression concurrentielle significative sur les autres intégrateurs, ce qui entraînerait une diminution de la concurrence après l'opération. Premièrement, la position de TNT du point de vue des coûts pour la livraison express internationale intra-EEE n'est pas plus avantageuse que celle de DHL et UPS. Deuxièmement, TNT n'a pas été en mesure d'élargir sa présence sur le marché au détriment des autres intégrateurs ces dernières années. Troisièmement, la Commission a pu vérifier de manière empirique que TNT ne peut être considérée comme un «fixeur» de prix agressif sur le marché de la livraison express internationale intra-EEE. Quatrièmement, ces dernières années, TNT s'est attachée à consolider ses services plutôt qu'à investir substantiellement dans son réseau. Par conséquent, on ne peut considérer qu'elle a fait preuve d'innovation pour étendre son réseau au cours des dernières années.

([1]) Les pays de l'EEE sont au nombre de 31. Les parties n'ont toutefois pu fournir de données pour le Liechtenstein.

d) DHL et UPS seraient en mesure d'exercer une pression sur l'entité issue de la concentration après l'opération.

(27) Malgré le fait que les non-intégrateurs, en particulier les opérateurs routiers avec un large réseau tels que DPD et GLS, exerceraient une certaine pression concurrentielle sur l'entité issue de la concentration selon le marché national, la Commission a adopté une approche prudente et a limité son analyse à la question de savoir si les concurrents de l'entité issue de la fusion auront un effet contraignant sur les prix de DHL et UPS.

(28) Premièrement, l'entité issue de la concentration sera confrontée à deux concurrents puissants et dotés de moyens. Sur la base des résultats de la reconstitution du marché de la Commission, DHL restera le leader du marché, suivie par UPS. À la question de savoir si, après l'opération, il existerait suffisamment d'alternatives viables pour répondre à leurs besoins de livraison express internationale intra-EEE, les clients, dans leur grande majorité, ont répondu que c'était le cas. Tant UPS que DHL ont été présentées comme des alternatives viables à l'entité issue de la concentration après l'opération.

(29) Deuxièmement, les clients peuvent se protéger eux-mêmes contre une éventuelle augmentation de prix de l'entité issue de la concentration après l'opération en se tournant vers un autre prestataire. Une nette majorité des clients de services de livraison express internationale intra-EEE diversifient leurs sources de services et il est facile de changer de fournisseur.

(30) Troisièmement, DHL et UPS pourraient facilement accroître leur offre de services si l'entité issue de la concentration devait augmenter ses prix après l'opération et satisfaire ainsi une demande supplémentaire sans encourir un coût supplémentaire important.

e) Une nette majorité de clients n'ont pas exprimé de préoccupations concernant l'opération.

(31) La grande majorité des clients qui ont répondu à l'enquête de marché de première et de deuxième phase menée par la Commission ont exprimé un point de vue neutre, voire positif, quant aux effets globaux de l'opération sur le marché des services de livraison express internationale de petits colis à l'intérieur de l'EEE.

f) L'analyse de la concentration des prix a été peu concluante.

(32) Afin de garantir une totale cohérence avec l'analyse quantitative menée dans l'affaire UPS/TNT, la Commission a appliqué une analyse de la concentration des prix pour évaluer l'incidence éventuelle de l'opération envisagée sur les prix de FedEx et, partant, sur les prix de TNT. La Commission a conclu que les augmentations de prix estimées par le modèle n'étaient pas significatives d'un point de vue statistique. Par conséquent, les résultats de l'analyse de la concentration des prix n'ont pas pu être utilisés de manière fiable comme des éléments de nature à démontrer ou à écarter une entrave significative à l'exercice d'une concurrence effective.

g) La concentration produira des gains d'efficacité.

(33) FedEx fait valoir que l'opération produirait des gains d'efficacité importants, en particulier grâce à l'intégration des activités européennes relativement inefficaces de FedEx dans le réseau de TNT. Les principaux gains d'efficacité touchant les services de livraison express intra-EEE résideraient dans les économies de coûts liées à l'enlèvement et à la livraison et les économies de coûts liées au réseau aérien. Sur la base des informations qui lui ont été communiquées, la Commission a conclu qu'une partie des économies de coûts liées à l'enlèvement et à la livraison et des économies de coûts liées au réseau aérien qui sont alléguées (après répercussion) peut être considérée comme des gains d'efficacité significatifs propres à l'opération qui ne pourraient être obtenus dans une mesure similaire par des alternatives moins anticoncurrentielles. Le laps de temps pour la réalisation des gains d'efficacité identifiés a été estimé à trois ans. Même si les résultats de l'analyse de la concentration des prix effectuée par la Commission avaient été statistiquement significatifs, les gains d'efficacité liés aux coûts d'enlèvement et de livraison qui sont associés à l'opération auraient plus que contrebalancé les augmentations de prix estimées pour les clients de FedEx sur l'un des marchés nationaux des services de livraison express internationale intra-EEE.

h) Conclusion

(34) Par conséquent, la Commission a conclu que l'opération n'entraverait de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur aucun des 30 marchés nationaux des services de livraison express internationale intra-EEE.

2. *Services de livraison de petits colis extra-EEE: appréciation générale*

(35) Un certain nombre d'opérateurs fournissent des services extra-EEE, au nombre desquels figurent les quatre intégrateurs, des opérateurs postaux nationaux, des transitaires et d'autres entreprises de messagerie. À l'instar du secteur express intra-EEA, le secteur express extra-EEA est également une industrie de réseau qui implique des investissements dans les infrastructures sur toute la chaîne de valeur et exige des opérateurs qu'ils assurent une présence dans tous les pays de l'EEE et sur toutes les grandes routes commerciales, à savoir l'Amérique du Nord, l'Amérique centrale et du Sud, l'Afrique, l'Asie/Pacifique, le Moyen-Orient et le reste de l'Europe. Étant donné que les intégrateurs exercent le contrôle le plus étroit sur leur réseau et qu'ils sont les seuls à avoir un réseau express intégré couvrant tous les pays de l'EEE, les acteurs non intégrés n'exercent qu'une pression concurrentielle limitée sur les

intégrateurs. La Commission a dès lors, tout comme pour la livraison express intra-EEE, apprécié l'incidence de l'opération sur la base la plus prudente, en ne prenant en considération que la pression concurrentielle exercée sur l'entité issue de la concentration par les autres intégrateurs sur les divers marchés possibles des livraisons extra-EEE. À la lumière des considérations exposées ci-dessous, la Commission a conclu que l'opération n'entraverait pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur l'un des 30 marchés nationaux des livraisons de petits colis extra-EEE dans le monde entier ou sur l'un des marchés nationaux des livraisons extra-EEE vers les six grandes routes commerciales.

a) La position de l'entité issue de la concentration serait peu importante sur les marchés des services de livraison extra-EEE.

(36) La Commission a entrepris un exercice de reconstitution du marché sur la base des données en matière de recettes communiquées par les quatre intégrateurs, afin d'apprécier leur puissance respective sur: i) les 30 marchés nationaux des livraisons internationales extra-EEE depuis un pays de l'EEE vers le monde entier; et ii) les marchés nationaux des livraisons internationales extra-EEE depuis chacun des 30 pays de l'EEE vers chacun des six grandes routes commerciales mondiales. La Commission a également analysé l'incidence de l'opération sur tous les marchés nationaux de l'EEE de manière agrégée, c'est-à-dire pour les livraisons extra-EEE vers le monde entier et vers les six principales routes de destination à partir de l'EEE.

(37) Si l'on examine les 30 marchés nationaux des livraisons extra-EEE vers le monde entier et vers les six grandes routes de destination, la part de marché cumulée des parties est plutôt limitée sur la plupart des marchés plausibles des services de livraison extra-EEE. Après examen des marchés nationaux pour les livraisons extra-EEE vers le monde entier, la Commission a conclu que la position relative de l'entité issue de la concentration après l'opération sur la plupart des 30 marchés nationaux des livraisons extra-EEE vers le monde entier serait assez peu importante. La part de marché cumulée des parties excéderait 40 % et l'augmentation résultant de l'opération ne serait supérieure à 5 % que sur trois marchés nationaux, à savoir la Hongrie, l'Estonie et la Lettonie. Enfin, sur les marchés nationaux des livraisons extra-EEE vers les principales routes commerciales, les parties détiendraient une part de marché cumulée de plus de 40 % et l'augmentation serait supérieure à 5 % sur dix marchés nationaux.

b) Parmi les intégrateurs, les parties ne sont pas des concurrents particulièrement proches sur les marchés de services de livraison extra-EEE.

(38) Les parties ne sont pas des concurrents particulièrement proches pour plusieurs raisons. Premièrement, la position de TNT par rapport aux intégrateurs est plus faible sur le marché global des livraisons extra-EEE et sur la plupart de ses sous-segments possibles. Cela tient au fait que TNT concentre principalement ses activités sur l'Europe, contrairement aux trois autres intégrateurs qui sont des acteurs mondiaux. Une grande partie des recettes de TNT est générée par la prestation de services de livraison en Europe ou de/vers l'Europe, tandis que pour les trois autres intégrateurs, la partie européenne de leurs activités représente une part beaucoup plus faible de leurs activités globales. C'est plus particulièrement le cas de FedEx. Un pourcentage beaucoup plus faible de ses recettes totales est généré par des services de/vers l'Europe, alors que ce pourcentage est jugé plus élevé pour les autres intégrateurs. De même, dans les recettes de TNT liées à l'Europe, seul un faible pourcentage provient de la prestation de services extra-EEE.

(39) Deuxièmement, TNT possède un réseau aérien très limité par rapport aux autres intégrateurs. Contrairement aux trois autres intégrateurs qui utilisent un large réseau aérien leur appartenant pour leurs livraisons extra-EEE, TNT n'utilise que quatre avions et achète de la capacité auprès de compagnies aériennes commerciales ou de transport de fret pour tous ses autres envois. FedEx, pour sa part, utilise un réseau de 17 avions lui appartenant pour ses services de livraison extra-EEE. L'utilisation d'un réseau aérien propre offre des avantages significatifs pour un intégrateur, y compris, par exemple, une plus grande certitude en ce qui concerne la capacité disponible et la structure des coûts ainsi qu'une meilleure prestation des services étant donné qu'un tel réseau permet une connectivité en continu, moins de mouvements des petits colis et un moins grand nombre de points de manutention. La portée limitée du réseau aérien extra-EEE de TNT reflète à la fois sa faiblesse sur les marchés des livraisons extra-EEE par rapport aux trois autres intégrateurs et une restriction de sa capacité à les concurrencer à armes égales.

(40) Troisièmement, après analyse des données relatives aux appels d'offres communiquées par les parties, et en particulier celles de FedEx concernant les livraisons extra-EEE, la Commission a établi que TNT apparaissait comme un concurrent de FedEx plus faible que DHL et UPS pour les opportunités extra-EEE. DHL est apparue comme étant le principal concurrent de FedEx, UPS venant en deuxième et TNT en troisième position. Plus spécifiquement, DHL est apparue comme étant le concurrent de FedEx plus de trois fois plus souvent que TNT.

(41) Quatrièmement, les résultats de l'enquête sur le marché effectué par la Commission ont confirmé que les parties ne sont pas, entre elles, les concurrents les plus proches.

(42) Par conséquent, sur les marchés des services de livraison extra-EEE, la Commission a conclu que TNT ne peut être considérée comme un concurrent particulièrement proche de FedEx.

c) La concentration ne supprimerait pas une force concurrentielle importante.

(43) TNT est manifestement le plus faible des quatre intégrateurs en ce qui concerne les livraisons extra-EEE et ne peut être considérée comme une force concurrentielle importante qui sera supprimée par l'opération. En outre, la part de marché de TNT n'a pas augmenté de manière significative ces dernières années du fait d'une quelconque stratégie agressive. De plus, TNT suit un modèle commercial très similaire à celui des autres intégrateurs en ce qui concerne sa prestation de services extra-EEE; ses services et ses prix sont dès lors comparables à ceux de ses concurrents. De même, TNT ne semble pas appliquer des prix significativement plus faibles que les autres intégrateurs et ne s'attache pas à être un prestataire à faible coût dans le cadre de son plan d'activités et de sa stratégie commerciale; TNT privilégie plutôt sa fiabilité, la qualité de son service au client et sa flexibilité.

d) L'entité issue de la concentration serait soumise à des contraintes concurrentielles également après l'opération.

(44) Premièrement, les quatre intégrateurs ont déjà une implantation mondiale, offrant des services de livraison de petits colis à plus de 220 pays dans le monde. Ils ont donc tous déjà accès à une clientèle ayant besoin de services extra-EEE. En outre, tous les intégrateurs ont la capacité d'organiser, soit directement, soit en sous-traitant avec des tiers, l'enlèvement de petits colis dans tous les pays de l'Union européenne, pour mettre en place le transfert aérien de petits colis vers la route de destination et, de là, la livraison au point de destination.

(45) Deuxièmement, à la lumière de ce qui précède, même si un intégrateur détient une part un peu plus faible sur un marché spécifique de livraisons extra-EEE, cela n'illustre pas une faible capacité intrinsèque à offrir le service à partir de ce marché. En effet, dans tous les cas où la part d'un intégrateur donné est limitée pour un marché de produits/une destination spécifique, mais bien plus élevée pour d'autres marchés de produits/destinations pour ce qui est des livraisons provenant du même pays d'origine de l'EEE, cet intégrateur est dès lors en mesure de fournir des services extra-EEE à partir de ce pays d'origine. De même, dans tous les cas où un intégrateur détient une part limitée sur un marché extra-EEE spécifique mais a des parts beaucoup plus élevées pour les livraisons vers cette destination à partir d'autres pays d'origine de l'EEE, ce même intégrateur est ainsi capable de fournir des services de livraison extra-EEE vers cette destination.

(46) Troisièmement, il n'y a pas de restriction de capacité pour les services extra-EEE. Tous les intégrateurs sont habitués à faire face aux fluctuations de la demande et tendent à opérer avec une marge leur permettant de traiter des volumes supplémentaires. Afin d'accueillir de nouveaux clients importants, ils peuvent aussi facilement accroître leur capacité de transport aérien ou leur réseau routier si cela se révèle nécessaire et ils l'ont fait dans le passé.

(47) Quatrièmement, les clients peuvent facilement changer de prestataire de services de livraison de petits colis extra-EEE. La plupart d'entre eux ont déjà recours à plusieurs intégrateurs ou autres fournisseurs et leurs contrats ne contiennent pas de clauses d'exclusivité. La capacité des clients à accroître les volumes qu'ils expédient avec UPS et DHL soumettrait l'entité issue de la concentration à des contraintes également après l'opération.

(48) Enfin, les non-intégrateurs exercent également une certaine pression concurrentielle, en particulier à l'égard des services différés extra-EEE.

e) Une nette majorité de clients et de concurrents n'a pas exprimé de préoccupations.

(49) La grande majorité des répondants à l'enquête de marché de la Commission a estimé que l'opération regroupera les forces complémentaires de FedEx sur les marchés des services de livraison extra-EEE avec celles de TNT sur les marchés des services de livraison intra-EEE. Plus spécifiquement sur les marchés extra-EEE, une majorité relative des répondants a considéré que l'incidence de l'opération serait positive, suivie par ceux qui ont considéré qu'elle serait neutre.

f) L'opération produirait des gains d'efficacité.

(50) L'opération produirait également des gains d'efficacité importants sur les marchés des services de livraison extra-EEE. Ces gains seraient principalement générés par les économies de coûts de l'entité issue de la concentration, résultant de l'intégration de tous ses volumes sur le réseau à plus faible coût de FedEx ou de TNT. Par conséquent, tous les volumes seraient transportés à travers le réseau intra-EEE moins coûteux de TNT au point d'origine et livrés à travers le réseau à plus bas coût soit de FedEx, soit de TNT, au point de destination. De nouvelles synergies devraient être réalisées, avec le transfert à terme des vols intercontinentaux vers FedEx. À l'instar de son approche pour les livraisons intra-EEE, la Commission a apprécié le caractère vérifiable de ces gains d'efficacité, leur caractère propre à la concentration et leur capacité à être utilisés au profit des consommateurs et a conclu que l'opération produirait des gains d'efficacité importants dans le cadre de la vérification en trois temps exposée dans les lignes directrices sur les concentrations horizontales.

3. *Services de livraison de petits colis extra-EEE: analyse par pays*

(51) Conformément aux résultats de la reconstitution du marché par la Commission, l'entité issue de la concentration aurait une part de marché cumulée de plus de 40 % et l'opération entraînerait une augmentation de plus de 5 % sur 13 routes potentielles pour les livraisons extra-EEE. Ces marchés correspondent à des livraisons extra-EEE à partir de sept pays différents de l'EEE, à savoir la Belgique, la Bulgarie, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, Malte et la Slovaquie. Pour la Belgique, la Bulgarie, l'Estonie et Malte, ces marchés concerneraient des livraisons extra-EEE vers l'Amérique du Nord. Pour la Lettonie, il s'agirait des marchés des livraisons vers l'Amérique du Nord, l'Amérique centrale et du Sud, le Moyen-Orient et l'Asie/Pacifique. Dans le cas de la Lituanie et de la Slovaquie, il s'agirait des marchés des livraisons vers le Moyen-Orient. Enfin, pour l'Estonie, la Hongrie et la Lettonie, il s'agirait également de livraisons extra-EEE vers le monde entier. En outre, la Commission a analysé plus en détail les marchés sur lesquels l'entité issue de la concentration aurait une part de marché modérée de moins de 40 % et sur lesquels le troisième concurrent aurait, après l'opération, une part de marché inférieure à 20 %. Enfin, elle a également analysé plus en détail les marchés où la part du troisième concurrent serait inférieure à l'augmentation en parts de marché que générerait l'opération. Dans l'ensemble, sur la base de ces critères, 52 marchés ont été analysés plus en détail et individuellement pour les pays suivants:

(52) *Autriche:* la Commission a analysé plus en détail le marché des livraisons extra-EEE de l'Autriche vers le Moyen-Orient, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] %, derrière le leader incontesté du marché DHL [50-60] %. Le troisième concurrent (UPS) aurait, après l'opération, une part de marché de [10-20] %.

(53) *Belgique:* la Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la Belgique vers l'Amérique du Nord, où l'entité issue de la concentration deviendrait le leader du marché avec une part de marché de [40-50] % et une augmentation de [5-10] %, suivie par UPS avec [30-40] % et DHL avec [10-20] %. Elle a également analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la Belgique vers le monde entier, l'Amérique centrale et du Sud, l'Asie/Pacifique et le Moyen-Orient, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] % et le troisième concurrent (UPS) aurait, après l'opération, une part de marché de [10-20] %. Sur ces quatre marchés, DHL resterait le leader avec une part de marché de [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % et [50-60] % respectivement.

(54) *Bulgarie:* la Commission a analysé plus en détail le marché des livraisons extra-EEE de la Bulgarie vers l'Amérique du Nord, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [40-50] %, avec une augmentation de [5-10] %. DHL aurait également une part de [40-50] % tandis qu'UPS serait en troisième position avec une part de marché de [10-20] %. La Commission a également analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la Bulgarie vers le monde entier, l'Amérique centrale et le Moyen-Orient, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [50-60] % sur les trois marchés. Le troisième concurrent (UPS) aurait, après l'opération, une part de marché de [10-20] %, de [5-10] % et [10-20] % respectivement. Enfin, la Commission a analysé plus en détail le marché des livraisons extra-EEE de la Bulgarie vers l'Asie/Pacifique, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [20-30] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [60-70] %. La part du troisième concurrent (UPS) serait de [5-10] %.

(55) *Croatie:* la Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la Croatie vers l'Asie/Pacifique, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [20-30] %, avec une augmentation de [5-10] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [60-70] %. UPS aurait, après l'opération, une part de marché de [5-10] %.

(56) *Chypre:* la Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de Chypre vers l'Amérique centrale et du Sud, l'Asie/Pacifique, le Moyen-Orient et l'Afrique, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] %, avec une augmentation de [5-10] %. Sur ces quatre marchés, DHL resterait le leader avec des parts de marché de [60-70] %, [60-70] %, [50-60] % et [50-60] % respectivement. Le troisième concurrent (UPS) aurait, après l'opération, une part de marché de [0-5] % sur les marchés vers l'Amérique centrale et du Sud ainsi que vers l'Afrique et de [5-10] % sur les marchés vers l'Asie/Pacifique et le Moyen-Orient. La Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de Chypre vers le monde entier, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [20-30] %, avec une augmentation de [5-10] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [60-70] %. UPS aurait une part de marché de [5-10] %.

(57) *République tchèque:* la Commission a également analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la République tchèque vers le monde entier et le Moyen-Orient, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [50-60] % sur les deux marchés. Le troisième concurrent (UPS) aurait, après l'opération, une part de marché de [10-20] %. La Commission a également analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la République tchèque vers l'Amérique centrale et du Sud et l'Asie/Pacifique, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [20-30] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [60-70] % sur les deux marchés. UPS aurait une part de marché de [5-10] %.

(58) *Estonie:* la Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de l'Estonie vers le monde entier et l'Amérique du Nord, où l'entité issue de la concentration aurait respectivement une part de marché de [40-50] % et de [50-60] %, avec une augmentation de [10-20] % et de [5-10] % respectivement. La part de DHL

pour le marché de l'Estonie vers le monde entier serait également de [40-50] % et elle serait de [20-30] % pour l'Amérique du Nord. UPS serait en troisième position avec une part de marché de [10-20] % sur ces deux marchés. La Commission a également analysé plus en détail le marché des livraisons extra-EEE de l'Estonie vers l'Asie/Pacifique, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [50-60] %. Le troisième concurrent (UPS) aurait une part de marché de [5-10] %.

(59) *France:* la Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la France vers l'Amérique centrale et du Sud, l'Asie/Pacifique et le Moyen-Orient, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec respectivement [50-60] %, [40-50] % et [50-60] %. Le troisième concurrent (UPS) aurait, après l'opération, une part de marché de [10-20] % sur tous ces marchés.

(60) *Hongrie:* la Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la Hongrie vers le monde entier, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [40-50] %, avec une augmentation de [5-10] %. La part de DHL serait également de [40-50] % et UPS aurait une part de marché de [10-20] %. La Commission a aussi analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la Hongrie vers l'Amérique centrale et du Sud, l'Asie/Pacifique, le Moyen-Orient et l'Afrique, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec respectivement [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % et [50-60] %. Le troisième concurrent (UPS) aurait, après l'opération, une part de marché de [10-20] % sur tous ces marchés.

(61) *Irlande:* la Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de l'Irlande vers le monde entier et l'Asie/Pacifique, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] %, avec une petite augmentation de [5-10] % sur les deux marchés, et serait derrière le leader incontesté du marché DHL avec respectivement [40-50] % et [50-60] %. Le troisième concurrent (UPS) aurait, après l'opération, une part de marché de [10-20] %.

(62) *Lettonie:* la Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la Lettonie vers le monde entier, l'Amérique du Nord, l'Amérique centrale et du Sud, l'Asie/Pacifique et le Moyen-Orient, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de respectivement [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % [40-50] % et [50-60] %. Sur ces marchés, DHL aurait respectivement une part de marché de [40-50] %, [20-30] %, [30-40] %, [30-40] %, [30-40] %, et UPS serait en troisième position avec, respectivement, [10-20] %, [10-20] %, [20-30] %, [20-30] %, [10-20] %.

(63) *Lituanie:* la Commission a analysé plus en détail le marché des livraisons extra-EEE de la Lituanie vers le Moyen-Orient, où l'entité issue de la concentration aurait, après l'opération, une part de marché de [40-50] %, avec une augmentation de [5-10] %. DHL aurait également une part de [40-50] % et UPS serait en troisième position avec une part de marché de [10-20] %.

(64) *Luxembourg:* la Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE du Luxembourg vers le monde entier, vers l'Amérique centrale et du Sud et le Moyen-Orient, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [20-30] %, avec une petite augmentation de [5-10] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [60-70] % sur les trois marchés. La part du troisième concurrent (UPS) serait de [5-10] % dans ces trois marchés. La Commission a également analysé plus en détail le marché des livraisons extra-EEE du Luxembourg vers l'Amérique du Nord, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [50-60] %. Le troisième concurrent (UPS) aurait, après l'opération, une part de marché de [10-20] %.

(65) *Malte:* la Commission a analysé plus en détail le marché des livraisons extra-EEE de Malte vers l'Amérique du Nord, où l'entité issue de la concentration deviendrait le leader du marché avec une part de marché de [40-50] % et une augmentation de [10-20] %, suivie par DHL avec [30-40] % et UPS avec [20-30] %.

(66) *Pologne:* la Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la Pologne vers l'Amérique centrale et du Sud et le Moyen-Orient, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec une part de marché de [40-50] % sur les deux marchés. Le troisième concurrent (UPS) aurait, après l'opération, une part de marché de [10-20] %.

(67) *Slovaquie:* la Commission a analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la Slovaquie vers le Moyen-Orient, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [40-50] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [50-60] %. UPS aurait une part de [0-5] % sur ce marché. La Commission a également analysé plus en détail les marchés des livraisons extra-EEE de la Slovaquie vers le monde entier, l'Amérique centrale et du Sud et l'Afrique, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [30-40] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [50-60] % sur les trois marchés. Le troisième concurrent (UPS) aurait, après l'opération, une part de marché de [10-20] %, [5-10] % et [0-5] % respectivement. La Commission a également analysé plus en détail le marché des livraisons extra-EEE de la Slovaquie vers l'Asie/Pacifique, où l'entité issue de la concentration aurait une part de marché de [20-30] %, derrière le leader incontesté du marché DHL avec [60-70] %. UPS aurait une part de marché de [5-10] %.

(68) Sur la base de l'analyse par la Commission des données fournies par les parties, de leurs documents internes et des résultats de l'enquête sur le marché, la Commission est arrivée aux conclusions suivantes sur les marchés susmentionnés des livraisons extra-EEE vers le monde entier et les principales routes commerciales: l'entité issue de la concentration n'aura, sur la plupart des marchés, que des parts de marché modérées. FedEx et TNT ne sont pas des concurrents proches; TNT ne constitue pas une force concurrentielle importante sur ces marchés; DHL et UPS auront les capacités requises pour exercer une pression effective sur l'entité issue de la concentration après l'opération également; une grande partie de la part de marché de FedEx sur ces corridors provient en réalité de quelques grands clients des parties qui peuvent aisément changer de prestataire, avec pour conséquence que les parts de marché de l'entité issue de la concentration demeurent fortement exposées à la concurrence; et l'enquête sur le marché a donné des avis essentiellement positifs ou neutres sur l'incidence de l'opération. En outre, des gains d'efficacité ont été décelés sur ces marchés.

(69) En conséquence, à la lumière de cette appréciation, la Commission a conclu que l'opération n'entraverait pas de manière significative une concurrence effective sur l'un des marchés nationaux susmentionnés de services de livraison de petits colis extra-EEE vers le monde entier ou les grandes routes commerciales mondiales.

4. *Impact de l'opération sur les PME*

(70) Certains participants à l'enquête sur le marché ont suggéré que l'opération était susceptible d'avoir une plus grande incidence sur les PME, notamment sous la forme d'une augmentation des prix. Les prix actuellement proposés par TNT seraient moins élevés que ceux de tous les autres intégrateurs et TNT serait dès lors le prestataire privilégié des PME qui se lancent dans des activités de commerce en ligne. Selon ces acteurs du marché, les PME ont généralement tendance à s'adresser à un fournisseur unique, elles se reposent sur les intégrateurs parce qu'elles ont besoin de différents types de services et qu'elles n'ont pas de pouvoir de négociation, de sorte qu'elles «paient le prix fort» puisqu'elles paient les prix annoncés. À la suite de l'opération, deux concurrents proches procéderaient à une concentration et il est peu probable que l'entité issue de la concentration soit encore incitée à devenir l'«intégrateur dissident» à l'égard des PME.

(71) La Commission a estimé que tel n'était pas le cas pour plusieurs raisons. Premièrement, elle a examiné la question des PME en détail pendant l'enquête approfondie. Les réponses à un questionnaire adressé aux PME a montré que, à l'instar de tous les clients, la majorité des PME avait une vision positive ou neutre de l'opération dans l'ensemble, ainsi que de son incidence sur l'offre et la qualité des services. En outre, l'enquête sur le marché n'a pas confirmé la préoccupation selon laquelle les PME s'adresseraient à une source unique ou paieraient les prix annoncés. Les PME ayant répondu à l'enquête sur le marché, y compris celles qui sont actives dans le commerce électronique, ont indiqué qu'elles s'adressent généralement à plusieurs fournisseurs pour leurs livraisons express intra-EEE et extra-EEE. La grande majorité des PME ayant répondu ont également indiqué qu'elles négocient des rabais sur les volumes; seuls quelques répondants ne négocient aucune remise.

(72) Deuxièmement, la Commission a considéré que TNT ne pouvait être présentée comme un «dissident» ni comme un leader du marché dans le secteur des PME pour plusieurs raisons. Les clients de TNT, comme ceux d'autres opérateurs, négocieront à l'avance des tarifs réduits fixes avec TNT, afin de pouvoir prendre en compte les coûts de transport. Par conséquent, TNT ne sera pas en mesure d'appliquer des prix fluctuants à ses clients en fonction de la capacité utilisée escomptée de l'avion concerné un jour donné. Par ailleurs, l'élasticité à court terme des prix des services de livraison express est très faible. Par conséquent, si TNT prévoit que son vol sur une route particulière sera en grande partie vide, l'octroi de rabais à des clients existants ou potentiels ne pourrait soudainement engendrer une demande plus élevée d'expéditions pour le jour concerné sur la route concernée. Cela est également confirmé par l'enquête sur le marché, au cours de laquelle la majorité des PME ont indiqué qu'elles concluent des contrats-cadres pour une plus longue période au lieu de réaliser des achats ponctuels au gré de leurs besoins.

(73) Troisièmement, le fait que TNT ait mené des campagnes occasionnelles ciblant également les PME ne reflète pas une position structurellement différente sur le marché mais peut être considéré comme participant d'un comportement concurrentiel normal pour attirer les clients. On ne peut dire que TNT applique des prix excessivement bas, sur une base structurelle et dans le cadre d'un modèle commercial distinct pour les PME, et ce n'est pas TNT qui fixe les prix sur le marché. En outre, TNT n'a pas étendu de manière agressive sa position sur le marché dans le segment des PME.

(74) Quatrièmement, la Commission a également considéré, comme indiqué précédemment, que les parties n'étaient pas des concurrents particulièrement proches. Elles ne semblent pas non plus fournir un produit différencié destiné spécifiquement à un groupe particulier de PME ou se concentrer sur les clients auxquels les autres intégrateurs ne pourraient pas fournir leurs services ou ne fournissent pas leurs services. Tant DHL qu'UPS proposent déjà des offres de services personnalisés aux PME sur leurs sites web. La grande majorité des concurrents ayant répondu ont confirmé que les exigences des PME en ce qui concerne les livraisons de petits colis ne sont pas différentes de celles des autres entreprises et que les services aux PME ne nécessiteraient pas d'actifs ou de ressources supplémentaires.

(75) En conséquence, à la lumière de toutes les considérations qui précèdent, la Commission a conclu que l'opération n'entraverait pas non plus l'exercice d'une concurrence effective pour ce qui est des services aux PME.

V. **CONCLUSIONS**

(76) Pour les raisons exposées ci-dessus, il est conclu dans la décision que l'opération n'entravera pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci.

(77) En conséquence, la Commission déclare la concentration compatible avec le marché intérieur et le fonctionnement de l'accord EEE, conformément à l'article 2, paragraphe 2, et à l'article 8, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations, ainsi qu'à l'article 57 de l'accord EEE.