DÉCISION DE LA COMMISSION

du 21 décembre 1992

relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE

(IV/33.031 — Fiat/Hitachi)

(Les textes en langues anglaise et italienne sont les seuls faisant foi.)

(93/48/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 85 et 86 du traité [1], modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de l'Espagne et du Portugal, et notamment ses articles 6 et 8,

vu la notification et la demande d'attestation négative présentées le 23 décembre 1988 par Fiat Geotech Tecnologie per la terra SpA et Hitachi Construction Machinery Ltd concernant la création d'une entreprise commune, ainsi que les modifications qui ont été notifiées le 12 juin 1992,

vu le résumé de la notification publié [2] conformément à l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17,

après consultation du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes,

considérant ce qui suit:

I. FAITS

(1) Le 23 décembre 1988, la Commission a été saisie d'une demande d'attestation négative ou, à défaut, d'exemption, en vertu de l'article 85 paragraphe 3, concernant une entreprise commune de production, de distribution et de vente d'excavateurs hydrauliques et de matériel s'y rapportant.

Parties

(2) Les parties notifiantes sont Fiat Geotech Tecnologie per la terra SpA (Fiat) et Hitachi Construction Machinery Ltd (Hitachi). Fiat est une filiale de Fiat SpA, Turin. Hitachi est une filiale de Hitachi Limited, Japon.

Produit et marché

(3) Le principal produit concerné consiste en des excavateurs hydrauliques de 10,5 à 45 tonnes. Il s'agit d'excavateurs de moyenne à grande taille, que l'on utilise surtout pour la construction de routes, pour l'exécution de marchés de travaux publics importants ainsi que dans les mines et les carrières.

(4) Ces excavateurs font partie de la gamme des produits vendus sur le marché du matériel de terrassement, qui couvre six autres types de machines (chargeuses, chargeuses sur chenilles, chargeuses pelleteuses, bulldozers, niveleuses et décapeuses). Ces produits sont vendus dans le monde entier et, bien qu'il existe des marchés locaux, les clients les plus importants, qui ne représentent cependant que 10 % du marché, sont des sociétés opérant sur le plan international, qui peuvent acheter les produits n'importe où dans le monde pour les utiliser n'importe où dans le monde.

(5) Après la récession mondiale du début des années 1980, qui a provoqué une chute de la demande d'environ 35 %, le marché du matériel de terrassement semble avoir enregistré une légère croissance ou, au moins, s'être stabilisé. L'évolution du marché a toutefois influencé la structure de l'offre. Certaines entreprises ont quitté le secteur, d'autres ont créé des entreprises communes ou procédé à des concentrations pour faire face aux nouvelles conditions du marché. Certaines usines appartenant à des entreprises qui sont restées en activité après la création d'entreprises communes ont été fermées et certains producteurs ont acquis des usines à l'étranger afin de s'assurer une présence directe sur les marchés d'importance stratégique. Les huit premiers producteurs de la Communauté détiennent 72 % du marché. La part du premier d'entre eux est d'environ 18 %. Fiat occupe la cinquième place, tandis qu'Hitachi ne fabrique pas la gamme complète des produits.

(6) Une analyse de la structure du marché du matériel de terrassement permet de distinguer plusieurs sous-secteurs qui ont, dans une certaine mesure, évolué différemment au cours des dernières années. Le sous-secteur des excavateurs hydrauliques en particulier a enregistré une certaine croissance par rapport à l'ensemble du secteur. Bien que le nombre d'excavateurs vendus ait diminué, les ventes de ces machines ont connu une évolution relativement favorable en comparaison des ventes d'autres types de matériel de terrassement.

[1] JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.

[2] JO n° C 206 du 7. 8. 1991, p. 3.

(7) Au niveau mondial, le marché communautaire des *excavateurs* occupe le deuxième rang (avec environ 20 % des ventes mondiales), derrière le marché japonais. Environ 15 % des excavateurs vendus sur le marché communautaire sont fabriqués en dehors de ce marché.

(8) Les fabricants d'excavateurs hydrauliques sont nombreux. Les huit fabricants les plus importants de la Communauté détiennent ensemble 75 % du marché. Le premier producteur détient près de 15 % du marché. Fiat, qui occupe la sixième place sur le marché, a une pénétration très inégale, avec une part importante surtout en Italie, puis en Espagne et en France, et une faible part ailleurs. Hitachi vient au huitième rang et sa présence n'est significative qu'au Royaume-Uni, en Irlande et aux Pays-Bas. Fiat et Hitachi occupent ensemble la quatrième place avec environ 12 % du marché et espèrent porter leur part du marché à environ [. . .] % (1) grâce à la création de l'entreprise commune. Il existe beaucoup de petits producteurs, dont la plupart opèrent à l'échelle locale. Ils détiennent ensemble environ 15 % du marché. Actuellement, les producteurs européens fabriquent de faibles quantités à partir de composants acquis auprès d'autres fournisseurs. Même les premiers producteurs européens font essentiellement appel à des fournisseurs extérieurs de composants. Ce choix est justifié par le faible volume de leur production, ainsi que par les caractéristiques du produit et les processus de production. En conséquence, la concurrence entre les producteurs européens s'exerce moins sur le plan de l'innovation et des prix que sur celui de la diversification de la production entre fabricants, qui tentent de satisfaire les besoins précis du marché de leurs principaux pays ou zones d'activité.

(9) L'entreprise commune produit également des cylindres hydrauliques, qui entrent dans la fabrication des excavateurs hydrauliques, mais aussi d'autres types de matériel de terrassement et qui sont destinés soit à être incorporés dans les produits principaux fabriqués par l'entreprise commune soit à être vendus. De plus, les accords prévoient l'achat de pièces en vue de leur montage ainsi que la vente de pièces détachées pour le produit principal et peuvent couvrir la fabrication ou la distribution d'autres machines de terrassement ou de construction. Beaucoup de pièces ou de composants utilisés dans les excavateurs, les moteurs par exemple, sont également utilisés dans une vaste gamme d'autres produits.

(1) Dans le texte de la présente décision destiné à la publication, certaines informations ont été omises, conformément aux dispositions de l'article 21 du règlement n° 17 concernant la non-divulgation des secrets d'affaires.

Accords

(10) Les accords notifiés prévoient la création d'une entreprise commune appelée «Fiat-Hitachi Excavators SpA» (Fiat-Hitachi), dont le siège est situé en Italie. Cette entreprise est entrée sur le marché en reprenant la gamme existante d'excavateurs et de cylindres de Fiat, mais elle a mis au point une nouvelle gamme Fiat-Hitachi en utilisant la technologie Hitachi. Elle a également organisé l'intégration des structures et des réseaux de commercialisation de Fiat et d'Hitachi dans les pays qui lui ont été attribués en exclusivité.

(11) L'entreprise commune dispose d'un marché exclusif qui couvre l'Europe occidentale (y compris l'ensemble de la Communauté), le Bassin méditerranéen et l'Afrique. Elle a un accès non exclusif aux États-Unis d'Amérique (où Hitachi a créé une entreprise commune avec Deere) ainsi qu'aux pays de l'ancien Comecon. Elle n'a pas accès au reste du monde, qui est le territoire exclusif d'Hitachi (si l'on exclut le droit de Fiat de poursuivre la production et la vente, par l'intermédiaire de Fiatallis Latino-Americana, de ses excavateurs non conçus par Hitachi).

(12) L'entreprise commune utilisera sous licence la technologie de Fiat et d'Hitachi. La licence Fiat fait de Fiat-Hitachi les copropriétaires de la technologie avec Fiat. La licence Hitachi est exclusive sur le marché exclusif de l'entreprise commune et non exclusive ailleurs. Ces licences sont perpétuelles et irrévocables.

(13) À l'issue des discussions avec les services de la Commission, les parties se sont engagées à modifier les accords, de sorte que, en ce qui concerne le marché communautaire, Fiat-Hitachi et Hitachi soient autorisées à procéder à des ventes passives, chacune sur le territoire exclusif de l'autre. Cet engagement a été inclus dans les accords. En d'autres termes, sur le marché communautaire, Hitachi ne cherchera pas à vendre ses produits à des entreprises de construction ou à d'autres entreprises ayant leur siège dans la Communauté, mais elle acceptera les commandes émanant de ces entreprises.

(14) Les accords prévoient que l'entreprise commune achètera tous ses moteurs à Iveco (qui fait partie du groupe Fiat) et toute l'hydraulique qu'elle ne fabrique pas elle-même à Hitachi.

(15) Au cas où elles décideraient de fabriquer et/ou de vendre sur le marché exclusivement réservé à l'entreprise commune tout type d'équipement de terrassement non encore fabriqué ou commercialisé, les deux sociétés mères s'engagent à s'accorder mutuellement le droit de refuser de prendre en commun l'initiative de fabriquer ces produits par l'intermédiaire de Fiat-Hitachi ou par une autre forme de coopération.

(16) Les accords prévoient une participation minoritaire de Sumitomo Corporation à l'entreprise commune. Ils prévoient également des dispositions pour l'achat par l'entreprise commune d'installations, de matériaux et de composants par l'intermédiaire de Sumitomo Corporation, mais en laissant le choix à l'entreprise commune qui n'est pas tenue de s'approvisionner exclusivement de cette manière.

(17) L'entreprise commune a une durée de vie prévue jusqu'en 2001, qui peut être prorogée. Les diverses exclusivités restent en vigueur jusqu'à la fin de l'année 2001.

Point de vue des parties

(18) Les parties demandent une attestation négative en faisant valoir que Fiat et Hitachi ne sont plus concurrentes du fait que Fiat se retire du marché.

(19) À défaut, les parties demandent à bénéficier d'une exemption en vertu de l'article 85 paragraphe 3.

Elles soutiennent que:

— les accords donneront naissance à des produits de haute technologie,

— la distribution et le service après-vente seront améliorés,

— la part de marché de l'entreprise commune pour 1988 est estimée à seulement [...] % environ pour l'ensemble de la Communauté,

— les accords se traduiront donc par des avantages pour le consommateur au niveau des prix, de la qualité et de la fiabilité,

— toutes les dispositions potentiellement restrictives des accords sont indispensables à la réalisation des objectifs; en particulier, l'entreprise commune sera libre d'utiliser toute la technologie disponible à l'expiration de la période de validité des licences en question.

II. APPRÉCIATION JURIDIQUE

Article 85 paragraphe 1

(20) La création de l'entreprise commune Fiat-Hitachi ne constitue pas une concentration au sens de l'article 3 paragraphe 2 second alinéa du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises [1]. Une véritable concurrence opposait Fiat et Hitachi en Europe et dans le monde avant que ces deux entreprises ne concluent un accord en vue de la création d'une entreprise commune. Depuis lors, elles restent à tout le moins des concurrents potentiels. Hitachi est présente sur les mêmes marchés que Fiat-Hitachi au Japon, en Extrême-Orient et, de manière indirecte, aux États-Unis d'Amérique par l'entreprise commune qu'elle a créée avec Deere. Par l'intermédiaire de Fiatallis Latino-Americana, Fiat continue de développer, de fabriquer et de vendre une gamme de produits utilisant sa propre technologie et reste présente dans les autres sous-secteurs du marché du matériel de terrassement. Les deux sociétés mères ont conservé les technologies qu'elles utilisent pour la fabrication d'excavateurs hydrauliques et de composants. Elles se sont contenté d'accorder une licence à leur entreprise commune et, si cette dernière était liquidée, les accords régissant ce transfert prendraient fin. De plus, en tant que fournisseurs exclusifs de moteurs et d'équipements hydrauliques, elles sont associées activement aux activités de Fiat-Hitachi en matière de production et de commercialisation. Dans ces conditions, l'entreprise commune doit être considérée comme une opération de coopération par nature. Sa création aurait abouti à la coordination du comportement concurrentiel des sociétés mères dans leurs rapports mutuels, d'une part, et dans leurs rapports avec leur entreprise commune, d'autre part, même si les parties n'avaient introduit aucune clause restrictive dans leurs accords contractuels.

(21) Les parties en cause ont mis en commun leurs activités dans les domaines de la fabrication et de la distribution d'excavateurs hydrauliques. En s'engageant à ne pas entrer en concurrence avec leur entreprise commune, elles ont exclu toute concurrence non seulement entre elles, mais aussi vis-à-vis de l'entreprise commune sur le territoire attribué à cette dernière par contrat.

(22) L'accord réserve à Fiat-Hitachi un territoire exclusif qui couvre l'ensemble de la Communauté, tout en l'excluant du marché national d'Hitachi, à savoir le Japon, et de l'Extrême-Orient. En somme, il interdit à Hitachi de procéder à des importations actives dans la Communauté.

(23) La création de l'entreprise commune doit permettre à Fiat et à Hitachi de se constituer un marché captif dans le domaine des composants pour 16 % des excavateurs vendus dans la Communauté.

(24) Les dispositions des accords auront pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence dans une mesure considérable au sens de l'article 85 paragraphe 1.

Article 85 paragraphe 3

(25) L'entreprise commune mettra au point des excavateurs de meilleure qualité que ceux que Fiat et Hitachi produisaient séparément, car chaque partie mettra à disposition ses composants techniquement de meilleure qualité. De plus, la fusion des réseaux de distribution, distincts et largement complémentaires, de Fiat et d'Hitachi devrait améliorer la distribution du produit obtenu.

[1] JO n° L 395 du 30. 12. 1989, p. 1.
JO n° L 257 du 21. 9. 1990, p. 13 (rectificatif).

(26) Selon les estimations, l'entreprise commune devrait détenir 16 % du marché communautaire des excavateurs. Ceci ne lui conférera pas une position dominante sur le marché. Son efficacité devrait, en outre, être supérieure à celle de Fiat ou d'Hitachi prises séparément et, par conséquent, la création de l'entreprise commune entraînera une structure de marché plus équilibrée et l'entreprise commune opérera dans la Communauté. En conséquence, les acheteurs de tracteurs devraient également bénéficier de l'amélioration de la qualité et de la distribution des produits.

(27) Bien que les dispositions exclusives d'achat décrites au considérant 14 privent les tiers producteurs de moteurs et de systèmes hydrauliques de la possibilité de vendre leurs produits à l'entreprise commune, cette restriction est une conséquence de la création de cette dernière et semble raisonnablement nécessaire pour garantir son fonctionnement. De plus, elle n'aura pas pour effet d'éliminer la concurrence sur une partie substantielle du marché des produits en cause. En effet, même si des producteurs concurrents offraient des conditions telles que, en l'absence de ladite restriction, l'entreprise commune pourrait être amenée à acheter leurs produits plutôt que ceux de ses sociétés mères, ces producteurs auraient encore accès à un vaste marché comprenant non seulement d'autres fabricants d'excavateurs hydrauliques, mais aussi des fabricants de la large gamme des produits auxquels ces moteurs et systèmes hydrauliques sont incorporés.

(28) Compte tenu de l'engagement cité au considérant 13, les dispositions concernant la distribution, telles qu'elles sont décrites ci-dessus, semblent ne pas aller au-delà de ce qui est nécessaire pour permettre le fonctionnement de l'entreprise commune.

(29) Les accords notifiés remplissent donc les conditions requises pour bénéficier de l'exemption prévue à l'article 85 paragraphe 3.

(30) Les accords resteront en vigueur sous leur forme actuelle jusqu'à la fin de l'année 2001. Ils ont été notifiés à la Commission le 23 décembre 1988. Il apparaît donc approprié d'accorder cette exemption, conformément à l'article 6 paragraphe 1 et à l'article 8 paragraphe 1 du règlement n° 17, pour une durée de treize ans à compter de cette date,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Conformément à l'article 85 paragraphe 3 du traité CEE, les dispositions de l'article 85 paragraphe 1 sont déclarées inapplicables, pour la période du 23 décembre 1988 au 31 décembre 2001, à l'accord d'entreprise commune portant création de Fiat-Hitachi Excavators SpA ainsi qu'aux accords qui s'y rapportent, notifiés à la Commission le 23 décembre 1988.

Article 2

Fiat Geotech Tecnologia per la terra SpA
Viale delle Nazioni, 55
I-41100 Modena

et

Hitachi Construction Machinery Ltd
62 Ohtemachi 2 Chome
Chiyoda-Ku
Tokyo — Japon

sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 21 décembre 1992.

Par la Commission
Leon BRITTAN
Vice-président