DÉCISION DE LA COMMISSION

du 24 avril 1996

déclarant une concentration incompatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord sur l'Espace économique européen

(Affaire n° IV/M.619 — Gencor/Lonrho)

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

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

(97/26/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 prise par la Commission, le 20 décembre 1995, d'engager la procédure dans la présente affaire,

après avoir donné aux entreprises concernées l'occasion de faire connaître leurs points de vue sur les griefs formulés par la Commission,

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

considérant ce qui suit:

(1) La présente procédure concerne l'entreprise sud-africaine Gencor Limited (dénommée ci-après «Gencor») et l'entreprise britannique Lonrho plc (dénommée ci-après «Lonrho»), lesquelles ont notifié conjointement à la Commission leur projet de prendre le contrôle en commun de l'entreprise Impala Platinum Holdings Limited (dénommée ci-après «Implats»). Implats regroupe actuellement toutes les activités d'extraction et d'affinage de Gencor dans le secteur des platinoïdes. Lonrho opère dans le secteur du platine par l'intermédiaire d'Eastern Platinum Limited (dénommée ci-après «Eastplats») et de Western Platinum Limited (dénommée ci-après «Westplats»), ces deux entreprises constituant la Lonrho Platinum Division (dénommée ci-après «LPD»). Gencor est contrôlée, au sens de l'article 3 paragraphe 3 du règlement (CEE) n° 4064/89 (dénommé ci-après le régelement sur les concentrations), en commun par South African National Life Insurance Company (dénommée ci-après «Sanlam») et par Rembrandt Group Limited (dénommé ci-après «Rembrandt»).

(2) Par décision du 8 décembre 1995, la Commission a ordonné de surseoir à la réalisation de l'opération de concentration en totalité, en vertu de l'article 7 paragraphe 2 et de l'article 18 paragraphe 2 du règlement sur les concentrations, jusqu'à ce qu'elle ait adopté une décision finale.

(3) Par décision du 20 décembre 1995, la Commission a conclu que l'opération envisagée soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun. Elle a donc engagé la procédure conformément aux dispositions de l'article 6 paragraphe 1 point c) du règlement sur les concentrations.

I. LES PARTIES

(4) Gencor est un groupe minier et métallurgique international, qui a son siège en Afrique du Sud. Lonrho est une entreprise britannique qui détient des participations dans les secteurs de l'extraction minière et de l'affinage, de l'hôtellerie, de l'agriculture et du négoce en général.

II. L'OPÉRATION

(5) L'opération en cause aboutira à la prise du contrôle en commun, par Lonrho et Gencor, de l'ensemble de l'entreprise Implats et de LPD.

(6) Cette opération s'effectuera en deux étapes: dans un premier temps, Lonrho et Gencor acquerront le contrôle en commun d'Implats, dont le capital est actuellement détenu à 46,5 % par Gencor, le reste étant en circulation dans le public, tandis que, dans un second temps, Implats prendra le contrôle

[1] JO n° L 395 du 30. 12. 1989, p. 1 (version rectifiée: JO n° L 257 du 21. 9. 1990, p. 13).
[2] JO n° C 13 du 14. 1. 1997.

exclusif des deux entreprises Eastplats et Westplats, qui sont actuellement chargées de toutes les activités de Lonrho dans le secteur du platine et dont le capital est détenu à 73 % par Lonrho et à 27 % par Implats.

(7) En contrepartie de la cession de sa participation au capital d'Eastplats et de Westplats à Implats, Lonrho augmentera sa participation, dans le cadre d'une émission de nouvelles actions, dans le capital d'Implats. Les actions seront cotées à la Johannesburg Stock Exchange et à l'International Stock Exchange de Londres. À l'issue de cette émission, Gencor et Lonrho détiendront chacune environ 32 % du capital d'Implats, les actions restantes étant en circulation dans le public.

III. LA CONCENTRATION

Contrôle en commun

(8) Les parties désigneront chacune quatre administrateurs au conseil d'administration d'Implats. Seront également membres du conseil d'administration deux administrateurs extérieurs et quatre administrateurs exerçant des fonctions de gestion dans l'entreprise, aucun d'eux ne devant être employé ou administrateur du groupe Lonrho ou Gencor. L'une des personnes désignées par Gencor sera nommée directeur général (*Executive Chairman*) et disposera d'une voix prépondérante, dont il ne pourra, cependant, faire usage pour les «questions relevant du conseil d'administration», lorsqu'un contrat de mise en commun des voix (*Voting Pool Agreement*) prévoit que les personnes désignées par les parties votent ensemble. Un mécanisme similaire permettra aux parties de voter ensemble sur les questions soumises aux assemblées générales d'Implats. Les questions qui sont du ressort du conseil d'administration sont les suivantes:

a) la conclusion, la modification ou la résiliation d'accords ou de contrats entre Implats et Gencor ou entre Implats et Lonrho;

b) la cession ou l'acquisition, dans le cadre d'une seule opération, d'actifs dont la valeur cumulée dépasse 50 millions de rands (environ 10 millions d'écus);

c) l'adoption du budget;

d) le paiement des dividendes et l'émission d'actions.

La structure des organes de direction d'Implats à l'issue de l'opération conférera donc aux parties le contrôle en commun de l'entreprise.

Entreprise «de plein exercice» fonctionnant de manière durable

(9) Implats poursuivra ses activités de production et d'affinage des platinoïdes. L'opération aura pour effet de regrouper les activités d'Implats et celles de LPD (Wesplats et Eastplats) et, partant, de créer une plus grande entreprise, réunissant toutes les participations des sociétés fondatrices dans le secteur des platinoïdes. Or, Implats et LPD sont déjà des entreprises de plein exercice et le regroupement des activités actuelles d'Implats et de celles de Westplats et d'Eastplats ne changera en rien cette situation. L'entreprise commune sera donc une entreprise de plein exercice.

Absence de coordination du comportement concurrentiel

(10) Implats, Eastplats et Westplats représentent l'ensemble des activités de Lonrho et Gencor dans les secteurs de l'extraction, de la production et de l'affinage des platinoïdes. En outre, dans le cadre de l'opération envisagée, les parties sont convenues qu'Implats sera la seule entreprise par l'intermédiaire de laquelle l'un ou l'autre des deux groupes prendra et/ou détiendra des participations dans les secteurs de l'extraction, de l'élaboration (y compris l'affinage) et du négoce des platinoïdes. L'opération envisagée n'entraînera, par conséquent, aucune possibilité de coordination entre Gencor, ou Lonrho, et Implats et aucun risque que les parties reviennent sur les marchés des platinoïdes.

(11) Selon les parties, Rembrandt détient une participation indirecte de 14 % dans le capital de Northam Platinum Limited (dénommée ci-après «Northam»), dont les autres principaux actionnaires sont Anglo American Corporation of South Africa Limited (dénommée ci-après «AAC»), avec 21 % et Liberty Life (l'un des actionnaires de Gencor), avec 7 %, le reste des actions de Northam étant réparti entre de nombreux porteurs. Les parties soutiennent aussi que Sanlam ne détient aucune participation substantielle dans d'autres mines de platinoïdes et que ni Sanlam ni Rembrandt n'ont de liens importants avec AAC. Quoi qu'il en soit, Lonrho ne détiendra à l'avenir, si ce n'est par l'intermédiaire d'Implats, aucune participation dans le secteur de l'extraction et de l'affinage des platinoïdes. L'opération notifiée ne créera donc aucune possibilité de coordination entre Lonrho et les sociétés actionnaires de Gencor.

Conclusion

(12) L'entreprise commune sera contrôlée en commun par Gencor et Lonrho et sera une entreprise de plein exercice. Il n'existe aucun risque de coordination entre les parties du fait de l'opération envisagée, dans la mesure où Rembrandt, l'un des actionnaires de Gencor, sera la seule entreprise, en dehors de l'entreprise commune, à détenir des participations dans les secteurs de l'extraction et de l'affinage des platinoïdes. L'entreprise commune qui sera issue de l'opération est donc de nature concentrative au sens du règlement sur les concentrations.

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

(13) La concentration est de dimension communautaire au sens de l'article 1er paragraphe 2 du règlement sur les concentrations. Les entreprises concernées réalisent un chiffre d'affaires total de plus de 10 milliards d'écus sur le plan mondial et, partant, supérieur au seuil de 5 milliards d'écus prévu par le règlement sur les concentrations. Les résultats du dernier exercice de Gencor et Lonrho montrent qu'elles réalisent l'une et l'autre un chiffre d'affaires supérieur à 250 millions d'écus dans la Communauté. En outre, Gencor et Lonrho ne réalisent pas plus des deux tiers de leurs chiffres d'affaires totaux dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre.

V. INCIDENCE SUR L'ESPACE ÉCONOMIQUE EUROPÉEN

(14) Les ventes totales des parties dans l'Espace économique que européen (EEE) sont les suivantes: 1 281 millions d'écus en 1994 pour Lonrho et 1 164 millions d'écus en 1995 pour Gencor. De plus, les ventes de LPD en platinoïdes se font par l'intermédiaire de Western Metal Sales, une filiale de Lonrho, dont le siège est situé à Bruxelles.

(15) Les opérations en matière de platine du groupe AAC, Amplats, le troisième principal fournisseur vend également une partie significative de son métal par l'intermédiaire de son agent exclusif, Johnson Matthey, installé au Royaume-Uni.

(16) Pendant la période allant de 1993 à 1995, la consommation de l'Europe de l'Ouest en platinoïdes a représenté près de 20 % de la demande mondiale. Cependant les statistiques doivent être abordées avec précaution car, comme il l'a été conclu ci-après, les marchés des platinoïdes sont de dimension mondiale. Ainsi les platinoïdes voyagent librement, largement et facilement: la vente dans une région correspond à une utilisation dans une autre. Certaines ventes des parties aux acheteurs installés dans l'EEE sont exportées dans des pays tiers, par exemple LPD vend à Mitsubishi au Royaume-Uni qui revend à des utilisateurs finaux installés au Japon. Inversement, le premier client d'Implats, qui est General Motors, se fournit en Amérique du Nord. General Motors revend ensuite à ses filiales dans l'ue.

(17) Il existe une importante présence de l'industrie avale de «transformation» (transformant les platinoïdes en semi-produits et produits finis) dans l'EEE qui comprend des multinationales installées au Royaume-Uni, en Allemagne et en France. En outre, l'une des trois bourses internationales de platinoïdes est basée à Londres avec agrément des livraisons, pour ce marché, effectuées à Zurich.

(18) Sur la base des éléments ci-dessus, il a été conclu que les effets sur le marché mondial se feraient complètement ressentir dans l'Union européenne et dans l'EEE.

VI. MARCHÉS EN CAUSE

A. *Marchés de produits en cause*

A.1. **Rappel: les platinoïdes**

(19) Les deux parties à l'opération exercent des activités dans les secteurs de l'extraction et de l'affinage de certains métaux, connus sous le nom générique de platinoïdes. Ces métaux sont affinés, au moyen d'une série de procédés complexes, de manière à obtenir des normes de pureté définies.

(20) Les platinoïdes se trouvent, à l'état naturel, dans le même gîte. Ils se trouvent également associés aux métaux ferreux (fer, nickel, cuivre, chrome et cobalt) à la suite de processus géologiques naturels. Les platinoïdes ne constituent pas pour autant un seul marché de produits en cause, mais six marchés distincts, à savoir ceux du platine, du palladium, du rhodium, de l'iridium, du ruthénium et de l'osmium. Dans leur notification, les parties ont indiqué que les platinoïdes «peuvent être associés pour être utilisés dans les pots catalytiques mais que, autrement, ils ont un grand nombre d'applications diverses et ne sont pas substituables les uns aux autres, en raison de leurs propriétés différentes.» En outre, les possibilités d'utiliser des produits de remplacement des platinoïdes sont, en réalité, limitées. Un métallurgiste a ainsi formulé la remarque suivante:

«Les platinoïdes ont de nombreuses propriétés particulières et... les possibilités de substitution totale sont rares ou ne se développent que lentement, bien que les opérations de réduction de la quantité de platinoïdes utilisée par unité de production soit une technique courante sur ce marché.»

(21) En 1994, les ventes mondiales totales de platinoïdes se sont élevées à quelque 2,3 milliards d'écus. Le platine se place en première position (avec 65 % des ventes) et il est le plus utilisé de ces métaux (d'où leur nom générique de «platinoïdes»). Le palladium et le rhodium se situent respectivement aux deuxième et troisième rangs, avec 23 et 12 % des ventes. Les trois métaux restants (iridium, osmium et ruthénium) sont moins importants sous l'angle commercial et représentent ensemble moins de 1 % des ventes totales de platinoïdes. Ils sont habituellement utilisés sous formes d'alliages avec le platine ou le palladium. De surcroît, ils ont chacun un petit nombre d'applications spécifiques, où la préférence leur est donnée en raison de leurs

caractéristiques physiques ou chimiques particulières.

(22) Les platinoïdes sont classés dans les métaux précieux en raison de leur rareté. La production de platine ne représente qu'un vingtième de celle de l'or, qui est lui-même un métal rare. Les platinoïdes sont également classés parmi les métaux nobles. Ils présentent, en particulier, une grande résistance à l'oxydation et à la corrosion, une capacité à supporter de très hautes températures (leur point de fusion étant supérieur à 1 500 °C), ils sont insolubles dans l'acide et sont d'excellents conducteurs de l'électricité. Enfin, ils ont d'excellentes propriétés catalytiques (un catalyseur provoque ou accélère une réaction chimique, sans subir lui-même de modifications). Compte tenu de leurs propriétés physiques et chimiques remarquables, ils ont un large éventail d'applications, notamment:

— bijouterie,

— convertisseurs catalytiques pour véhicules automobiles (pots catalytiques) et autres applications dans le secteur automobile, telles que bougies d'allumage et sondes à oxygène,

— applications catalytiques industrielles générales, processus de production industriels, tels que raffinage du pétrole, et production de verres pour écrans à cristaux liquides,

— équipements électroniques, tels que disques durs pour ordinateurs individuels,

— composants électroniques du type condensateur céramique multicouche, qui sont très utilisés dans le matériel informatique et les équipements de télécommunications.

(23) Il va de soi que les platinoïdes, compte tenu de leurs propriétés, sont très utiles dans l'automobile, l'électronique et l'industrie chimique et, dans le cas du platine, également dans la bijouterie. La Commission estime, pour les raisons qui sont exposées ci-après, que les marchés affectés par l'opération de concentration envisagée sont les marchés de chacun des platinoïdes après affinage.

A.2. **Platine**

i) *Principales utilisations du platine*

(24) Le platine est utilisé principalement dans les pots catalytiques (32 %), le secteur industriel (20 %) et la bijouterie (38 %), le reste (10 %) étant surtout vendu à des fins de placement (voir section VII.B.1). Ainsi qu'il a été précisé plus haut, les possibilités d'utiliser d'autres métaux comme produits de remplacement du platine sont limitées pour toutes les applications précitées.

Applications dans le secteur automobile

(25) Les pots catalytiques à base de platine, de palladium et/ou de rhodium ont été conçus pour éliminer les trois gaz les plus dangereux que l'on trouve dans les gaz d'échappement des véhicules automobiles, à savoir le monoxyde de carbone (CO), les oxydes d'azote (NOx) et les hydrocarbures imbrûlés (HC). Ils ont pour fonction de transformer ces gaz polluants en des composants moins nocifs (gaz carbonique, azote et eau).

(26) Deux grands types de pots catalytiques sont actuellement fabriqués et commercialisés. Le système le plus ancien utilise un catalyseur à oxydation au platine et au palladium qui transforme le CO et les HC (et donc appelé, pour cette raison, système à deux voies) en gaz carbonique et en eau. Le système le plus récent produit le même résultat que le système à deux voies mais, de plus, il est capable de traiter le troisième gaz polluant, à savoir les oxydes d'azote. L'ajout du rhodium au catalyseur en platine et palladium permet de transformer le CO, les HC et les NOx en gaz carbonique, en azote et en vapeur d'eau. C'est le catalyseur «trois voies» ou «trifonctionnel», qui est actuellement à base soit de platine/rhodium, soit de platine/palladium/rhodium.

(27) La proportion de platine/palladium/rhodium varie beaucoup en fonction de certaines caractéristiques, telles que les dimensions du moteur, le carburant utilisé (essence ou gazole), les niveaux d'efficacité recherchés, la masse du véhicule, ainsi que la conception et les technologies retenues par le constructeur. Par rapport aux métaux du même groupe, le platine présente l'avantage de pouvoir absorber un plus large éventail de gaz. C'est le plus actif des trois métaux pour la transformation du CO et des HC, il est moins affecté par le plomb et le soufre contenus dans le carburant et fonctionne bien à basse température. En revanche, il ne réduit pas suffisamment les NOx (alors que le rhodium est plus efficace sur ce plan). Le palladium présente une certaine capacité de transformation du CO et des HC et de réduction des NOx, mais il est facilement contaminé et ne devient que lentement opérationnel. Le platine, le palladium et le rhodium donnent donc des résultats différents pour que les pots catalytiques puissent éliminer totalement les gaz polluants.

(28) De plus, les délais nécessaires pour pouvoir modifier la conception de composants automobiles sont généralement de plusieurs années. Ces modifications sont coûteuses, exigent des efforts de recherche et de développement (R & D) considérables et de nombreux essais pour s'assurer que le nouveau modèle mis au point respectera des normes environnementales de plus en plus strictes. Les constructeurs automobiles ont précisé qu'il n'était pas économiquement rentable d'entreprendre les travaux de R & D nécessaires pour modifier la conception d'un composant, sauf évolution notable et irréversible des prix des platinoïdes ou assouplissement de la législation sur la protection de l'environnement. Les coûts que supporteraient les constructeurs automobiles du fait de ces modifications sont bien supérieurs au coût des platinoïdes consi-

dérés. La substituabilité entre le platine et les différents métaux du même groupe est donc très limitée, quand elle n'est pas tout simplement impossible, en ce qui concerne leurs applications catalytiques. En revanche, ils sont manifestement complémentaires pour les pots catalytiques. De plus, les moteurs diesel n'utilisent que des pots catalytiques au platine et non au palladium. La substituabilité entre le palladium et le platine paraît donc limitée sous cet angle.

(29) Les parties ont fait valoir que les possibilités de substitution du palladium au platine pour les pots catalytiques sont beaucoup plus importantes que la Commission ne le laisse entendre. À cet égard, elles indiquent que Ford, Nissan et Engelhard sont à la pointe du développement de cette technologie, dont l'importance, selon elles, devrait encore croître en Europe dans les années à venir, compte tenu de la conception de moteurs de véhicule automobile de plus petites dimensions.

(30) Au cours de son enquête, la Commission a été en relation avec deux de ces entreprises. L'une d'elles a déclaré qu'elle avait toujours utilisé le platine et le rhodium pour produire des pots catalytiques et que tout changement dans le choix des métaux l'obligerait à apporter des modifications coûteuses à la conception. L'autre entreprise a confirmé qu'elle fabriquait des pots catalytiques exclusivement au palladium.

(31) La Commission reconnaît que le palladium s'est substitué dans les récentes années au platine dans certains catalyseurs Comme constaté par les parties, cette tendance devrait continuer dans une certaine mesure. Cependant, la Commission considère que cette possibilité de substitution du palladium au platine dans les catalyseurs automobiles est limitée du fait des coûts de changement du *design* et des propriétés spécifiques de chacun des métaux à réagir aux polluants. Comme cela est mentionné ci-avant ces propriétés incluent le fait que le plomb et les sulfures rendent inefficace le palladium et que les moteurs diesel et le gros moteurs à essence nécessitent des catalyseurs en platine. D'après Johnson Matthey, en appui à ces faits «de nombreux véhicules européens sont pourvus de systèmes de catalyseurs avec deux éléments, et il est actuellement courant d'utiliser un catalyseur palladium/rhodium en conjonction avec un autre catalyseur contenant du platine. Cela rend possible pour les fabricants automobiles de profiter de l'efficacité du palladium dans la transformation des émissions de HC, tout en utilisant le platine pour son efficacité sur le CO et le rhodium pour ces propriétés à l'égard du NOx.» Les parties conviennent que le palladium ne peut pas être complètement substitué au platine (voir la réponse des parties du 19 mars 1996 aux questions lors de l'audition).

(32) Bien que l'utilisation du palladium se soit développée par rapport au platine, la demande de platine sur le marché va se maintenir, puisque ce métal restera un matériau essentiel pour les pots catalytiques.

Applications industrielles

(33) Le platine a de nombreuses applications industrielles, notamment comme filtre catalytique pour la production d'acide nitrique pour engrais et, dans l'industrie du verre, dans les équipements en alliage platine-rhodium utilisés dans les environnements industriels très corrosifs de la production de verre pour écrans à cristaux liquides de haute qualité (écrans d'ordinateur et de téléviseur). Il n'existe aucune possibilité de substitution au platine dans ces applications industrielles.

Bijouterie

(34) Comme la Commission l'explique ci-après, le platine est un produit de base dans le monde entier. La demande de platine destinée à la bijouterie est dominée par le marché japonais. En 1994, environ 85 % de la demande mondiale de platine pour la bijouterie provenait de ce pays. Les caractéristiques particulières du marché japonais de la bijouterie ont donc une influence déterminante sur la demande de platine et, par voie de conséquence, sur la substituabilité d'autres métaux au platine.

(35) Cette consommation élevée de platine s'explique par des raisons historiques. En premier lieu, les Japonais ayant une prédilection pour la pureté, ils préfèrent le platine compte tenu de son haut degré de pureté (99,95 %) et de son aspect «blanchâtre». Deuxièmement, l'importation d'or au Japon a longtemps été étroitement contrôlée (jusqu'en 1973), de sorte que la tradition des bijoux en platine s'est beaucoup développée. Enfin, la solidité du yen, ces dernières années, par rapport au dollar (devise dans laquelle le platine est toujours coté), a soutenu la demande de platine ainsi que d'autres métaux précieux tels que l'or.

(36) Le platine est le seul des platinoïdes à servir en bijouterie. Il est aussi le plus précieux de tous les métaux précieux et les bijoux en platine sont plus chers que ceux en or. Outre leur coût unitaire élevé, les bijoux en platine sont plus chers parce que, d'une part, leur pureté est supérieure à celle de l'or et, d'autre part, le platine est plus difficile à travailler que l'or. Ce dernier métal ou d'autres métaux précieux ne sont pas pour autant, comme il est dit ci-après, substituables au platine sur le marché japonais de la bijouterie.

(37) La Commission a obtenu des informations lui permettant d'apprécier la position actuelle du platine, par rapport à l'or, sur le marché japonais. En 1994, 29,3 millions d'articles de bijouterie en platine, en or ou en association platine/or se sont vendus au Japon. Ainsi qu'il ressort du tableau 1, le platine représentait 23,2 % des ventes d'unités (articles de bijouterie) en volume, mais 57 % des ventes de bijoux en valeur, ce qui montre bien que les coûts unitaires des bijoux en platine sont beaucoup plus élevés que pour l'or.

Tableau 1

Ventes au détail de bijoux en platine, en platine/or et en or au Japon, en 1994

(en %)

	Proportion des articles vendus	Part des ventes en valeur
Platine	23,2	57
Association platine/or	7,8	6,8
Or	69,0	36,2

Source: Platium Giuld International.

Note: Les bijoux en platine sont souvent sertis de pierres précieuses, ce qui tend, dans cette comparaison, à exagérer l'écart de prix entre les bijoux en platine et ceux en or.

(38) En valeur, le platine représentait, en 1994, 64 % des ventes de bijoux sertis d'une pierre, contre 31 % pour l'or et 5 % pour l'association platine/or. En revanche, l'or obtenait une part de 59 % des ventes de bijoux non sertis d'une pierre. Il faut en conclure que le platine est utilisé principalement pour les bijoux les plus chers et haut de gamme du marché japonais de la bijouterie.

(39) Au Japon, le platine détient de fort loin la première place pour les bagues. En 1994, 98 % de toutes les bagues de fiançailles, 63 % de toutes les alliances et 66 % des autres types de bague étaient en platine. Seulement 2 % des bagues de fiançailles étaient en or ou en platine/or, tandis que 16 % des alliances étaient en or et 21 %, en platine/or. La grande vogue du platine par rapport à l'or et à l'association platine/or pour les bagues n'a pas faibli au cours des cinq dernières années, en raison des facteurs qui influent sur les comportements d'achat des Japonais en matière de bijoux. En revanche, le platine est moins utilisé pour les autres types de bijoux. En valeur, il ne représentait, en 1994, que 45 % des ventes de pendentifs, 36 % des ventes de colliers et 25 % des ventes de boucles d'oreille.

(40) Pour ces raisons, l'or et le platine ne sont pas entièrement substituables l'un à l'autre dans la bijouterie, puisque leurs utilisations dans ce secteur sont différentes.

(41) L'écart très net entre le niveau des prix des bijoux en or et celui des bijoux en platine sur le marché japonais pourrait également indiquer que, dans la bijouterie, l'or et le platine ne sont pas véritablement substituables l'un à l'autre. De plus, et ce n'est pas le moindre argument, les estimations sur l'élasticité-prix de la demande japonaise de platine pour la bijouterie confirment que ce métal n'est pas menacé par la concurrence d'autres métaux.

(42) Pour obtenir une estimation de l'élasticité-prix de la demande japonaise de platine dans le secteur de la bijouterie, il faut recourir à l'économétrie. Dans le cadre de son examen de l'opération envisagée, la Commission a commandé une étude afin de déterminer les facteurs qui influent sur le prix du platine (voir ci-après). L'étude a révélé que l'élasticité-prix de la demande japonaise de platine pour la bijouterie était estimée à -0,6, ce qui signifie que cette demande est inélastique (car numériquement inférieure à 1) [3].

(43) Une faible élasticité-prix implique une faible substituabilité. Compte tenu des données rapportées aux paragraphes précédents, force est de conclure que la demande de platine pour la bijouterie n'est pas soumise à la forte concurrence d'autres métaux précieux sur le marché japonais.

Demande à des fins de placement

(44) Le platine est vendu aux particuliers et aux entreprises (principalement au Japon) aux fins de thésaurisation, par exemple sous forme de lingots de platine. Cette demande à des fins de placement peut être motivée par la spéculation. Cependant, le platine n'est pas dans une position comparable à

[3] Autrement dit, si le prix augmente, par exemple, de 10 %, la quantité demandée diminuera de moins de 10 %. Les ventes totales en valeur augmentent donc dans un tel contexte, malgré la diminution des quantités vendues.

l'or qui, par le passé, a été utilisé comme moyen de paiement. C'est pourquoi la demande de platine à des fins de placement est liée à l'utilisation de ce métal dans les pots catalytiques, dans l'industrie et dans le secteur de la bijouterie, puisque ce sont ces applications qui confèrent au platine toute sa valeur. En outre, rien n'indique que les stocks existants de lingots et de pièces en platine soient remis en circulation sur le marché. C'est ce que montre l'étude de Johnson Matthey *Platinum 1995 Interim Review*, qui fait apparaître un renversement de la demande à des fins de placement en l'espace d'une seule année (1986) et ce, pour un seul type de lingots.

Conclusion

(45) Il n'existe, en fait, aucun produit de remplacement du platine pour ce qui concerne ses principales applications, à savoir les pots catalytiques, les processus industriels et la bijouterie. Cette conclusion est corroborée par une analyse des facteurs qui influent sur le prix du platine.

ii) *Facteurs influant sur le prix du platine*

(46) Le platine est un produit de base qui s'échange librement sur les marchés, ses prix étant le résultat du jeu de l'offre et de la demande. Selon certains des plus grands négociants/métallurgistes et des plus grands établissements bancaires qui effectuent des opérations sur le marché du platine, les prix de ce métal sont déterminés par ses principales utilisations. Le marché du platine est relativement limité en volume par rapport à celui de l'or, par exemple. D'après les négociants/métallurgistes et les banques, le marché du platine n'est donc pas trop exposé à la spéculation, car si une large position était prise, il serait très difficile de ressortir du marché (ce qui accroît le risque pris dans la spéculation).

(47) Comme il est établi plus haut, la Commission considère que les déterminants de l'offre et de la demande en ce qui concerne les applications du platine dans la bijouterie, dans les pots catalytiques et dans l'industrie ont un effet décisif sur le prix du platine.

Observations tirées de *Metals Analysis Outlook*

(48) Pour cerner les facteurs de l'offre et de la demande qui déterminent les prix, la Commission a recherché les facteurs ayant le plus affecté les prix au cours des cinq dernières années, en consultant des extraits de la revue *Metals Analysis Outlook*, qui prévoit, chaque trimestre, l'évolution du marché. Il en ressort que ces facteurs sont les suivants:

— les prévisions concernant la production, l'extension ou la suspension des mines en Afrique du Sud,

— la quantité de platine recyclé,

— le niveau des ventes de l'office Almaz pour le compte de l'État russe, les prévisions concernant la production de nickel et l'importance des stocks,

— le platine prélevé pour la demande de pots catalytiques et d'autres applications du secteur automobile,

— le demande de bijoux au Japon, la situation économique japonaise et les taux de change entre le yen et le dollar,

— les en-cours.

(49) Les facteurs qui sont énumérés au paragraphe précédent montrent que le prix du platine est induit par les déterminants de l'offre et de la demande de ce métal.

Étude de la Commission sur les facteurs dont dépendent les fluctuations des prix du platine

(50) Cette étude visait à cerner, dans la mesure du possible, les facteurs les plus déterminants pour les prix du platine. Ses principales conclusions sont les suivantes:

a) Il existe une corrélation, sous l'angle statistique, entre le prix du platine et celui de l'or à court terme, même si elle ne se vérifie pas nécessairement à long terme (la suite montre que cette corrélation est trompeuse), mais le prix du platine est également déterminé par les facteurs régissant l'offre et la demande de platine.

b) La corrélation entre le prix de l'or et celui du platine ne prouve nullement l'existence d'un rapport de causalité entre eux.

c) Aucun rapport significatif ne peut être établi entre le prix du platine, ou celui de l'or, et les grands indicateurs macro-économiques (inflation, taux d'intérêt, taux de change et croissance économique).

d) Le marché à terme du platine est essentiellement un marché de contrats à terme où la spéculation est normalement limitée. À long terme, les facteurs régissant l'offre et la demande sont donc l'élément déterminant pour les prix.

e) La demande de platine est inélastique par rapport aux prix [élasticité numériquement inférieure à 1, voir section iii) ci-après].

f) Bien que le marché du platine soit plus limité que celui de l'or et davantage sujet à des fluctuations, rien n'indique qu'il soit marqué par une activité spéculative excessive. Contrairement à l'or, il n'existe tout au plus que des stocks de platine limités, destinés à permettre de faire face à des pointes périodiques de la demande aux fins de placement.

(51) Cette étude confirme donc que le marché du platine n'est pas marqué par une forte spéculation et que les facteurs qui régissent l'offre et la demande influent beaucoup sur les prix du platine.

Les corrélations de prix entre le platine, l'or, l'argent, le rhodium et le palladium sont trompeuses

(52) Bien que les prix de métaux précieux tels que l'or et le platine présentent une étroite corrélation, celle-ci n'implique pas nécessairement une relation de cause à effet. Les données tirées des séries de prix économiques sont souvent marquées par des fluctuations autour d'une tendance générale et sont donc automatiquement corrélées. C'est pourquoi la Commission a décidé d'entreprendre une analyse plus détaillée des corrélations de prix entre le platine, l'or, l'argent, le rhodium et le palladium.

(53) La Commission a donc effectué une analyse de co-intégration des séries de données sur les prix du platine, du rhodium et du palladium, ainsi que sur ceux de l'or et de l'argent. L'analyse de co-intégration est une méthode économétrique qui permet de déterminer s'il existe une relation d'équilibre systématique (ou à long terme) entre deux séries chronologiques ou plus. Les résultats de cette analyse montrent qu'il n'existe aucune relation d'équilibre (ou à long terme) entre les niveaux des prix respectifs du platine, du rhodium, du palladium, de l'or et de l'argent ou d'un sous-ensemble de ces métaux. Cette analyse économétrique des prix révèle que les prix du platine, du rhodium, du palladium, de l'or et de l'argent ont tendance à fluctuer, à long terme, indépendamment les uns des autres, ce qui confirme que ces différents métaux constituent des marchés de produits en cause distincts.

Méthodes utilisées par les parties pour prévoir l'évolution des prix du platine

(54) L'influence des déterminants de l'offre et de la demande sur l'évolution des prix du platine est confirmée par les méthodes de prévision des prix utilisées par les parties. Selon Implats, les prix du platine sont très difficiles à prévoir à court terme (à moins d'un an) et dépendent d'un certain nombre de facteurs tels que les prix de l'or et de l'argent, les variations des taux d'intérêt, les fluctuations des taux de change, les rumeurs sur l'évolution technologique, etc. Dans ses prévisions à long terme (à plus d'un an), Implats met, en revanche, l'accent sur le jeu de l'offre et de la demande, tout excédent de l'offre signifiant une baisse des prix, alors qu'une insuffisance de l'offre produit l'effet inverse. LPD prévoit les prix à court terme (de 6 à 12 mois) en considérant à la fois l'opinion des opérateurs sur le marché, l'activité spéculative et le platine disponible. Elle établit ses prévisions à long terme en procédant à une estimation du taux d'inflation aux États-Unis et en appliquant ce taux aux prix prévus à court terme. Il est clair, cependant, que LPD et Implats considèrent toutes deux la disponibilité du platine et, partant, le jeu de l'offre et de la demande, comme des facteurs influant sur les prix de ce métal.

Conclusion

(55) L'analyse des facteurs agissant sur le prix du platine révèle que ce dernier est, à long terme, induit par les déterminants de l'offre et de la demande de platine, tels que la demande de platine pour les pots catalytiques, pour les processus industriels et pour la bijouterie. Le prix du platine peut subir les effets des fluctuations à court terme, de nature spéculative, sur des métaux précieux tels que l'or, mais il n'est pas influencé par les prix des métaux précieux à plus long terme.

iii) *La demande de platine est inélastique par rapport aux prix*

(56) La part de la demande de platine représentée par les processus industriels et les pots catalytiques est inélastique par rapport aux prix, l'élasticité-prix étant vraisemblablement très faible, puisqu'il n'existe pratiquement aucun produit de remplacement du platine pour ces applications, à l'exception de certaines possibilités de substitution limitées entre le platine et le palladium pour certains types de pots catalytiques. L'étude citée plus haut a montré que la demande de platine pour le secteur japonais de la bijouterie était inélastique par rapport aux prix, puisque son élasticité-prix est de -0,6. Dans la mesure où les pots catalytiques et les processus industriels représentent quelque 51 % du marché et le marché japonais de la bijouterie, environ 34 %, l'élasticité-prix de 85 % de l'ensemble du marché mondial du platine est très inélastique. Les 15 % restants concernent la demande de platine pour la bijouterie sur les marchés en dehors du Japon (5 %) et la demande à des fins de placement (10 %). La demande sur le marché de la bijouterie en dehors du Japon est probablement inélastique, puisque les bijoux en platine consti-

tuent un produit haut de gamme très spécifique. En outre, l'effet de la demande à des fins de placement sur l'élasticité totale est limitée. Pour toutes ces raisons, il y a lieu de conclure que la demande sur l'ensemble du marché du platine est inélastique par rapport aux prix (élasticité numériquement inférieure à 1).

(57) Une élasticité-prix inférieure à 1 signifie que les élasticités croisées avec d'autres métaux sont encore plus faibles, de sorte que la concurrence que d'autres métaux constituent pour le platine n'est pas très importante. Une telle inélasticité-prix de la demande indique que le platine constitue un marché de produits en cause distinct.

(58) Il va de soi que la demande de platine n'est inélastique par rapport aux prix qu'en ce qui concerne les prix actuels. Autrement dit, une modification du niveau des prix de 10 %, par exemple, serait possible sans provoquer pour autant un report significatif de la demande sur des produits de remplacement. La Commission admet toutefois que l'on ne saurait exclure la possibilité d'un report massif sur des métaux de remplacement du platine, au bout d'un certain temps, si le prix du platine subissait, par exemple, une augmentation de 100 %, voire plus. On a observé une substitution de ce type dans le cas du rhodium, lorsque son prix est passé de 300 dollars à 7 000 dollars l'once au début des années 1990. Le prix du rhodium ayant été multiplié par plus de 2 000, les acheteurs se sont engagés dans des travaux de développement afin de trouver des produits de remplacement, ce qui a entraîné une diminution importante du nombre d'applications de ce métal. Mais il s'agit là d'une situation extrême.

(59) Les parties dans leur réponse à la notification de griefs (dénommée ci-après «réponse») soutiennent que l'analyse de la Commission concluant à une demande inélastique du platine n'est pas convaincante (rapport NERA, p. 27). Cependant les parties n'ont fourni aucune preuve pour soutenir cette affirmation et n'ont pas remis en cause le fait que l'élasticité prix de la demande du platine est inélastique.

iv) *Conclusion*

(60) Compte tenu des résultats de son analyse, la Commission accepte la conclusion formulée par les parties dans leur notification, selon laquelle le platine constitue un marché de produits en cause distinct.

A.3. **Palladium**

(61) Le palladium a des applications essentiellement industrielles. Seulement 4 % (200 000 onces) de la demande annuelle de palladium est destinée à la bijouterie, le palladium étant alors utilisé en alliage avec le platine ou comme agent blanchissant hypoallergénique de l'or. Le palladium n'est pas pour autant un produit de remplacement du platine pour la bijouterie.

(62) Le palladium est beaucoup utilisé dans les pots catalytiques et les convertisseurs catalytiques industriels pour le raffinage du pétrole et l'industrie chimique. Il sert ainsi à réduire les pertes de platine et de rhodium qui se produisent au cours des opérations de transformation de l'ammoniac en acide nitrique. C'est également une matière première stratégique pour les composants électroniques, notamment les composants à base de palladium que sont les condensateurs céramique multicouche, composants très souvent utilisés dans les équipements électroniques et de télécommunications. Un téléphone mobile contient, par exemple, à lui seul, une centaine de condensateurs de ce type.

(63) Le palladium se trouve dans le même gîte que le platine et il est produit, en dépit d'un procédé d'affinage différent, par les mêmes entreprises que dans le cas du platine.

(64) Comme pour le platine, les prix du palladium varient indépendamment de ceux des autres platinoïdes, ainsi que des prix de l'or et de l'argent [voir section VI.A.2. ii)]. Il y a des possibilités limités de substitution du palladium au platine dans les catalyseurs automobiles et au nickel dans les composant électroniques. Ainsi, l'élasticité prix par rapport au niveau des prix actuels semble donc faible. La Commission accepte la conclusion formulée par les parties dans leur notification, selon laquelle le palladium constitue un marché de produits en cause distinct.

A.4. **Rhodium**

(65) Le rhodium est utilisé principalement dans l'automobile. Il se trouve dans le même gîte que le platine et il est produit, avec un procédé d'affinage différent, par les mêmes entreprises que dans le cas du platine. Comme pour le platine, les prix du rhodium varient indépendamment de ceux des autres platinoïdes, ainsi que des prix de l'or et de l'argent [voir point A.2. ii)]. Il n'existe aucun produit de remplacement du rhodium [voir point A.2. i)]. L'élasticité de la demande de palladium par rapport au niveau des prix actuels semble donc voisine de zéro. La Commission accepte la conclusion formulée par les parties dans leur notification, selon laquelle le rhodium constitue un marché de produits en cause distinct.

A.5. **Ruthénium, iridium et osmium**

(66) Les trois autres platinoïdes (iridium, osmium et ruthénium) sont moins importants sur le plan commercial et sont couramment utilisés en alliage avec le platine ou le palladium.

(67) Il n'existe aucun produit de remplacement de ces métaux et, d'après des données officielles, leur prix semble évoluer indépendamment de ceux des autres métaux. Ils constitueraient donc chacun un marché de produits en cause distinct. La Commission accepte, par conséquent, la conclusion formulée par les parties dans leur notification, selon laquelle chacun de ces trois métaux constitue un marché de produits en cause distinct.

B. *Marché géographique en cause*

B.1. Négoce des platinoïdes

(68) Les platinoïdes sont des biens fongibles, faciles à transporter, qui présentent, après affinage, les mêmes normes de pureté dans le monde entier et s'échangent facilement sur les marchés sans que leur commerce soit limité par des barrières douanières. Ils se vendent dans le monde entier, soit dans le cadre de contrats à long terme, soit sur le marché des métaux. Les prix des platinoïdes achetés dans le cadre de contrats à long terme sont rattachés à un indice des cours et font généralement l'objet d'une cotation mensuelle sur la base de la moyenne des «cotations» journalières des bourses de marchandises au cours du mois précédant le mois de livraison. Les prix sont exprimés en dollars par once troy brute.

B.2. Les bourses du platine et du palladium

(69) Les principales places boursières pour le platine et le palladium sont le London Platinum and Palladium market (LPPM), le New York Mercantile Exchange (NYMEX) et le Tokyo Commodity Exchange for Industry (TOCOM). Pour pouvoir être négociés sur ces places boursières, le palladium et le platine doivent êtres conformes à certaines caractéristiques techniques précises concernant leur forme, leur poids, leur pureté et leur poinçonnage. Les producteurs doivent être reconnus comme producteurs ou fabricants «agréés» pour que leurs produits puissent être acceptés sur le marché. Un certain nombre de producteurs ont été reconnus dans ce cadre.

(70) Le LPPM est le seul des trois à être un marché au comptant, tandis que le NYMEX et le TOCOM sont tous deux des marchés à terme et que le NYMEX est le plus important des deux. Les bourses des métaux fonctionnent, néanmoins, dans le cadre du même marché mondial intégré du platine et du palladium. En règle générale, les opérateurs interviennent simultanément sur ces trois places boursières, par exemple en négociant sur le marché au comptant LPPM une livraison physique et en effectuant des opérations de couverture sur le marché à terme de New York.

B.3. Prix fixés par les opérateurs pour le rhodium, le ruthénium, l'iridium et l'osmium

(71) Le rhodium, le ruthénium, l'iridium et l'osmium ne sont pas cotés dans une bourse des métaux, leurs prix étant déterminés sur la base des prix NYD (New York Dealer) et des prix de référence Johnson Matthey. Ces prix représentent ceux pratiqués sur le marché et publiés à intervalles réguliers dans la revue *Platt's Metals Week* ou, pour ce qui concerne les prix de référence Johnson Matthey, les prix consultables sur ordinateur par les opérateurs.

B.4. Conclusion

(72) En réalité, les bourses des métaux sont interconnectées et constituent donc un seul et même marché géographique mondial, avec un cours mondial exprimé en dollars par once troy, aussi bien pour le platine que pour le palladium.

(73) Les marchés des métaux de moindre importance sont moins développés. Cependant, ils font l'objet d'un commerce mondial à des prix officiels exprimés en dollars par once troy. Leur commerce mondial et le mode de fixation du prix du rhodium, du ruthénium, de l'osmium et de l'iridium font que le marché géographique en cause pour chacun de ces métaux est un marché mondial.

VII. COMPATIBILITÉ AVEC LE MARCHÉ COMMUN ET L'ACCORD EEE

(74) L'opération de concentration envisagée aurait pour effet de ramener de trois à deux le nombre de producteurs primaires de platinoïdes en Afrique du Sud. Ces trois producteurs exercent un contrôle effectif sur toutes les réserves de platine sud-africaines. Or, l'Afrique du Sud et, dans une bien moindre mesure, les États-Unis sont les seuls pays où le minerai soit suffisamment riche pour justifier son extraction pour sa seule teneur en platinoïdes (au lieu de les obtenir sous forme de sous-produits). À l'avenir, tel sera également le cas du Zimbabwe.

(75) En dehors des réserves de la Russie (qui représentent environ 10 % des réserves mondiales), où les platinoïdes sont extraits en tant que sous-produits du nickel, il n'existe aucune autre réserve notable de platinoïdes. L'opération envisagée ne laisserait donc que deux entreprises qui détiendraient à elles seules quelque 90 % des réserves mondiales de ces métaux.

(76) Les études de rentabilité et les estimations réalisées par les entreprises de ce secteur ont régulièrement confirmé que l'Afrique du Sud est et restera, dans un avenir prévisible, la plus importante source de ces métaux, et notamment de platine.

(77) Des trois producteurs sud-africains, LPD occupe une place à part. Cela tient tout d'abord à son origine européenne, ce qui explique que les autres entreprises du secteur la considèrent comme une société étrangère. Par ailleurs, son approche de la gestion, axée sur la rationalisation, diffère de celle des autres entreprises minières sud-africaines, qui la qualifient de rationalisation «à la spartiate».

(78) Bien que les platinoïdes soient extraits ensemble, la Commission a limité son appréciation aux effets de l'opération envisagée sur l'extraction et l'affinage du platine et du rhodium, dans la mesure où elle a conclu que l'opération ne créait des positions dominantes que sur ces deux marchés. En outre, en ce qui concerne l'osmium, les activités des parties à l'opération ne se chevauchent pas, puisque LPD n'en produit pas. Enfin, l'opération n'exerce pas d'effets mesurables sur le marché du palladium.

A. *Sources de platinoïdes*

A.1. Réserves certaines et probables de platinoïdes de base, stocks et mines existantes

(79) Les platinoïdes sont extraits principalement de gisements situés en Afrique du Sud et en Russie, mais il existe des gisements moins importants aux États-Unis et au Canada. En Afrique du Sud, il existe trois modes d'extraction des platinoïdes: l'exploitation à ciel ouvert, où le minerai est extrait en surface, l'extraction par puits incliné, creusé dans le sol suivant la même inclinaison que le gîte et l'extraction par puits vertical. Dans ce troisième type d'extraction, le puits est creusé dans le sol et des galeries sont aménagées à partir du puits pour accéder au minerai. L'extraction à ciel ouvert est la méthode la moins coûteuse, l'extraction par puits vertical étant la plus coûteuse des trois. Les coûts de cette dernière méthode augmentent de manière considérable dès que la profondeur atteint mille mètres. Ce surcoût tient aux opérations de réfrigération supplémentaires et aux plus grandes distances à parcourir par les ouvriers et pour le transport du minerai. LPD et Implats n'exploitent aucune mine à ciel ouvert, la seule mine de ce type en exploitation appartenant à la filiale d'AAC spécialisée dans le platine, à savoir Amplats. En règle générale, ces trois modes d'extraction utilisent des techniques considérées comme parvenues à maturité.

(80) Les platinoïdes sont produits, chacun, selon des rapports déterminés par la nature, selon le gîte dont ils sont extraits. Des sources officielles [4] indiquent que le rapport platine/palladium/rhodium est d'environ 100:42:21 pour les métaux extraits du filon de Merensky et de 100:83:54 pour ceux extraits du filon UG2. Dans d'autres pays, les concentrations de palladium par rapport au platine atteignent des valeurs supérieures. Dans la principale mine de Russie, à Norilsk, le rapport est de l'ordre de 100:284:16, alors qu'il est de 100:350:73 à la mine américaine de Stillwater, et de 100:110:24 à la mine canadienne de Sudbury. Cette structure de production entraîne souvent la constitution de stocks ou une production excédentaire des métaux de moindre importance. Elle explique aussi le fait que le palladium représente automatiquement une plus grande part de la production russe que le platine. En revanche, le platine extrait des mines sud-africaines est, de loin, le métal le plus important et représente plus de 80 % du chiffre d'affaires.

(81) Ainsi qu'il ressort du tableau 2, les producteurs sud-africains ont couvert, en 1994, 70 % de la demande mondiale de platine et 75 % de la demande mondiale de rhodium, contre 22 % et 21 % respectivement pour la Russie. Ce pays a été, en revanche, le plus gros fournisseur mondial de palladium (avec 63 %), alors que l'Afrique du Sud n'en a fourni que 28 %. Ces parts de marché varient, néanmoins, d'une année à l'autre, lorsque les producteurs écoulent une partie de leurs stocks. Ce fut assurément le cas de la Russie en 1994. Si on examine la tendance sur plusieurs années, il ne fait aucun doute que l'Afrique du Sud est et restera le principal fournisseur de platinoïdes. Le tableau 3 montre qu'en 1993, 89 % des réserves mondiales étaient concentrées en Afrique du Sud, 10 % en Russie et 1 % sur le continent nord-américain [5].

[4] *European Minerals Yearbook*, 1995.

[5] Les réserves de palladium de l'Afrique du Sud seraient, d'après certaines estimations, le double environ de celles dont dispose la Russie (Vermaak, 1995).

Tableau 2

Offre mondiale de platinoïdes en 1994, par zone géographique

(en %)

	Platine	Palladium	Rhodium
Afrique du Sud	70	28	75
Russie	22	63	21
Amérique du Nord	5	8	4
Autres	3	1	0
Total	100	100	100

Source: «Platinum 1995», Johnson Matthey.

Tableau 3

Estimations sur les réserves de platinoïdes en 1993

(en tonnes)

Afrique du Sud	50 030	88,6 %
CEI	5 900	10,5 %
Canada	250	0,5 %
États-Unis	250	0,5 %
Total	56 430	100,0 %

Source: «European Minerals Yearbook».

(82) C.F. Vermaak donne une autre estimation des réserves mondiales dans *The Platinum-Group Metals — a global perspective*, qui montre que le Zimbabwe détiendrait environ 9 % de ces réserves et la Finlande, quelque 12 %. En ce qui concerne le Zimbabwe, l'exploitation proprement dite de ces réserves n'a pas encore commencé et leur qualité dans le sol est de 50 % inférieure à celles du Bushveld Complex, comme il ressort des paragraphes suivants. En Finlande, l'extraction des platinoïdes est, en principe, non rentable et ces métaux sont obtenus en tant que sous-produits du nickel. De 1981 à 1992, la production finlandaise de platine n'a atteint, en moyenne, que 2 000 onces par an. Les réserves finlandaises ne doivent donc pas être considérées comme une importante source de platinoïdes pour les années à venir. En outre, il faut rappeler que de vastes opérations de prospection ont été menées au cours des trente dernières années, à la recherche de nouvelles réserves de platinoïdes et qu'il ne faut pas compter sur la découverte de nouveaux gisements terrestres de platine qui présentent un intérêt.

(83) Les réserves sud-africaines de platinoïdes sont situées essentiellement dans le complexe de Bushveld, à 130 kilomètres environ au nord-ouest de Johannesburg. Le complexe de Bushveld est le gisement le plus riche en platinoïdes qui soit connu au monde. C'est une intrusion de forme elliptique d'environ 350 kilomètres sur 250 km. Les platinoïdes sont extraits de trois gisements: le filon de Merensky et le filon UG2, situé verticalement en dessous du premier, ainsi que le Platreef. Les deux premiers filons se situent dans les parties est et ouest du complexe de Bushveld, celui de Platreef se trouvant dans sa partie nord.

(84) En Russie, les platinoïdes sont extraits essentiellement du gisement de Norilsk, dans le nord de la Sibérie. Il s'agit d'un gisement de nickel, le platine et les métaux du même groupe étant obtenus en tant que sous-produits de la production de nickel. Les platinoïdes extraits au Canada sont également des sous-produits du nickel.

Conclusion

(85) Le complexe de Bushveld en Afrique du Sud est le seul endroit notable où les filons soient exploités exclusivement pour leur teneur en platinoïdes. C'est là que sont concentrés 89 % des réserves mondiales de ces métaux, contre 10 % environ pour la Russie, où ils ne constituent que des sous-produits du nickel.

A.2. **Entrée de nouveaux concurrents sur les marchés des platinoïdes et nouveaux projets d'extraction minière**

(86) Au cours des cinq dernières années, aucun nouveau concurrent indépendant n'est entré sur les marchés mondiaux des platinoïdes ([6]).

(87) Deux projets miniers sont en cours au Zimbabwe. Le plus important, le Hartley Platinum Project, prévoit la création d'une entreprise commune par deux entreprises australiennes, Delta Gold et BHP. D'après des données officielles, le premier gisement devrait entrer en exploitation en 1996. La production prévue pour la période 1997-1999 serait d'environ 150 000 onces de platine, 110 000 onces de palladium et 11 500 onces de rhodium. Ces chiffres représentent 2,5 % de l'offre mondiale de platine, 2 % de celle de palladium et 2,5 % de celle de rhodium. Les possibilités d'expansion de ces montants qu'évoquent les parties dans leur réponse sont spéculatives.

(88) Le second projet concerne le puits d'exploration de Mimosa, qui serait exploité par la Zimbabwe Mining and Smelting Company, entreprise contrôlée par son personnel d'encadrement. Selon des sources publiées, ce puits permettra de produire 6 000 onces par an, mais cette production serait appelée à progresser. Il semble, cependant, que le minerai soit de moins bonne qualité que celui du projet Hartley et que, en tout cas, la production ne puisse pas progresser dans un proche avenir. Un certain nombre d'autres projets sont encore à l'étude, notamment au Zimbabwe, au Canada et aux États-Unis. En ce qui concerne la mine américaine de Stillwater, les parties font valoir que la production annuelle pourrait doubler et atteindre, d'ici à la fin de l'année 1997, 125 000 onces. Toujours est-il que cette mine ne serait qu'une source limitée, puisque sa production ne représenterait que 2,5 % environ de l'offre mondiale annuelle. D'autres informations indiquent que, si les résultats d'une étude de faisabilité en cours le confirment, la production de la mine de Stillwater pourrait s'élever, au total, à 250 000 onces par an d'ici à l'an 2000, mais, même ainsi, cette production ne couvrirait que 5 % de l'offre actuelle, de sorte que cette source reste secondaire. Il faut noter, enfin, que la mine de Stillwater ne dispose d'aucune installation pour l'élaboration du platine et que son affinage s'effectue dans d'autres pays.

(89) Toutes les concessions économiquement viables dans le complexe de Bushveld, en Afrique du Sud, sont détenues par Implats, LPD ou Amplats. Il ne faut donc pas s'attendre à l'arrivée de nouveaux concurrents sur ce marché. En outre, l'exploitation d'une nouvelle mine de platinoïdes est très capitalistique et requiert des investissements massifs au départ, compte tenu des achats de terrains, de l'obtention d'une concession et des investissements productifs, qui sont susceptibles de dépasser 100 millions de dollars. Une bonne partie de ces dépenses constituent des coûts irrécupérables. De plus, si ces projets se concrétisent, il faut, de toute façon, escompter un temps de démarrage d'au moins cinq ans. Tout nouveau projet important, même rentable, ne pourrait donc avoir des effets sur le marché dans un avenir prévisible.

Conclusion

(90) Seule la mine du projet Hartley est susceptible de constituer une nouvelle source de platinoïdes qui échappe au contrôle de l'une ou l'autre entreprise de premier plan sur ce marché. Elle ne jouera, toutefois, qu'un rôle négligeable sur le marché mondial, compte tenu de ses effets limités sur l'ensemble du marché. Il semble donc que les platinoïdes continueront, pour l'essentiel et dans un avenir prévisible, à provenir des réserves connues d'Afrique du Sud et de Russie et à être produits et commercialisés par Amplats, Implats, LPD et par la Russie.

A.3. **Recyclage des platinoïdes**

(91) Le recyclage des platinoïdes recouvre deux formes:

a) *En circuit fermé:*

Lorsque les platinoïdes sont utilisés dans des convertisseurs catalytiques industriels, les métaux doivent être régénérés après un certain temps d'exploitation, en raison de leur contamination. Le recyclage et le processus industriel occasionnent des pertes de faible importance (environ 2 %). Le métal est affiné contre rémunération au profit de l'exploitant de l'usine, le recyclage n'entraînant aucun changement de propriétaire. Toute nouvelle demande de ces métaux de la part des entreprises est donc motivée, soit par la volonté d'augmenter les capacités existantes, soit par la nécessité de compenser les faibles pertes évoquées.

b) *Recyclage des déchets:*

Les déchets de platinoïdes sont recyclés en petites quantités. Il s'agit notamment de circuits imprimés, mais la toute première source de déchets est constituée par les pots catalytiques. Johnson Matthey estime qu'en Occident, la valorisation des déchets de platinoïdes issus des pots catalytiques porte sur les quantités suivantes:

([6]) À l'exception de la mine de Northam dans laquelle AAC et Rembrandt détiennent des participations. Quoi qu'il en soit, l'avenir de cette mine est incertain du fait de l'absence de rentabilité.

Tableau 4

Consommation totale de platinoïdes pour les pots catalytiques et valorisation des déchets correspondants

PLATINE

(en milliers d'onces)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	1 535	1 565	1 550	1 685	1 870	1 790
Valorisation	215	215	245	275	315	315
% valorisation	14,0 %	13,7 %	15,8 %	16,3 %	16,8 %	17,6 %

PALLADIUM

(en milliers d'onces)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	315	355	490	705	950	1 515
Valorisation	85	85	95	100	105	105
% valorisation	27,0 %	23,9 %	19,4 %	14,1 %	11,0 %	6,9 %

RHODIUM

(en milliers d'onces)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	334	301	305	356	381	415
Valorisation	13	16	22	26	38	39
% valorisation	3,9 %	5,3 %	7,2 %	7,3 %	10,0 %	9,4 %

(92) Le tableau 4 montre que la proportion de platine valorisée (en pourcentage de la consommation totale) a lentement progressé, jusqu'à atteindre 17,6 % en 1995. En termes absolus, les quantités de palladium et de rhodium valorisées ont également augmenté.

(93) La quantité totale de platinoïdes valorisée à partir des pots catalytiques devrait encore progresser, puisque ces convertisseurs sont de plus en plus utilisés. Pour autant, même avec les réseaux de collecte des pots catalytiques mis en place aux États-Unis et au Japon, cette part ne devrait pas atteindre 100 %, dans la mesure où la logistique et les coûts de collecte des déchets qu'implique la valorisation n'incitent pas à accroître les stocks. En outre, compte tenu de l'exportation de nombreux véhicules usagés d'Europe et des États-Unis vers les pays d'Europe orientale ou le tiers-monde, ce sont autant de véhicules qui échappent au recyclage. De plus, l'expérience des États-Unis, où l'adoption d'une législation sur la protection de l'environnement remonte à une vingtaine d'années, montre qu'en 1994, le recyclage des platinoïdes ne représentait, en Amérique du Nord, que 30 % de la consommation annuelle de pots catalytiques.

(94) Les parties ont allégué qu'en l'an 2000, le recyclage des pots catalytiques produira quelque 737 000 onces de platine, ce qui voudrait dire que les chiffres 1995 seraient quasiment doublés (l'augmentation indiquée par Johnson Matthey n'est que de 134 %). Cette quantité de métal recyclé est à rapprocher des prévisions d'Implats en matière de consommation de pots catalytiques. En 1995, le taux du platine recyclé par rapport à la consommation de platine était de 19 %; en l'an 2000, ce taux devrait passer à 39 %, selon les prévisions. Ces prévisions d'une telle progression paraissent optimistes, en particulier si le taux de recyclage en 1995 (d'après Johnson Matthey) atteignait 30 % en Amérique du Nord, 16 % au Japon et 7 % en Europe. La Commission a donc conclu que ces prévisions étaient irréalistes.

Conclusion

(95) Pour apprécier les effets du recyclage, il convient tout d'abord d'observer que la demande totale de platinoïdes est appelée à progresser (voir section VII.B.3 ci-après). Les taux de recyclage actuels ne pourraient donc compenser un déséquilibre de la demande. En outre, pour ce qui concerne le recy-

clage en circuit fermé, les platinoïdes concernés ne reviennent pas, en fait, sur le marché et peuvent donc être écartés. Par ailleurs, les platinoïdes recyclés à partir des pots catalytiques constituent une source d'approvisionnement complémentaire, mais limitée, et il ne faut escompter aucune modification de cette situation dans un avenir prévisible. En dernier lieu, une part importante du platine est utilisée par le secteur de la bijouterie, qui génère peu de déchets et rien n'indique que des bijoux soient retournés pour être retraités. Pour toutes ces raisons, il est probable que les platinoïdes recyclés ne continueront à représenter qu'une source d'approvisionnement limitée de ces métaux dans un avenir prévisible.

B. *Platine*

B.1. Demande

Structure actuelle de la demande

(96) Les tableaux 5 et 6 présentent l'évolution de la demande occidentale de platine, exprimée en milliers d'onces, par application et par région, au cours des cinq dernières années. Tous les chiffres qu'ils contiennent sont tirés de *Platinum 1992, 1993, 1994, 1995 and Interim Review 1995*, de Johnson Matthey et se rapportent à la consommation.

Tableau 5

Applications	1991	1992	1993	1994	1995
Pots catalytiques (net)	1 350 (33 %)	1 305 (34 %)	1 410 (35 %)	1 555 (34 %)	1 475 (32 %)
Industrielles	825 (20 %)	730 (19 %)	695 (17 %)	815 (18 %)	945 (20 %)
Bijouterie	1 470 (36 %)	1 510 (40 %)	1 615 (40 %)	1 735 (38 %)	1 805 (38 %)
Diverse	395 (11 %)	255 (7 %)	325 (8 %)	445 (10 %)	485 (10 %)
Total	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

Tableau 6

Région	1991	1992	1993	1994	1995
Europe occidentale	775 (19 %)	845 (22 %)	875 (22 %)	910 (20 %)	810 (17 %)
Japon	2 050 (51 %)	1 870 (49 %)	1 975 (49 %)	2 140 (47 %)	2 235 (48 %)
Amérique du Nord	815 (20 %)	705 (19 %)	760 (19 %)	940 (21 %)	960 (20 %)
Reste du monde	420 (10 %)	380 (10 %)	415 (10 %)	510 (11 %)	585 (12 %)
Chine	–20 (0 %)	0 (0 %)	20 (0 %)	50 (1 %)	120 (3 %)
Total	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

(97) En 1995, la demande de platine destinée aux pots catalytiques a représenté 32 % de la demande totale, la demande industrielle 20 % et la bijouterie 38 %. Ces pourcentages sont globalement similaires sur l'ensemble de la période 1982-1995 en ce qui concerne la bijouterie, alors que la part du secteur automobile a augmenté et que celle des applications industrielles a diminué.

(98) Pendant les cinq dernières années, la demande japonaise a représenté entre 47 et 51 % de la demande mondiale totale de platine, cette part n'ayant jamais été inférieure à 42 % sur la période 1982-1995. La demande nord-américaine a été, en moyenne, de 25 % de la demande mondiale totale au cours de la même période et a été ramenée à 19-20 % dans les cinq dernières années. L'Europe occidentale a représenté entre 17 et 22 % de la demande mondiale totale au cours des cinq dernières années et quelque 17 %, en moyenne, sur les quatorze dernières années.

(99) Ces écarts régionaux peuvent s'expliquer de la manière suivante. En moyenne, sur les quatorze dernières années, la bijouterie a absorbé quelque 63 % de la consommation japonaise totale de platine. Les raisons de ce fort pourcentage ont été exposées plus haut.

(100) La structure régionale de la consommation de platine pour les pots catalytiques est imputable à deux facteurs: la date d'adoption d'une législation sur la lutte contre la pollution et l'importance du parc automobile, pour lesquels arrivent en tête les États-Unis, suivis du Japon et de l'Europe occidentale. En ce qui concerne la législation sur la protection de l'environnement, les États-Unis ont été le premier pays à imposer une législation contraignante, dès 1970, sur la lutte contre la pollution. Des contrôles plus stricts sont applicables depuis 1990. Au Japon, l'entrée en vigueur d'une législation contraignante en la matière remonte à la fin des années 1970 et au début des années 1980. En Europe occidentale, les normes américaines ont été adoptées par l'Autriche et la Suisse en 1987, et par la Norvège et la Suède en 1989. Une directive communautaire sur la question est entrée en vigueur en 1992, ce qui signifie que, depuis 1993, tous les véhicules automobiles neufs à essence doivent être équipés de pots catalytiques à trois voies. Par ailleurs, Johnson Matthey signale qu'en Europe, une législation plus stricte contraindra, à compter de 1996, à équiper de pots catalytiques la majorité des véhicules à moteur diesel.

Conclusion

(101) Le platine joue un rôle important, aussi bien en tant que catalyseur que comme métal précieux. Historiquement, il semble que la demande de ce métal ait augmenté en raison de la découverte de nouvelles applications industrielles ou de l'adoption de législations sur la protection de l'environnement qui rendent obligatoire l'installation de pots catalytiques sur les véhicules automobiles.

B.2. **Fournisseurs**

(102) Ainsi qu'il ressort du tableau A1 (annexe I), les principaux fournis seurs de platine étaient, en 1994, les entreprises sud-africaines Gencor, LPD et Amplats, ainsi que la Russie. Parmi les autres producteurs, on peut citer Inco (Canada) et Stillwater (États-Unis). Une brève présentation des principaux producteurs de platine permettra de saisir toute l'importance des entreprises sud-africaines dans ce secteur de l'extraction de platine.

Amplats

(103) Amplats est la première entreprise du secteur et le plus ancien producteur de platine d'Afrique du Sud. Sa part du marché mondial de platine était de [...] (*) (7) en 1995 et elle dispose de très bonnes réserves de ce minerai. Les données chiffrées sur l'importance de ces réserves sont extrêmement confidentielles. Amplats a, néanmoins, réussi à procéder à des estimations sur la base de sources officielles non publiées. D'après les estimations les plus récentes fournies par Amplats, cette entreprise détiendrait environ 50 % des réserves économiquement rentables du complexe de Bushveld (les 50 % restants étant contrôlés par ses concurrents Implats et LPD).

(104) Amplats extrait 75 % de sa production du filon de Merensky. La teneur en métaux communs, tels que le nickel et le cuivre, est plus élevée dans ce filon que dans le filon UG2. Les métaux communs sont une source de revenu qui s'ajoute au chiffre d'affaires que l'entreprise réalise avec les platinoïdes. Il est donc généralement plus avantageux d'exploiter le filon de Merensky que le filon UG2.

(105) Ainsi qu'il ressort du graphique joint à l'annexe II, les activités extractives d'Amplats couvrent l'exploitation à faible coût de la mine à ciel ouvert de Potgietersrust et certains puits classiques relativement coûteux, qui n'étaient pas rentables compte tenu du niveau des prix et des coûts enregistrés en 1994. Sur la base des renseignements communiqués par Implats, la Commission estime qu'en 1994, [...] (8) de la production d'Amplats était extraite de puits qui n'atteignaient que le seuil de rentabilité ou enregistraient un résultat d'exploitation négatif.

(106) Amplats détient des participations en aval, dans le négoce, dans les activités de métallurgie et de commercialisation.

a) AAC possède des participations indirectes par l'intermédiaire de Minorco, sa filiale étrangère dont le siège est au Luxembourg, et de Johannesburg Consolidated Investment Limited (dénommée ci-après «JCI»), dans le capital de deux métallurgistes, à savoir Johnson Matthey (moins de 25 %) et Engelhard (moins de 40 %). En outre, Engelhard est un gros client d'Amplats et Johnson Matthey est son distributeur exclusif, mais les clients peuvent, dans certains cas, s'approvisionner directement auprès d'Amplats.

b) Amplats est l'entreprise qui verse la plus forte contribution financière à la Platinum Guild International (dénommée ci-après «PGI»), dont l'objet est de promouvoir les applications du platine dans la bijouterie. Il existe cinq PGI distinctes, implantées respectivement en Italie, en Allemagne, au Royaume-Uni, aux États-Unis et au Japon. Celle du Japon est de loin la première, compte tenu tout simplement de l'importance du marché japonais de la bijouterie.

(107) Amplats est la première entreprise du secteur du platine et sa solidité financière est due à son faible endettement et à son excellente trésorerie.

(*) Les espaces laissés en blanc entre crochets correspondent à des secrets d'affaires supprimés dans la version publiée de la présente décision.

(7) Moins de 40 %.

(8) Moins de 25 %.

Implats

(108) Implats est le deuxième fournisseur de platine, avec une part de [...] (9) du marché mondial de platine en 1995. Selon Amplats, Implats et LPD contrôleraient à elles deux environ 50 % des réserves économiquement rentables du complexe de Bushveld. D'après la note d'information qui a été envoyée aux actionnaires au sujet de l'opération de concentration envisagée, Implats posséderait des réserves pour une quarantaine d'années au moins. Il faut, toutefois, faire remarquer à ce propos qu'Implats est une entreprise plus ancienne dans le secteur du platine et que la plupart de ses réserves se situent à grande profondeur et, partant, sont d'une exploitation coûteuse. Implats extrait actuellement 50 % de son minerai du filon de Merensky et 50 % du filon UG2.

(109) Ainsi qu'il ressort du graphique joint à l'annexe II, Implats exploite certains puits dont les coûts sont très compétitifs, mais elle reste le producteur d'Afrique du Sud dont les coûts sont les plus élevés. En 1994, environ [...] (10) de sa production était déficitaire ou atteignait seulement le seuil de rentabilité. Par rapport à Amplats et LPD, Implats ne peut se développer qu'en exploitant ses réserves plus profondes et, par conséquent, plus coûteuses.

(110) Par le passé, Gencor contrôlait l'entreprise de négoce Ayrton Metals Limited, mais cette dernière a été vendue, en 1994, à Standard Bank Investment Corporation Limited. Cet établissement bancaire appartient à South African Mutual Life, qui détient des participations dans le capital de Rembrandt et de De Beers, entreprise apparentée à AAC. L'opération qui a permis à Gencor, en 1994, de racheter à Shell les activités extractives de Billiton présente un plus grand intérêt. Billiton est spécialisée dans l'extraction et l'affinage de métaux non ferreux et exerce d'importantes activités de négoce dans ce secteur, notamment dans le négoce de métaux précieux tels que l'or. Billiton est *ring-dealing member* (membre admis à la corbeille) du London Metal Exchange. Par ailleurs, Implats participe financièrement à certains projets des PGI aux États-Unis et au Japon.

(111) La situation financière d'Implats est saine, compte tenu de sa bonne position de trésorerie et de son faible endettement. Avant d'envisager l'opération de concentration en cause, Implats prévoyait de développer ses activités dans le secteur du platine. Le choix stratégique de réaliser une concentration avec LPD lui a, cependant, paru plus intéressant que de développer ses activités en exploitant ses réserves à plus grande profondeur, compte tenu du montant des dépenses d'investissement que cette seconde possibilité aurait entraînées.

LPD

(112) LPD est le troisième producteur sud-africain, sa part du marché mondial du platine, en 1995, ayant été de [...] (11). Ainsi qu'il a été indiqué dans les paragraphes précédents, il ressort des données fournies par Amplats que LPD et Implats contrôleraient, à elles deux, 50 % des réserves du complexe de Bushveld. D'après la note d'information que Lonrho a adressée à ses actionnaires en novembre 1995, LPD disposerait de réserves pour au moins trente-cinq ans et, peut-être, de réserves supplémentaires lui permettant d'aller bien au-delà. Il y a lieu de faire remarquer, à cet égard, que LPD possède de grandes réserves à faible profondeur et dont le coût d'exploitation est très faible.

(113) LPD extrait 75 % de son minerai du filon UG2, contre 25 % pour celui de Merensky. Cette entreprise a réussi à avoir des coûts très compétitifs. Ainsi qu'il ressort du graphique joint à l'annexe II, sur les trois producteurs sud-africains, c'est LPD qui a les coûts moyens les plus bas et tous ses puits étaient rentables en 1994. Le faible niveau de ses coûts est dû en partie à l'existence de ses réserves à faible profondeur et en partie à sa gestion rationnelle. LPD a une structure organisationnelle relativement horizontale, une culture d'entreprise développée et elle met l'accent sur la responsabilité. LPD est donc très différente de la plupart des autres grandes sociétés minières d'Afrique du Sud.

(114) LPD a contribué dans une faible mesure aux activités de PGI, mais la société n'a pas d'intégration verticale. Il existe, cependant, des liens structurels entre Implats et LPD depuis 1990, année marquée par le rachat, par le groupe Lonrho, de la mine de Karee dont Implats était propriétaire, en contrepartie de la cession d'une participation de 27 % dans LPD. Cette opération a été assortie d'un pacte d'actionnaires conclu entre les groupes Lonrho et Gencor. Ce pacte prévoit que chaque actionnaire désigne un nombre égal d'administrateurs, qui se partagent les droits de vote à parité et dont aucun n'a de voix prépondérante. L'accord du conseil d'administration est nécessaire pour certaines décisions, notamment dans les domaines suivants: diversification des activités de LPD, montant des dividendes à distribuer, plan stratégique et budget annuels, approbation des comptes annuels et modification du taux de rémunération des actionnaires (pour des prestations de services en gestion, par exemple). L'accord des actionnaires est nécessaire pour les décisions d'investissement et de cession importantes.

(9) Moins de 20 %.
(10) Moins de 25 %.
(11) Moins de 15 %.

(115) L'existence de ces liens n'a pas empêché LPD de rester un concurrent indépendant. En 1989, alors que sa production de platine atteignait 346 000 onces, LPD s'était lancée dans un programme de développement. En 1989 également, elle avait mis en service, sur le site de la mine de Westplats, une nouvelle installation de concentration d'une capacité annuelle d'un million tonnes. 1990 a marqué l'achèvement des grandes extensions du complexe de fonderie, ainsi que des installations d'affinage de métaux communs et de métaux précieux. Ce programme s'est poursuivi, mais à un rythme plus lent, en 1991 et 1992, ce qui a porté la production à quelque 550 000 onces par an. En 1992, les programmes d'extension des installations ont pris fin, mais le rapport annuel de Lonrho indique que la production de LPD devrait atteindre, à l'avenir, 900 000 onces par an et se stabiliser à ce niveau. Il est prévu que la production augmente encore. Ainsi qu'il est précisé dans le rapport annuel 1993 de Lonrho, les «mines de platine sont dans une situation favorable pour permettre ... d'augmenter encore la production de manière rapide, efficace et pour un coût minime.» D'après la note d'information que Lonrho a envoyée à ses actionnaires en novembre 1995, les dépenses d'équipement engagées par LPD en 1993 s'élevaient à 163 millions de rands, avant d'être ramenées à 96 millions de rands en 1994, puis à 79 millions de rands en 1995. Des dépenses d'équipement supplémentaires d'un montant limité devraient permettre à LPD de porter sa production aux 900 000 onces annoncées ci-dessus.

(116) A la suite de l'accord de 1990, LPD est restée une entreprise indépendante, disposant de ses propres organes de direction et définissant ses propres stratégies commerciales. Lonrho Management Services, entreprise du groupe Lonrho, structurellement indépendante de LPD, conserve le droit de gérer Eastplats et Westplats, ce qui englobe «la gestion courante et le contrôle ordinaire des activités et, plus généralement, des affaires» des deux entreprises. En outre, Lonrho Management Services est tenue de «conseiller et fournir des services ... pour permettre le bon déroulement des activités et des affaires» de LPD, «sans s'écarter des ... services de gestion de l'entreprise et de son personnel». Lonrho Management Services est contrôlée par le groupe Lonrho et tous ses administrateurs sont des employés de ce groupe.

(117) LPD est tenue contractuellement de passer par Western Metal Sales pour commercialiser et vendre la totalité de sa production. Cette entreprise est établie à Bruxelles et n'a aucun lien structurel avec LPD. Son capital est détenu par le groupe Lonrho et aucun membre de ses organes de direction ou d'administration n'est nommé ou contrôlé par le groupe Gencor. En fait, LPD et Implats, en conservant leurs services commerciaux respectifs, se font mutuellement concurrence et vendent actuellement leurs produits à certains de leurs clients communs à des conditions différentes (par exemple, dans les remises qu'elles leur accordent).

(118) Le groupe Gencor n'a exercé aucune influence sur les stratégies concurrentielles de LPD. C'est ce que confirment les parties elles-mêmes, lorsqu'elles soutiennent qu'«Implats et LPD étaient, et restent encore à ce jour, des entités totalement distinctes et gérées séparément, en ce qui concerne leur gestion courante, par leurs organes de direction respectifs, sans en référer l'une à l'autre. La participation d'Implats était et reste ... celle d'un actionnaire détenant 27 % du capital de LPD.» Les parties ajoutent que «les relations [entre les groupes Gencor et Lonrho] sont des relations d'actionnaires des deux entreprises Western Platinum Limited et Eastern Platinum Limited, et non des rapports d'associés ou de quasi-associés.» Du fait que l'entreprise Lonrho Management Services fournit des services de gestion à LPD, elle se trouve en position de force et dans une situation privilégiée pour connaître et gérer à la fois les activités de LPD et exercer une forte influence sur les conséquences de toutes les décisions de cette dernière.

(119) L'autonomie de LPD est renforcée par la détermination des dirigeants du groupe Lonrho à maintenir l'indépendance de LPD. Dès la mise en œuvre du pacte d'actionnaires, le groupe Lonrho a désigné M. T. Wilkinson, qui fait partie du personnel d'encadrement du groupe, au poste de directeur général, fonction qu'il exerce encore aujourd'hui. La position du directeur général a été renforcée par le fait que le groupe Gencor n'ait désigné aucun administrateur de LPD pendant plus d'un an après la conclusion du pacte d'actionnaires, en janvier 1990.

(120) Ainsi qu'il est précisé à la section VII. B.5, l'opération envisagée aura pour effet l'absorption de Western Metal Sales et de Lonrho Management Services. En outre, LPD perdra ses possibilités de développer sa production en toute indépendance, ce qui conduit la Commission à conclure que l'indépendance de LPD, qui était assurée jusqu'ici par la structure de ses organes de direction et la définition, par LPD elle-même, de sa politique de production et de sa politique commerciale, disparaîtra. L'opération entraînera donc un net changement dans les conditions de concurrence de ce secteur.

(121) Compte tenu des investissements qu'elle a réalisés ces dernières années, LPD souffre d'un endettement relativement important et d'une situation de trésorerie médiocre, mais ses activités sont rentables compte tenu du niveau des prix actuels. Il serait néanmoins souhaitable qu'elle réduise son endettement mais les dirigeants de LPD et de Lonrho ne croient pas à la nécessité d'une fusion avec Gencor pour que LPD puisse réduire son endettement. Au contraire, ils croient en la possibilité d'obtenir des capitaux par d'autres moyens. Il pourrait s'agir, par exemple, des ressources tirées de la capacité d'autofinancement de l'entreprise (qui, d'après les prévisions, devrait suffire à couvrir des dépenses d'investissement limitées), de prêts bancaires (accordés sur la base des garanties offertes par les actionnaires) ou de prêts supplémentaires octroyés par l'un des actionnaires.

Russie

(122) En 1995, la Russie a fourni 23 % de l'offre mondiale de platine. En 1995, Johnson Matthey a néanmoins révélé que, sur ces 23 %, 13 points de pourcentage étaient une production, les 10 restants (soit 500 000 onces environ) étant prélevés sur les stocks. Le gouvernement russe contrôle les exportations russes de métaux précieux par l'intermédiaire de la commission des métaux précieux et des pierres précieuses et de son office des ventes Almaz.

(123) La production russe de platine a, selon les informations rapportées par Johnson Matthey dans *Platinum 1995*, atteint son maximum dans les années 1980. Les changements politiques en Russie auraient entraîné une baisse de la production, notamment parce que les investissements nécessaires n'ont pas été réalisés. En outre, la qualité des platinoïdes aurait diminué, l'extraction ayant de plus en plus réduit les réserves de minerai riche en sulfure. Pour ces raisons, les mines Russes ne sont pas en mesure d'être concurrentielles en procédant à des augmentations de leur production dans un futur proche.

(124) En principe, les entreprises occidentales auraient la possibilité d'investir dans la production russe de platinoïdes mais, pour les raisons évoquées ci-après c'est peu vraisemblable (voir section VII.B.3.). Il semble donc que la possibilité des Russes d'être des concurrents sur le marché du platine se réduira dans les années à venir.

(125) Les parties ont fait valoir que la production annuelle de la mine russe de Norilsk augmenterait et atteindrait un million d'onces dans les cinq prochaines années. D'après l'étude de C.F. Vermaak, *The Platinum Group Metals — a global perspective*, c'est un niveau record jamais égalé par le passé. Selon les parties, pour y parvenir, des investissements considérables seraient nécessaires (de 1 à 2 milliards de dollars) et il se pourrait que les fonds nécessaires soient dégagés dans les quatre à cinq prochaines années. D'après les parties, Unexim bank et la BERD auraient pris l'engagement d'attirer les bailleurs de fonds (dans un délai de deux ans) mais, contrairement à ce que soutiennent les parties, la BERD n'accordera aucun financement. Compte tenu de l'horizon à long terme du projet d'investissement et de la probabilité que les ressources nécessaires soient mobilisées, il est fort improbable que la Russie parvienne à porter sa production aux niveaux déjà atteints par le passé (voire à les dépasser, comme le suggèrent les parties) dans les cinq prochaines années.

Autres acteurs du marché

(126) Parmi les autres entreprises du secteur, on peut notamment citer l'entreprise américaine Stillwater Mining Company et l'entreprise canadienne Inco. Or, Stillwater n'a ni les capacités de production ni les réserves dont disposent les entreprises sud-africaines pour leur disputer la position qu'elles occupent sur le marché. Inco, quant à elle, est surtout spécialisée dans l'extraction de nickel. De toute manière, ces entreprises ne pourraient représenter individuellement qu'un faible pourcentage du marché mondial de platine.

B.3 Prévisions relatives à la demande et à l'offre

Prévisions des parties en matière de demande

(127) Implats et Lonrho ont toutes deux présenté leurs prévisions concernant la demande future de platine. Alors qu'Implats a établi elle-même ses propres prévisions, celles de Lonrho (voir tableau 7) sont extraites d'un document public rédigé par la société de courtage Anderson, Wilson & Partners Inc., de Johannesburg et ont été reproduites dans une note d'information du 28 août 1995. Selon ces prévisions, la demande future (en milliers d'onces) se répartira comme suit:

Tableau 7

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Pots catalytiques	2 000	2 050	2 100	2 100	2 200	2 300
Valorisation	-375	-375	-400	-425	-450	-500
Bijouterie	1 750	1 900	2 000	2 100	2 200	2 300
Industrie	700	745	770	775	790	800
Pile à combustible	30	30	40	50	60	70
Placement	400	350	300	350	400	400
Divers	200	200	200	200	200	200
Total	4 705	4 900	5 010	5 150	5 400	5 570

Sur les chiffres de la demande totale indiqués dans ce tableau, la part moyenne des différentes composantes est la suivante: 34 % environ pour les pots catalytiques, quelque 40 % pour la bijouterie, 19 % pour les applications industrielles et 7 % pour la demande à des fins de placement. Les parties ont transmis à la Commission d'autres prévisions: il s'agit de prévisions établies par BOE Nat West Securities et SBC Warburg, pour les années 1996 et 1997, et par Engelhard, pour les prochaines années jusqu'à l'an 2000. Les prévisions d'Implats et de BOE Nat West Securities sont plus optimistes que celles du tableau, tandis que celles d'Engelhard et de SBC Warburg sont plus pessimistes. En ce qui concerne la période 1997-2000, les données du tableau 7 sont plus optimistes que celles fournies par Implats et Engelhard.

Facteurs affectant les prévisions

Pots catalytiques

(128) La demande future de platine pour les pots catalytiques sera fonction de la progression de la demande de véhicules automobiles et de l'adoption d'une nouvelle législation ou de modifications de la législation existante sur les émissions de gaz polluants. En ce qui concerne la législation sur la protection de l'environnement, il est prévu que les dispositions en matière de lutte contre la pollution soient encore renforcées aux États-Unis et en Europe d'ici à la fin du siècle. De plus, certaines informations indiquent qu'en Europe, le platine devrait être de plus en plus utilisé dans les pots catalytiques des véhicules à moteur diesel. Il s'agirait là d'un secteur porteur à l'échelle mondiale.

(129) La demande de platine pour les pots catalytiques devrait progresser, avec l'application d'une nouvelle législation au Brésil, en 1996 et en Argentine, en 1997.

Bijouterie

(130) Les PGI prévoient une croissance sur le marché japonais du platine destiné à la bijouterie d'ici à la fin du siècle. En outre, les marchés chinois et américain font tous deux l'objet de l'intense campagne commerciale menée par l'International Platinum Association et par les PGI. En ce qui concerne les États-Unis, en effet, il se pourrait que la demande atteigne ses niveaux des années 1920 (soit 150 000 onces par an). Si l'augmentation de la demande de platine pour la bijouterie en Chine est plus hypothétique, il n'en est pas moins vrai que ce pays présente des similitudes culturelles avec le Japon, le degré de pureté et l'aspect «blanchâtre» de ce métal pouvant déboucher, dans une large mesure, sur une croissance de la demande.

Applications industrielles

(131) En théorie, il est peu probable que les industries pétrolières et chimiques accroissent leur demande de manière spectaculaire, les applications du platine dans ces secteurs étant déjà parvenues, en règle générale, à maturité. Il faut néanmoins s'attendre à quelques opérations de remplacement, en raison de la remise en service d'installations qui avaient été fermées pendant la période de récession. De plus, l'utilisation accrue de l'ordinateur individuel entraînera une augmentation de la demande, dans la mesure où le platine est davantage utilisé dans les revêtements des disques durs et dans d'autres composants informatiques. Enfin, il se pourrait qu'à long terme, les piles à combustible génèrent une nouvelle demande.

Prévisions des parties concernant l'offre

(132) Lonrho a cité des prévisions établies par la société de courtage Anderson, Wilson & Partners Inc., de Johannesburg (voir tableau 8), qu'elle a reproduites dans une note d'information du 28 août 1995. Ces prévisions font apparaître une évolution de l'offre (en milliers d'onces) qui se présente comme suit:

Tableau 8

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Amérique du Nord	230	220	210	210	210	210
Hartley	0	25	50	75	100	125
Mimosa	0	25	50	75	100	125
Divers	140	140	140	140	140	140
Afrique du Sud	3 294	3 495	3 510	3 510	3 528	3 569
Sous-total	3 664	3 905	3 960	4 010	4 078	4 169
Ventes russes	900	750	650	550	450	450
Total	4 564	4 655	4 610	4 560	4 528	4 619

(133) Les parties ont communiqué d'autres prévisions à la Commission, à savoir celles de BOE Nat West Securities et SBC Warburg, pour 1996 et 1997, et celles d'Engelhard, pour les prochaines années jusqu'à l'an 2000. Ces trois séries de prévisions font apparaître une offre plus élevée que celle qui ressort du tableau ci-dessus, en ce qui concerne 1996 et 1997. De même, pour la période 1998-2000, Engelhard estime que l'offre dépassera les données rapportées dans le tableau. Implats a également présenté, pour la période considérée, des prévisions sur l'offre, extraites de documents du conseil d'administration, qui montrent que l'offre serait supérieure à ce qui est annoncé dans le tableau. Ces prévisions sont contestées par LPD, qui les juge trop pessimistes quant à la progression de l'offre.

(134) L'important n'est pas de déterminer quelles prévisions sont les plus exactes, mais de savoir que l'offre sud-africaine et l'offre russe, ainsi qu'il ressort clairement du tableau 8, continueront à dominer l'offre mondiale de platine et que la demande progressera légèrement. Dans la mesure où l'offre de platine d'autres pays et de platine recyclé est négligeable, tout déficit de l'offre par rapport à la demande ne pourrait être compensé que par l'Afrique du Sud ou la Russie. Or, il est improbable que les ventes russes suffisent à atténuer d'éventuels déséquilibres entre l'offre et la demande, la mine de Norilsk n'étant pas pleinement opérationnelle (par manque de pièces détachées et de fournitures, sans oublier divers autres problèmes, tels que la défaillance d'une centrale électrique locale). En outre, selon toute vraisemblance, cette mine ne pourra devenir pleinement opérationnelle qu'avec l'apport d'investissements massifs, en particulier d'origine occidentale. De tels investissements sont, toutefois, improbables dans un proche avenir, car un investisseur occidental serait obligé de réparer les préjudices à l'environnement avant d'investir dans des installations.

(135) Johnson Matthey estime que les Russes ont vendu du platine en prélevant sur leurs stocks «sur au moins quatre des cinq années qui se sont écoulées depuis 1991». Il reste donc à déterminer pendant combien d'années encore les stocks existants pourront servir à combler les écarts entre la demande occidentale et la production. Il n'est pas possible de répondre précisément à cette question, mais [le chiffre de deux années est souvent avancé], ce que reflète le tableau 8, qui prévoit une baisse des ventes russes.

(136) Sur un marché porteur, il est donc vraisemblable qu'il puisse se produire un déséquilibre de l'offre, dont il est réaliste de penser qu'il ne pourrait être corrigé que par les producteurs sud-africains.

B.4. Hypothèses économiques sur lesquelles repose l'analyse de la Commission sur l'existence d'une position dominante dans le secteur du platine

(137) La Commission considère que la concurrence dans le secteur du platine oppose essentiellement les quatre grands fournisseurs que sont Amplats, Implats, LPD et la Russie, qui représentent ensemble 90 % du marché. À cela s'ajoute la conscience que chacun de ces acteurs a de son propre poids sur le marché, ce qui guide son comportement sur ce même marché. La Commission justifie sa position de la manière suivante:

(138) a) L'industrie du platine tire d'une ressource naturelle un produit homogène dont le prix fait l'objet d'une cotation. Chacun des quatre grands producteurs est conscient de son poids sur le marché. C'est ce qui ressort clairement du rapport que [...] a dressé [...] indique que toute limitation de la production par la nouvelle entité provoquerait une hausse des prix. De leur côté, les Russes ont apparemment compris les avantages qu'ils pouvaient tirer de la vente de platine lorsque les prix sont à la hausse (voir ci-après). Les fournisseurs sont donc conscients du danger qu'ils courraient en faisant baisser les prix du platine. En termes économiques, on dirait que les fournisseurs ne se voient pas seulement dans la position de preneurs de prix. Ce sera d'autant moins le cas à l'issue de l'opération de concentration entre Implats et LPD, puisqu'il ne restera sur le marché que trois grands acteurs, dans un premier temps, puis deux peu après (en supposant un déclin des ventes russes, qui est étudié ci-après).

b) Le secteur du platine se caractérise par des coûts fixes élevés et une structure des coûts rigide. [...], par exemple, précise que les coûts fixes représentent 70 % de l'ensemble de ses coûts. [... dans les mines de platine, la production ne peut pas varier dans de fortes proportions, compte tenu de l'importance des coûts fixes, même lorsque qu'un certain nombre de puits en exploitation ne sont que peu ou pas rentables. Une stratégie de fermeture des puits faiblement bénéficiaires pour se concentrer sur les plus rentables entraînerait une répartition des coûts fixes entre les puits restants, ce qui diminuerait la rentabilité de chaque puits marginal et rendrait sans cesse nécessaires de nouvelles fermetures]. Un producteur de platine doit donc tenir compte de la situation d'ensemble de ses coûts d'exploitation pour déterminer son niveau de production adéquat et ne pas prendre exclusivement en considération les coûts d'exploitation de chacun de ses puits.

En outre, les coûts qu'impliquent la fermeture temporaire de puits d'extraction et leur réouverture aggravent la «rigidité» de la production. La fermeture et la remise en service des puits ne suivent pas les fluctuations à court terme des cours du platine.

La Commission a joint, à l'annexe II, une comparaison des coûts des grands producteurs sud-africains, sur la base des données communiquées par Implats. Il s'agit d'une comparaison des coûts d'exploitation des puits et non des courbes des coûts marginaux de la production de platine. On constate qu'une grande part des coûts d'exploitation d'un puits d'extraction ne varie pas avec sa production; ce sont des coûts fixes. De plus, ainsi qu'il a été dit plus haut, les décisions prises en matière de production d'une mine de platine reposent sur un certain nombre de facteurs, et pas seulement sur les coûts d'exploitation et la rentabilité à court terme de chaque puits. Les courbes de coûts reproduites à l'annexe II ne représentent donc pas les courbes de l'offre à court ou à long terme de chaque producteur pris individuellement, mais une comparaison des coûts d'exploitation.

c) Dans le secteur du platine, l'un des indices d'un abus de position dominante serait une restriction contrôlée de la production qui entraînerait une hausse des prix. Pour que ce type d'abus réussisse, il est indispensable que les réactions du côté de l'offre secondaire que constituent le recyclage, les fournisseurs non membres de l'oligopole et les stocks de platine affiné ne soient pas suffisantes pour combler le vide laissé, sur le marché, par cette réduction de la production.

Il est instructif, à cet égard, que les données antérieures n'apportent aucune preuve d'une réaction à la marge. Or, en volume, le marché du platine est passé de 2,8 millions d'onces à 5,2 millions d'onces sur la période 1985-1995. Sur les 2,4 millions d'onces de demande supplémentaire, 2 millions d'onces ont été fournies par Amplats, LPD et la Russie, le solde étant représenté par l'offre des autres fournisseurs et le platine recyclé. La part de marché des fournisseurs autres que la Russie et les producteurs sud-africains n'est passée que de 6 % en 1985 à 7 % en 1995, tandis que la part du recyclage a été portée, au cours de la même période de 2 à 6 % du marché total. Il serait irréaliste de croire que le recyclage et les fournisseurs secondaires auraient permis d'enrayer une hausse substantielle des prix du platine, si Amplats, LPD et la Russie n'avaient pas fait face à ce surplus de la demande.

Sur la période 1985-1995, les prélèvements sur les stocks de platine affiné ont été relativement faibles (à l'exception de ce qui s'est passé en Russie), et ce, bien que les prix réels du platine, de 400 dollars l'once en 1985, soient passés à plus de 600 dollars sans jamais descendre en dessous de ce niveau de 1986 à 1989, et que la demande annuelle ait augmenté de 2,4 millions d'onces entre 1985 et 1995. Sur cette même période, le déstockage a atteint des sommets en 1987 et 1988, 220 000 onces et 370 000 onces ayant été respectivement prélevées sur les stocks, ce qui a couvert tout au plus 10 % de la demande et n'a pas empêché le prix du platine de grimper de 1986 à 1987. Le déstockage n'aurait donc pas pu faire contrepoids à une entreprise en situation de position dominante sur le marché du platine pendant la période considérée.

Les parties ont fait valoir que 1985 avait marqué le début d'une période d'accumulation des stocks, qui avaient atteint 4 millions d'onces, sous forme de lingots de platine achetés à des fins de placement. Ces lingots ont été vendus, pour la plupart, à de multiples investisseurs privés au Japon. Les parties soutiennent que ces lingots pourraient être remis sur le marché et jouer un rôle de contrepoids dans la détermination des prix. Or, puisque ces lingots sont entre les mains de multiples investisseurs, qu'ils s'inscrivent dans le cadre de projets de placement privés et sont achetés à des fins de thésaurisation, il est improbable qu'ils exercent le même effet de contrepoids sur le marché que s'ils étaient détenus en bloc par une seule et même personne, comme dans le cas des stocks russes. En outre, 1986 est la seule année où une partie de ce métal ait été remise en circulation sur le marché et encore, pour un certain type de lingots. Au demeurant, il est probable que l'achat et la vente d'un stock aussi limité que 4 millions d'onces seraient fortement influencés par les déterminants de l'offre et de la demande de platine et, de ce fait, par le comportement des producteurs. Cela correspond également à l'analyse de RSI sur les facteurs influencant le prix du platine qui mentionne «à la différence de l'or il y a des stocks limités pour répondre aux demandes de placements» [voir section VI.A.2. ii)].

Pour toutes ces raisons, la Commission estime que les réactions des sources secondaires de l'offre que constituent les stocks, les nouvelles mines et le recyclage ne représentent pas des contrepoids suffisamment importants pour empêcher un abus de la position dominante que détiennent en commun Amplats, Implats/LPD

et la Russie ([12]). L'un des résultats de l'opération de concentration envisagée serait précisément que l'entreprise Implats/LPD issue de la concentration n'aurait aucun intérêt à s'engager dans un programme de développement de sa production qui serait contraire à l'intérêt général de l'oligopole (voir ci-après). Il doit être également noté qu'aucun intervenant marginal, en prenant sa décision, n'aura à considérer le poids total des membres de l'oligopole sur le marché.

(139) En conclusion, toute analyse économique des conditions de concurrence et toute recherche sur l'existence d'une position dominante dans le secteur du platine doivent partir de l'hypothèse que les quatre grands fournisseurs ont conscience de ce que leurs décisions en matière de production influent sur les prix et que l'offre secondaire est insuffisante pour éviter des pratiques monopolistiques. C'est dans cette perspective qu'il convient de lire les paragraphes qui suivent sur l'analyse de la domination oligopolistique en tant que conséquence fort probable de l'opération de concentration envisagée.

B.5. Domination oligopolistique

(140) Les effets défavorables qui découlent d'une position dominante qui serait détenue par une seule entreprise sont identiques dans le cas d'une position dominante détenue par un oligopole. Un tel cas de figure peut se produire lorsque les membres d'un oligopole, en s'adaptant simplement aux conditions du marché, adoptent un comportement parallèle anticoncurrentiel, qui place l'oligopole en situation de position dominante. Il ne serait donc pas nécessaire que les membres de l'oligopole se livrent à une collusion active pour acquérir une position dominante et adopter un comportement indépendant, dans une large mesure, de celui de leurs autres concurrents, de leurs clients et, en fin de compte, des consommateurs.

(141) Sur le marché du platine, Amplats, Implats, LPD et la Russie contrôlent l'offre et constituent un oligopole. De plus, avant même que l'opération de concentration ne se réalise, ce marché semble présenter un grand nombre des caractéristiques d'un marché oligopolistique anticoncurrentiel, à savoir:

a) du côté de la demande, l'existence d'une croissance modérée, d'une demande inélastique et d'acheteurs dont le pouvoir de négociation est insuffisant pour faire contrepoids et qui, dès lors, sont très vulnérables et soumis à un risque d'abus;

b) du côté de l'offre, l'existence d'un fort taux de concentration des entreprises, d'une grande transparence, d'un produit homogène, de techniques de production parvenues à maturité, de barrières élevées à l'entrée (notamment à cause de l'importance des coûts irrécupérables) et la présence des fournisseurs sur de multiples marchés; ces caractéristiques permettent aux fournisseurs d'adopter sans difficulté un comportement parallèle, voire les y encouragent, sans que la demande puisse faire contrepoids.

(142) Ces caractéristiques expliquent que la concurrence sur ce marché soit peu développée, que seuls quelques éléments de concurrence aient pu s'y affirmer par le passé et qu'il s'y dessine une tendance à la domination oligopolistique. L'opération de concentration envisagée conduira à l'élimination de ces éléments de concurrence et à la création d'une domination oligopolistique au détriment, en fin de compte, des consommateurs.

Les caractéristiques du marché du platine conduisent à une domination oligopolistique

i) Transparence et homogénéité du marché

(143) Sur un marché transparent, il est facile à une entreprise de suivre le comportement de ses concurrents et d'agir en conséquence. Sur un marché de produits de base tel que celui du platine, le produit est homogène et les paramètres du marché les plus importants sont le prix et les quantités offertes.

(144) La nature du platine en tant que produit de base et le fait qu'il se négocie sur les bourses des métaux expliquent que ce marché soit très transparent en termes de prix.

(145) En outre, les entreprises n'ont aucune difficulté à connaître les quantités offertes sur le marché. Premièrement, en effet, les quantités vendues sur les bourses des métaux sont connues et si, par exemple, de grosses quantités supplémentaires étaient mises en vente sur ces bourses, tous les acteurs de ce marché en seraient immédiatement informés. Deuxièmement, des statistiques sur la production et les ventes sont régulièrement publiées par des entreprises telles que Johnson Matthey et Degussa. Même les données relatives aux ventes russes peuvent être obtenues auprès de sources officielles, par exemple dans ces publications, et il semble que les entreprises de ce secteur partagent le même avis quant à la situation générale des mines russes, sur leur niveau de production et sur les stocks et les réserves russes estimés. Troisièmement, le nombre de clients directs est relativement faible et les producteurs peuvent facilement être en relation avec tous les clients existants ou potentiels. Quatrièmement, dans la mesure où le platine se vend dans le cadre de contrats à long terme (voir

([12]) Ainsi, les conséquences pourraient conduire à la conclusion que si une hypothétique entreprise contrôlait toute la production sud-africaine et toute la production russe — elle aurait 90 % du marché —, elle ne détiendrait pas une position dominante.

ci-après), les clients ne peuvent répondre aux nouvelles offres qu'avec un certain décalage et toute tentation d'un acheteur de changer de fournisseur serait immédiatement connue des concurrents. En dernier lieu, les clauses des contrats à long terme qui interdisent la revente du platine acheté dans le cadre de ces contrats (voir ci-après) limitent le nombre de vendeurs sur le marché et, partant, renforcent la transparence.

(146) Dans le secteur du platine, toute augmentation de la capacité de production passe normalement par des projets d'investissement. Les détails des nouveaux projets d'investissement sont généralement connus des milieux intéressés. Les programmes d'augmentation de capacité de Stillwater et les niveaux de production exacts attendus de la nouvelle mine de Hartley, au Zimbabwe, par exemple, ne sont pas un secret.

(147) Il va de soi, naturellement, que la transparence ne s'étend pas à tous les aspects des activités d'extraction et d'affinage du platine de chaque entreprise. Certaines données sont des secrets d'affaires. C'est notamment le cas des conditions précises prévues par les contrats conclus avec la clientèle, des données détaillées sur la production en ce qui concerne la teneur du minerai ou encore la qualité et l'importance exactes des réserves. En outre, même si les entreprises du secteur disposent de certaines informations sur les activités russes, leurs renseignements sont incomplets.

(148) Quoi qu'il en soit, force est néanmoins de conclure que la transparence dans le secteur du platine est relativement poussée en ce qui concerne les prix, les quantités produites et vendues, les augmentations de capacité envisagées dans le cadre de nouveaux projets d'investissement et les réserves totales des producteurs. Cette transparence est renforcée par le fait que le secteur du platine est constitué par un petit groupe d'entreprises relativement fermé et présentant des liens étroits. L'information semble circuler très rapidement dans ce secteur, par l'intermédiaire de canaux informels. Pratiquement tous les principaux acteurs se connaissent personnellement et se retrouvent fréquemment sur les mêmes marchés. Il est également logique que le personnel clé passe d'une entreprise à l'autre. Ainsi, M. Gilbertson, directeur général de Gencor, est l'ancien président de Rustenburg Platinum Mines (devenu entre-temps Amplats). Grâce à la grande transparence de ce marché et à l'homogénéité du produit, les principaux acteurs connaissent le comportement des uns et des autres, ce qui facilite l'adoption de comportements parallèles anticoncurrentiels.

ii) La demande est inélastique par rapport au niveau des prix actuels

(149) Comme il a été dit dans la partie consacrée à la définition des marchés de produits en cause, il semble que la demande de platine soit inélastique par rapport au niveau des prix actuels (avec une élasticité numériquement inférieure à 1), en raison du caractère indispensable du platine dans de nombreuses applications. Cette faible élasticité-prix de la demande de platine accentue la tentation d'adopter un comportement parallèle anticoncurrentiel, dans la mesure où tous les fournisseurs seraient perdants s'ils se faisaient concurrence par les prix. De surcroît, la concurrence par les prix paraît relativement peu développée sur le marché du platine (voir ci-après).

iii) Le pouvoir de négociation des acheteurs n'est pas suffisant pour constituer un contrepoids

(150) D'après les parties, le taux de concentration est très poussé parmi les acheteurs, puisqu'ils sont une dizaine à l'échelle mondiale, et leur pouvoir de négociation est très important. Pourtant, deux des plus grands métallurgistes, à savoir Johnson Matthey et Engelhard, ont des liens avec Amplats. En outre, à l'exception d'un grand constructeur automobile (qui bénéficie de remises de prix), les métallurgistes ne sont pas les clients finals et ils peuvent facilement répercuter les variations des prix sur leurs consommateurs finaux. En outre, et cet élément compte davantage, il est peu probable, compte tenu de leur grand nombre et du caractère indispensable du produit, que les consommateurs finals de platine disposent d'un pouvoir de négociation suffisant pour faire contrepoids. La faiblesse relative des remises accordées aux acheteurs ainsi que les clauses des contrats à long terme qui leur interdisent de revendre du platine sans l'autorisation du producteur (voir ci-après) témoignent de cette absence de pouvoir de négociation.

iv) Prévision d'une croissance modérée de la demande

(151) Les prévisions sur la croissance de la demande indiquent qu'elle devrait être modérée, avec un taux annuel moyen de 3 % sur les cinq prochaines années. Cette progression porterait la demande totale, en l'an 2000, à 5,7 millions d'onces (soit environ 1 million d'onces de plus qu'en 1995). Un marché aussi stable n'incitera pas de nouveaux concurrents à entrer sur ce marché ou les concurrents existants à adopter une stratégie offensive pour s'approprier cette demande supplémentaire. Il est donc improbable qu'un tel marché stimule fortement la concurrence.

v) Maturité des techniques d'extraction et d'affinage

(152) La pratique normale des entreprises est de s'efforcer d'améliorer sans cesse leurs résultats en termes de coûts en appliquant de nouvelles méthodes de travail et de nouvelles techniques de production. La plupart des secteurs sont donc marqués par un perfectionnement, au fil du temps, des méthodes de travail et des techniques utilisées. Le secteur de l'extraction du platine ne fait pas exception à la règle. Il est également assez logique, par ailleurs, que les méthodes de travail diffèrent quelque peu

d'une entreprise à l'autre, à l'intérieur d'un même secteur. Il existe ainsi des différences reconnues entre les quatre grands producteurs de platine. LPD est ainsi réputée comme étant l'entreprise sud-africaine dont les mines d'extraction de platine sont les plus modernes et les plus efficaces. Il est également reconnu dans ce secteur que la concurrence de LPD a contraint Amplats et Implats à diminuer leurs coûts.

(153) Les progrès dans les techniques d'extraction du platine sont, néanmoins, relativement lents. Aucune percée technologique majeure ne devrait venir bouleverser la structure de production de l'industrie du platine. Il est donc improbable que les progrès en matière de techniques d'extraction ou d'affinage soient une source de vive concurrence.

vi) Existence de barrières élevées à l'entrée et absence de nouveaux grands concurrents sur le marché

(154) Les réserves mondiales de minerai de haute qualité sont sous le contrôle d'Amplats, d'Implats, de LPD et de la Russie. Amplats, Implats et LPD, en particulier, contrôlent toutes les réserves économiquement rentables d'Afrique du Sud. C'est une barrière absolue à l'entrée sur ce marché. En outre, l'extraction et l'affinage du platine sont des activités capitalistiques. Les besoins en capitaux constituent aussi d'importants obstacles à l'entrée sur le marché. De plus, une large part des coûts de démarrage d'une mine sont des coûts irrécupérables, ce qui aggrave les risques associés à l'entrée dans ce secteur. Il ne faut donc escompter l'arrivée d'aucun nouveau concurrent notable qui soit en mesure, dans un avenir prévisible, de concurrencer les membres de l'oligopole.

vii) Présence sur de multiples marchés et liens structurels

(155) Les membres de l'oligopole sont souvent présents sur tous les marchés des platinoïdes, ainsi que sur un certain nombre d'autres marchés, ainsi Gencor, les parents de Gencor, AAC et la Russie sont de grands producteurs d'or.

(156) Il existe des liens structurels parmi plusieurs acteurs de ce secteur. AAC, en particulier, contrôle De Beers, l'entreprise chargée de gérer la Central Selling Organization qui contrôle elle-même entre 70 et 80 % des ventes mondiales de diamants. De Beers et la Russie ont conclu une entente sur le marché des diamants. En outre, Gencor (par l'intermédiaire de Samancor) et AAC (par l'entremise de Vanadium) sont actionnaires de l'entreprise commune sud-africaine Columbus, qui produit de l'acier inoxydable. En 1992, Columbus s'est lancée dans un vaste programme de développement de sa production, son objectif étant de devenir le sixième producteur mondial d'acier inoxydable. Pour couvrir ses besoins en produits intermédiaires, Columbus a accès à la fonderie de ferrochrome de l'un de ses actionnaires (Samancor) et, pour ses besoins en nickel, aux producteurs nationaux de nickel Amplats et Implats. Bien que ces activités ne concernent pas les platinoïdes, elles montrent cependant les liens étroits qui unissent les parties et leurs concurrents.

(157) Le 13 mars 1996 (jour de l'audition organisée dans le cadre de la présente procédure), AAC a acquis une participation de 6 % dans le capital de Lonrho plc et dispose d'un droit de premier refus sur une participation supplémentaire de 18 %. Sanlam, l'un des actionnaires de Gencor, détient 3 % environ du capital de Lonrho plc. Une participation de près de 25 % est susceptible de conférer une influence considérable sur Lonrho plc, dans la mesure où les autres actions sont réparties entre de nombreux porteurs. Cela confirme l'intérêt que porte Amplats aux activités de LPD et renforce les liens structurels entre les fournisseurs de platine.

(158) La présence sur de multiples marchés et les liens structurels peuvent discipliner quelque peu les membres d'un oligopole en augmentant les risques de représailles, du fait de l'existence de mutiples possibilités de représailles, dans le cas où l'un des membres agirait d'une manière jugée inacceptable par les autres. Dans les documents provenant du comité de direction de Gencor et Implats, en date du 6 mai 1994, une étude a été présentée par un consultant comprenant une série de réponses concurrentielles d'Implats vis à vis de LPD. Un des scénarios possibles était le suivant: «attaques ordonnées et signaux concentrées sur la guerre des prix, soit sur le Rh (rhodium).»

viii) Conclusion

(159) La transparence du marché et l'homogénéité du produit, auxquelles s'ajoutent les autres caractéristiques de la demande et de l'offre ont créé une situation qui débouche sur une domination oligopolistique. Ainsi qu'il est dit plus loin, la tendance à une domination de ce type est attestée par la faiblesse de la concurrence sur ce marché au cours des deux dernières décennies.

Existence antérieure d'une tendance à la domination oligopolistique

(160) La croissance du marché et l'évolution des parts de marché au cours des dix dernières années témoignent de l'existence d'une certaine concurrence sur ce marché. Toutefois, la faible concurrence par les prix et les autres éléments du comportement passé des membres de l'oligopole montrent que, sur les

vingt dernières années, la concurrence a été faible et qu'il existait déjà une tendance à la domination oligopolistique.

i) Croissance du marché et évolution des parts de marché au cours de la dernière décennie

(161) Ainsi qu'il ressort du tableau joint à l'annexe IV, le marché total du platine est passé de 2,8 millions d'onces à 5,2 millions d'onces sur la période 1985-1995, soit une augmentation de 2,4 millions d'onces. L'offre de platine recyclé a progressé de 245 000 onces et sa part de marché est passée de 2 à 6 %. Cependant, les premiers bénéficiaires de cette croissance de la demande ont été la Russie, Amplats et LPD qui, ensemble, ont vu leurs ventes progresser de près de 2 millions d'onces. La Russie a accru sa part de marché de 8 à 23 %, principalement en augmentant les prélèvements sur ses stocks et LPD a vu sa part passer de [...] ([13]) à [...] ([14]), grâce à une augmentation de sa production, alors que, malgré ses augmentations de production, Amplats n'a pu empêcher un recul de sa part de marché de [...] ([15]) à [...] ([16]). Implats n'a pas été en mesure d'augmenter sa production, de sorte que sa part de marché a été ramenée de [...] ([17]) à [...] ([18]). Il va de soi que ces évolutions traduisent l'existence d'une certaine concurrence sur le marché. On note en particulier que la Russie et LPD se sont fait concurrence pour accaparer cette demande supplémentaire, tandis qu'Amplats ne saurait être qualifiée de concurrent offensif, puisque sa part de marché est en recul et qu'elle n'a augmenté sa production qu'à un rythme lui permettant tout juste de défendre sa position de premier producteur, malgré son fort potentiel de croissance.

ii) Faiblesse de la concurrence directe par les prix pour les contrats à long terme avec les acheteurs

(162) Tout indique que la concurrence directe par les prix des contrats à long terme est faible sur ce marché. Les prix sont déterminés sur la base des cotations journalières sur les bourses des métaux mais, d'après les informations communiquées par les clients et les parties, environ 90 % du platine est vendu dans le cadre de contrats à long terme, contre 10 % seulement sur les bourses des métaux. Les contrats à long terme contiennent souvent une clause qui prévoit que le platine doit être réservé à l'usage auquel il est destiné et, en particulier, qu'il ne doit pas être revendu sans l'autorisation du premier vendeur, lequel a, en outre, le droit de racheter le platine au cas où l'acheteur n'en aurait pas l'usage. En contrepartie de ces restrictions, l'acheteur bénéficie fréquemment d'une légère remise pouvant aller jusqu'à [...] ([19]) du prix sur le marché. Il n'en reste pas moins que ces restrictions interdisent d'offrir ce métal à d'autres clients ou de le négocier sur les bourses des métaux et, partant, d'influer sur le prix du platine. Les contrats à long terme conclus avec les constructeurs automobiles contiennent des clauses de cette nature, mais c'est également le cas des contrats avec certains métallurgistes. La Commission estime que jusqu'à 40 % des ventes annuelles de platine pourraient être soumises à de telles restrictions. La stabilité des relations clients-fournisseurs, le faible niveau des remises sur les prix et les limitations de la revente de platine témoignent du faible degré de concurrence directe par les prix dans les contrats des acheteurs sur le marché du platine.

(163) Dans leur réponse à la Communication des griefs, les parties soutiennent que:

«La Commission semble s'inquiéter, en ce qui concerne la concurrence par les prix, des faibles écarts entre les remises accordées aux clients mais, dans un secteur homogène, on ne peut s'attendre à des écarts plus importants (que l'on soit sur un marché où la concurrence est parfaite ou, au contraire, sur un marché de nature monopolistique).» (Rapport NERA, p. 27).

(164) La Commission rejette cette conclusion sur la concurrence dans le secteur du platine. Les fournisseurs s'affrontent de temps en temps pour la conclusion de contrats à long terme avec les clients. L'un des principaux éléments qui expliquent la croissance de LPD ces dernières années est, d'ailleurs, l'important contrat de fourniture qu'elle a conclu avec Engelhard. Elle était en concurrence avec Amplats pour ce contrat, qu'elle a obtenu en proposant des conditions plus intéressantes, malgré les liens existant entre Engelhard et AAC. Or, sur un marché où le nombre de fournisseurs et d'acheteurs est réduit, où les prix du métal vendu par l'intermédiaire de contrats à long terme sont indexés sur le prix du marché, la concurrence par les prix pourrait prendre seulement la forme de remises accordées par les fournisseurs qui se font concurrence pour remporter les grands contrats. Il serait illogique, d'ailleurs, que les remises ne soient pas un des éléments d'appréciation de l'acheteur dans son choix d'un fournisseur. Quoi qu'il en soit, la preuve est apportée qu'il y a un faible niveau de concurrence sur ce marché.

iii) Le faible degré de concurrence est mis en évidence par la persistance de prix élevés

(165) Dans leur réponse, les parties font valoir que les prix réels du platine, exprimés en rands, n'ont

([13]) Moins de 10 %.
([14]) Moins de 15 %.
([15]) Moins de 50 %.
([16]) Moins de 40 %.
([17]) Moins de 40 %.
([18]) Moins de 25 %.

([19]) Moins de 5 %.

cessé de diminuer tout au long des années 1990, de sorte que les fournisseurs sud-africains ont été soumis à une pression concurrentielle:

«Si l'on tient compte du taux d'inflation relativement fort qui a frappé l'économie sud-africaine sur toute cette période, la chute des prix réels du platine tout au long des années 1990 ne fait pas de doute. Le prix moyen en 1995 était inférieur de moitié à ce qu'il était dix ans plus tôt. Cela donne une idée des pressions concurrentielles auxquelles les fournisseurs sud-africains ont été soumis ces dernières années.» (Rapport NERA, p. 18).

(166) L'annexe V présente l'évolution des prix réels annuels du platine de 1975 à 1995, exprimés en dollars, en yens et en rands. On remarquera que les prix réels en rands sont passés de 1 500 rands l'once à plus de 3 000 rands l'once en 1980 et 1986. À l'exception de l'année 1982, le prix réel du platine a toujours été supérieur à 2 000 rands l'once sur l'ensemble de la période 1978-1990. Compte tenu de l'augmentation de la demande enregistrée depuis 1985 et de la progression des parts de marché de LPD et de la Russie, il y a lieu de conclure que ces derniers ont joué un rôle décisif dans la baisse des prix réels au cours des cinq dernières années, qui ont été ramenés quasiment à leur niveau du milieu des années 1970. C'est un élément de plus qui confirme que LPD et la Russie ont exercé une certaine concurrence au cours des cinq dernières années, alors que ce n'est pas le cas si on prend l'ensemble des vingt dernières années.

(167) En outre, il convient de noter que les quantités relativement faibles de platine négociées sur les bourses des métaux et l'existence de contrats à long terme peuvent donner aux producteurs une importante marge de manœuvre pour influer sur l'évolution des prix sur le marché. D'une part, en effet, les contrats à long terme renforcent le contrôle que les producteurs peuvent exercer sur la destination des quantités vendues et, dès lors, sur les prix du marché. C'est notamment le cas des contrats qui imposent des restrictions à la revente de platine. Les contrats à long terme ont donc tendance à prévenir l'influence directe que le platine pourrait avoir sur l'évolution des prix sur les bourses des métaux. D'autre part, les principaux fournisseurs disposent d'une grande latitude pour influer sur les cours du platine sur les bourses des métaux en modulant les quantités de platine qu'ils négocient sur les places boursières. Ces dernières années, par exemple, la Russie a vendu des quantités de platine considérables sur les bourses des métaux, ce qui a contribué à la baisse des prix évoquée plus haut. En 1991, le prix du platine est même tombé en dessous de 350 dollars, lorsque les exportations russes ont dépassé, pour la première fois, 1 million d'onces.

iv) Comportement antérieur des principaux acteurs du marché

(168) La Commission n'a pas examiné si les principaux fournisseurs avaient eu, par le passé, le comportement de membres d'une entente. Toutefois, lorsqu'on évalue les possibilités qu'il y ait, ultérieurement, un comportement parallèle anticoncurrentiel, il importe de tenir compte du cadre concurrentiel particulier dans lequel les fournisseurs sud-africains ont opéré jusqu'ici, ainsi que du comportement réel de la Russie sous l'angle de la concurrence.

(169) La concurrence n'a pas été l'une des caractéristiques dominantes de l'économie sud-africaine avant les récents changements politiques. Le président Nelson Mandela a ainsi déclaré expressément, lors de l'émission de télévision sud-africaine «Focus», alors qu'un journaliste lui demandait son opinion sur la nécessité d'adopter des politiques antitrusts:

«Le fait qu'il existe cinq conglomérats qui détiennent plus des trois quarts des titres cotés en bourse est totalement néfaste. Nous ne pouvons avoir une industrie ou une économie florissante et connaître la croissance si l'économie est étouffée par cinq conglomérats qui monopolisent l'industrie nationale. Il faut que la concurrence s'exerce. C'est pourquoi le ministre du commerce et de l'industrie est déterminé à modifier la loi sur la concurrence pour faire en sorte que la concurrence puisse s'exercer. La législation antitrusts est essentielle à cet égard.»

(170) C'est dans cette même optique qu'il est écrit, dans un document de travail officiel de l'administration sud-africaine sur la politique à suivre en matière d'extraction minière, que:

«Les structures de marché qui découlent de la domination exercée par des conglomérats posent certains problèmes graves, dans la mesure où elles créent des marchés oligopolistiques... Il se trouve qu'en Afrique du Sud, les conglomérats se sont partagé les marchés en adoptant toute une série de pratiques collusoires qui cloisonnent les marchés et ont pour effet de limiter la concurrence sur certains marchés en contrepartie d'une liberté d'action totale sur d'autres marchés sans liens avec les premiers.»

Il s'agit là, bien sûr, d'un document de travail, dans lequel sont exposés des avis parfois contradictoires. Toutefois, cette déclaration n'est pas contestée dans le reste du document. Il y a lieu de remarquer que l'extraction est l'une des activités les plus importantes de l'Afrique du Sud et qu'AAC, Gencor et ses actionnaires comptent parmi les plus grands opérateurs de cette industrie en Afrique du Sud.

(171) Sur le marché du platine, la Russie a couvert, ces dernières années, 10 % de la demande en écoulant une partie de ses stocks. Les ventes réalisées de cette manière répondent vraisemblablement et principalement à des besoins en devises fortes. En vendant ce platine, la Russie a injecté une certaine dose de concurrence sur le marché, elle a contribué à la baisse des prix réels du platine au début des années 1990 et, dans une certaine mesure, elle a empêché, jusqu'à ce jour, de fortes hausses des prix. Toutefois, si l'on en juge d'après certaines informations publiées par Johnson Matthey, il semblerait que les Russes aient pris conscience des avantages de vendre sur un marché où les prix sont en hausse, mais de ne pas laisser les prix du platine baisser exagérément. La concurrence que la Russie opposera sur ce marché présente donc certaines limites. Compte tenu de son comportement passé, force est de conclure que l'on ne doit escompter, de la part de la Russie, qu'une concurrence effective limitée vis-à-vis des producteurs sud-africains, et ce, tant que ses stocks ne seront pas épuisés (voir ci-après).

(172) Aux dires de M. R.W. Rowland, ancien directeur général de Lonrho, les comportements anticoncurrentiels sont à l'ordre du jour dans ce secteur depuis plusieurs années et vont même jusqu'à la possibilité de former un cartel du type De Beers. En outre, Gencor s'intéresse depuis plusieurs années à l'acquisition des activités de Lonrho dans le secteur du platine, l'objectif étant de s'assurer le contrôle effectif des mines de LPD. Cet objectif de nature monopolistique, d'après M. Rowland, ne fait aucun doute pour toutes les parties. Dans leur réponse, les parties ont soutenu que les allégations de M. Rowland étaient dénuées de fondement ou étrangères à l'affaire (réponse, p. 11). Les parties n'ont pas, pour autant, réfuté ses propos.

v) Seuls quelques éléments de concurrence subsisteront sur le marché

(173) Comme il a déjà été dit, les Russes ont été incités à écouler une partie de leurs stocks, ces dernières années, pour couvrir des besoins en devises. Ces quantités supplémentaires ont introduit une certaine concurrence sur le marché, ainsi qu'en témoigne, par exemple, l'évolution des prix réels. Cependant, les mines russes sont dans un état déplorable et nombreux sont ceux qui prévoient un épuisement des stocks russes dans les deux années à venir, si les Russes maintiennent leurs ventes aux niveaux actuels. La concurrence que le platine prélevé sur les stocks russes a créée pourrait donc prendre fin dans deux ans environ. Le pouvoir de marché d'Implats, de LPD et d'Amplats se trouvera donc renforcé par rapport à celui des Russes dans un avenir prévisible, ce qui ramènerait ces derniers à un rôle de second plan dans ce secteur.

(174) L'autre principal élément de concurrence qui est apparu sur ce marché au cours de la dernière décennie (et qui s'ajoute à l'écoulement des stocks russes) a été le développement de Lonrho, qui a vu sa part de marché passer de [...] ([20]) à [...] ([21]) entre 1985 et 1995. Selon un important acheteur de platine, «Lonrho Platinum Division, en développant ses activités au fil des années, est devenue une "troisième force" sur ce marché avec laquelle il faut compter».

(175) Lonrho a les capacités de développer encore ses activités dans les prochaines années, moyennant des dépenses d'investissement supplémentaires limitées. Ce développement serait un élément de concurrence sur le marché du platine et devrait déclencher des réactions concurrentielles de la part des autres entreprises, notamment Amplats, en réponse à ce défi.

(176) Les courbes des coûts d'exploitation des mines des producteurs sud-africains sont reproduites à l'annexe II. Il doit être noté que dans le cas de [...], par exemple, sur environ 80 % des coûts totaux relatifs à l'activité minière et de concentration, 70 % sont des coûts fixes. Le graphique ainsi que les arguments développés à la section VII.B.2 montrent que la variation des structures de coûts d'Implats et Amplats sont beaucoup plus marquées que dans le cas de LPD. En outre, il est généralement admis qu'Implats est le producteur dont les coûts sont les plus élevés et LPD, celui dont les coûts sont les plus faibles, parmi les trois producteurs sud-africains. Ces écarts dans la structure des coûts expliquent que ces entreprises aient des intérêts différents en termes de concurrence. LPD, en particulier, est tentée, grâce à la faiblesse de ses coûts, d'augmenter sa production, ce qui constituerait un élément de concurrence pour les autres membres de l'oligopole.

(177) Sur les trois producteurs sud-africains, Implats est celui qui a le plus à perdre d'un renforcement de la concurrence, vu le coût d'exploitation élevé de ses mines. Ces pressions concurrentielles toucheraient aussi, cependant, les activités d'Amplats dont les coûts sont plus élevés et contraindrait celle-ci à exploiter plus tôt que prévu ses réserves à moindre coût. Les documents internes d'Implats et de Lonrho montrent clairement que ce dernier groupe a l'intention d'augmenter sa production et qu'Implats est opposée à un développement de LPD.

vi) Conclusion

(178) Il ressort clairement des caractéristiques du marché, de l'évolution de la concurrence par les prix et du comportement passé des principaux opérateurs de ce secteur que l'existence d'une tendance à adopter des comportements parallèles anticoncurrentiels est l'un des traits du marché du platine. Il

([20]) Moins de 10 %.
([21]) Moins de 15 %.

est vrai, cependant, que les ventes russes opérées sur les stocks de platine existants (qui seront épuisés d'ici deux ans) et que le développement de LPD, qui en a fait la «troisième force» du marché, ont constitué des éléments de concurrence au cours des cinq dernières années. LPD a les capacités de procéder à de nouvelles augmentations de sa production, à l'avenir, moyennant des dépenses d'investissement supplémentaires limitées, ce qui sera un élément de concurrence pour les autres membres de l'oligopole.

L'opération envisagée créera une domination oligopolistique et aboutira, en réalité, à un duopole

i) Le rôle d'Amplats dans le secteur du platine

(179) Dans leur réponse, les parties soutiennent que la stratégie d'Amplats est tout à fait claire:

«Amplats a toujours affiché clairement sa stratégie. On trouve un exemple récent de ce comportement dans le *Business Day* du 29 octobre 1995, où Amplats déclare qu'elle utilisera sa puissance financière et ses réserves de minerai de qualité supérieure pour empêcher ses concurrents d'augmenter leurs parts du marché du platine. L'entreprise ajoute que ses programmes d'augmentation de capacité actuels feraient des coûts de production l'élément déterminant pour séparer les gagnants des perdants sur ce marché (voir annexe IV). Le contrôle que cette entreprise exerce sur les possibilités de développement de la production au moindre coût rend crédibles de telles affirmations.

... Cela met Amplats en position, en l'absence de contrôle, d'exercer un pouvoir de marché exceptionnel. Pour Amplats, il s'agit du meilleur des mondes possibles, alors qu'Implats et LPD devront se repositionner, ce qui est la meilleure solution pour rétablir une concurrence significative entre les producteurs (voir annexes V, VI et VII).» (Annexe 10 de la réponse).

(180) Amplats a les capacités nécessaires pour augmenter sa production à un moindre coût et selon le rythme qui lui convient. Au cours de la dernière décennie, les principaux contrepoids au comportement concurrentiel d'Amplats ont été l'augmentation de capacité de LPD et les ventes russes de platine prélevé sur les stocks.

ii) La fusion aboutira en fait à la création d'un duopole

(181) L'opération entraînera le regroupement, au sein d'une seule entreprise, de toutes les activités de Gencor et Lonrho dans le secteur du platine. En 1995, les entreprises Implats/LPD et Amplats auraient eu chacune une part de marché d'environ 30-35 %. Il est probable que cette part de marché passera à 40 % environ lorsque les Russes auront fini d'écouler leurs stocks, c'est-à-dire vraisemblablement dans deux ans. En outre, les Russes ne joueront plus qu'un rôle mineur sur le marché, contrairement à Implats/LPD et Amplats. Il y a de grandes chances qu'à moyen ou long terme, la structure concurrentielle se réduise effectivement à un duopole. Dans une telle situation, il est beaucoup plus facile pour les principaux fournisseurs de s'aligner les uns sur les autres et, par exemple, de restreindre la production.

iii) Ayant des structures de coûts similaires, Amplats et Implats/LPD seront moins incitées à se faire concurrence

(182) Comme le montrent les graphiques de l'annexe II, la concentration entre LPD et Implats se traduira par la création d'une nouvelle entreprise, dont les coûts d'exploitation des mines présenteront une structure analogue à celle d'Amplats. Ces graphiques ne permettent pas de conclure que les coûts d'exploitation seront identiques à tous égards, puisqu'il existera encore des différences importantes liées à la qualité du minerai, à la composition du minerai extrait, au coût des opérations d'élaboration et d'affinage et aux frais administratifs. Il reste que les graphiques de l'annexe II indiquent une plus grande similitude de coûts entre Amplats et Implats/LPD après la fusion.

(183) Implats prétend que l'opération permettra au couple Implats/LPD d'obtenir des effets de synergie considérables. Comme indiqué à la section VIII ci-après, cette affirmation est contestée par la direction de LPD. La Commission pense que les synergies en question pourraient même s'avérer négatives, puisque les différences d'organisation qui existent entre Implats et LPD rendront difficile l'intrégration et, par conséquent, elle pourra être très coûteuse. Donc, le seul effet de l'opération, de ce point de vue, est la création d'une entreprise dont la structure de coûts sera similaire à celle d'Amplats; en revanche, les synergies qui en résulteront ne conféreront à Implats/LPD aucun avantage de coûts sur Amplats.

(184) En raison du rapprochement des structures de coût d'Amplats et Implats/LPD, il y aura de plus grandes chances que les changements intervenant sur le marché aient les mêmes répercussions sur les deux entreprises, et que celles-ci prennent alors les mêmes décisions, par exemple en matière de production. Ainsi, une hausse de prix aurait des effets similaires sur la rentabilité des deux entreprises. Par conséquent, il y aura une plus grande convergence d'intérêts entre les deux opérateurs sud-

africains en ce qui concerne l'évolution du marché, ce qui augmentera les risques de comportements parallèles anticoncurrentiels, tels que des restrictions de la production, à l'issue de la concentration.

(185) Les parties ont déclaré dans leur réponse qu'Implats avait été complètement rénové au cours des dernières années et que les différences de coûts entre les producteurs sud-africains étaient plus réduits que mentionné. Cependant, il n'est pas nié que LPD est le producteur ayant les coûts les plus bas parmi les producteurs de l'industrie du platine d'Afrique du Sud et que l'un des principaux objectifs de la fusion est de garantir l'accès à des réserves à bas coûts.

iv) La concentration, en éliminant LPD du marché, réduira la concurrence

(186) L'opération entraînera en effet la disparition de LPD en tant qu'opérateur indépendant. Toutes les activités d'extraction, d'élaboration, d'affinage et de commercialisation du platine seront regroupées au sein d'Implats/LPD, sous une direction unique. Suite à l'opération, LPD sera donc éliminé du marché en tant que «troisième force», ce qui limitera les possibilités de choix des clients. De ce fait, les conditions contractuelles devraient leur être encore plus défavorables. Ainsi, on peut s'attendre à ce que la concurrence limitée que se livrent actuellement les fournisseurs sous forme de remises soit encore plus restreinte après la concentration.

(187) L'opération entraînera très probablement une réduction de la production de l'entité Implats/LPD. Dans ce contexte, il doit être noté que les réductions de production ne dépendent pas seulement de la réduction du niveau absolu de production. Le contrôle du taux d'expansion des capacités peut être aussi efficace. Même sur un marché comme celui du platine à progression modérée, une lente progression du taux d'expansion des capacités sera suffisant pour menacer l'équilibre de l'offre et de la demande et conduire ainsi à une augmentation des prix. En effet, la maîtrise du taux d'expansion des capacités de production semble être le principal objectif de la concentration. Comme indiqué dans la lettre adressée aux actionnaires de Lonrho en prévision de la concentration:

«Il est des points sur lesquels Implats et Lonrho ne sont pas parvenus à s'entendre jusqu'à présent, comme les plans de développement des activités de LPD proposés par Lonrho. Pour le conseil d'administration, il est clair qu'après l'opération, Lonrho et Gencor auront tous deux intérêt à voir augmenter la valeur de la nouvelle entité Implats, pour le plus grand profit de leurs actionnaires respectifs.»

(188) En outre, d'après les projections présentées au [...], la convergence d'intérêts consécutive à l'opération entraînera une réduction de la production et une augmentation des prix, contrairement à ce qui se passerait si l'opération n'avait pas lieu et si les deux entreprises s'en tenaient à leurs projets de développement actuels. [...] s'est vu proposer deux scénarios différents, qui décrivent l'évolution de la production d'Implats/LPD en cas de fusion et en l'absence de fusion:

«a) [...]

b) [...] [22]»

(189) [...] considère notamment, selon le rapport d'août 1994 intitulé [...], que la concentration présentera deux grands avantages du point de vue du marché (outre une possible économie de coûts):

«[... le maintien des niveaux de production actuels devrait avoir une incidence positive sur les cours ...]» [23]

et en outre,

«[... le groupe qui résultera de l'opération aura une capitalisation boursière plus importante que la valeur sous-jacente des entités fusionnées, en raison de sa taille et de sa plus grande capacité à influer sur le marché ...]»

(190) En l'absence de fusion, le développement de LPD accroîtrait la pression concurrentielle sur les puits d'extraction à faible marge bénéficiaire d'Implats et Amplats. Se fondant sur le graphique de l'annexe II, la Commission estime que les puits déficitaires représentaient [...] [24] de la production d'Implats et [...] [25] de celle d'Amplats en 1994. L'opération réduira la concurrence et créera une position dominante oligopolistique, pour deux raisons:

a) la concentration éliminera définitivement la menace concurrentielle exercée par LPD à l'encontre des activités à coût élevé d'Implats, puisqu'elle renforcera les activités commerciales de LPD et Implats et que tout accroissement futur des réserves de LPD servira nécessaire-

[22] [...]
[23] [...]
[24] Moins de 15 %.
[25] Moins de 15 %.

ment les intérêts de la nouvelle entité Implats/LPD. Du point de vue d'Implats, la fusion mettra un terme à la concurrence exercée actuellement par LPD;

b) la concentration aboutira à la création d'une entreprise de la même taille qu'Amplats, dotée d'abondantes réserves à faible coût d'exploitation, d'une structure de coûts similaire, et capable d'exercer une plus grande influence sur le marché. Dans ce cas, vu les caractéristiques de ce marché et la manière dont la concurrence s'est exercée par le passé dans ce secteur, Amplats et Implats/LPD ne seront pas incitées à se concurrencer. Il y a donc une très forte probabilité pour que la concentration donne lieu à un comportement parallèle anticoncurrentiel. De fait, la situation actuelle est beaucoup plus propice à l'exercice de la concurrence, puisque l'entreprise LPD constitue une troisième force sur ce marché et qu'elle est beaucoup plus incitée à développer sa production que ne le serait la nouvelle entité.

(191) Malgré les liens préexistants entre les groupes Gencor et Lonrho, il est probable qu'en l'absence de fusion, Implats ne pourrait empêcher à aucun moment LPD de développer sa production de platine. LPD peut accroître sa production à peu de frais. D'après les éléments fournis par les parties et l'analyse communiquée par M. R.W. Rowland, ancien président de Lonrho, il apparaît que l'entreprise est en mesure d'autofinancer son projet de développement. D'autres mesures d'expansion sont également possibles à moindre coût, et malgré les droits dont jouit Implats au titre de la protection des actionnaires minoritaires, ces droits ne lui permettront pas indéfiniment de s'opposer à des initiatives bénéficiant à l'ensemble des actionnaires.

(192) Dans leur réponse, les parties émettent l'avis que la Commission n'a pas donné l'importance voulue aux preuves en donnant une vue fausse de l'opinion des parties tiers à la concentration. Elles tentent de quantifier les preuves en donnant les pourcentages des réponses à deux questions extraites du questionnaire de la Commission qui, de leur avis, soutiennent leur position sur l'impact de l'opération. La Commission ne peut accepter le fait de mesurer une preuve en lui conférant un pourcentage parmi les réponses. De fait, c'est précisément parce que la Commission a examiné toutes les preuves qu'elle a conclu que la concentration pourrait conduire à une réduction de la concurrence sur le marché du platine.

B.6. **Analyse économique présentée par les parties**

(193) Dans leur réponse à la communication des griefs, les parties présentent une analyse économique du projet de concentration, réalisée par NERA et reprise par l'ensemble des parties.

(194) L'analyse économique réalisée par NERA propose un schéma pour l'étude de la concurrence dans le secteur du platine. Concernant la concurrence qui s'est exercée par le passé dans ce secteur, la conclusion est que «le rapport entre les prix actuels et les coûts d'exploitation des producteurs sud-africains correspond bien au libre jeu du marché.» (Rapport NERA, p. 12).

(195) La Commission estime que la question de savoir dans quelle mesure le niveau actuel des prix résulte effectivement du libre jeu de la concurrence nécessiterait une analyse concrète, qui n'a été faite ni par NERA, ni par la Commission. Cependant, comme elle l'explique à la section VII.B.5, la Commission reconnaît qu'une certaine concurrence s'est exercée sur le marché du platine ces dernières années, notamment en raison de l'écoulement des stocks russes et du développement de LPD. La Commission convient aussi que, comme l'affirme NERA, cette concurrence a entraîné une réduction des coûts d'exploitation et incité à la recherche de nouvelles sources d'approvisionnement à faible coût (rapport NERA, p. 6). De ce point de vue, LPD a joué un rôle important auprès des producteurs de platine sud-africains.

(196) Concernant la possibilité d'une exploitation abusive de monopole, NERA affirme que: «Premièrement, l'une des principales caractéristiques d'un abus de monopole est l'arrêt des activités de production dont les coûts d'exploitation sont inférieurs au niveau de prix imposé par le monopoleur; deuxièmement, l'exercice d'un pouvoir de monopole dépend largement de la capacité du monopoleur à contrôler les sources d'approvisionnement marginales.»

(197) La Commission ne conteste pas que la possibilité d'une réaction des sources d'approvisionnement marginales est un élément déterminant pour l'exercice d'un pouvoir monopolistique du point de vue de l'économie classique. Cependant, comme elle l'a expliqué précédemment (voir, par exemple, la section VII.B.4), il est fort peu probable qu'une réduction de la production de platine par l'oligopole puisse être compensée par un recours à des sources d'approvisionnement marginales, c'est-à-dire à des fournisseurs extérieurs à l'oligopole, au recyclage et à l'utilisation de stocks autres que les stocks russes.

(198) En ce qui concerne la possibilité d'une domination oligopolistique, NERA prétend que «pour qu'un oligopole étroit parvienne à imposer au marché des règles de fonctionnement anticoncurrentielles, l'une des conditions requises, et peut-être la plus impor-

tante, est la stabilité du marché, qui doit être à l'abri des chocs extérieurs susceptibles de bouleverser le *statu quo*.» (Rapport NERA, p. 25).

(199) Selon NERA, ces chocs extérieurs peuvent survenir dans les situations suivantes:

a) risques de déplacement de la demande;

b) incertitude quant à l'élasticité (à court et à long terme) de la demande;

c) incertitude quant à la stratégie de vente des détenteurs de stocks de platine et des sources d'approvisionnement marginales, comme les mines de nickel;

d) incertitude concernant les quantités de platine recyclé disponibles (rapport NERA, p. 25).

(200) *Sur le point a):* il convient de noter que de nombreux marchés enregistrent des déplacements de la demande et que ce phénomène n'est pas propre au secteur du platine. Cela dit, de tels déplacements ne peuvent être pris en considération dans l'analyse d'une domination oligopolistique que s'ils sont de nature à déséquilibrer l'oligopole. Comme indiqué précédemment, le marché du platine ne devrait connaître qu'une croissance modérée au cours des prochaines années. En outre, les déplacements de la demande intervenus ces dernières décennies ont été positifs et ont conduit à un accroissement de cette dernière, si bien que les risques de contraction du marché sont, à l'heure actuelle, quasi nuls. On s'attend au contraire à une carence de l'offre qui ne peut être raisonnablement comblée que par Amplats, Implats et LPD ou (à court terme) par la vente des stocks russes.

(201) NERA soutient que «le platine est sujet, dans une certaine mesure, à des déplacements spéculatifs de la demande» et que «le volume des titres représentatifs de contrats échangés sur le NYMEX et le TOCOM représentait environ 135 millions d'onces en 1995, soit 27 fois plus que le volume des livraisons physiques.» (Rapport NERA, p. 8). Le simple volume des échanges de titres n'est pas un bon indicateur du niveau d'activité spéculative d'un marché. L'enquête de la Commission ne lui a pas permis de conclure que le marché du platine était un marché spéculatif; elle a au contraire constaté que ce marché était dominé par les déterminants de l'offre et de la demande, comme elle l'explique dans l'analyse du marché de produits. L'étude réalisée par RSI à la demande de la Commission montre notamment que le NYMEX est surtout un marché de contrats à terme débouchant sur des livraisons physiques *(forward market)*, plutôt qu'un marché à terme purement spéculatif *(futures market)*.

(202) *Sur le point b):* la Commission a conclu à l'inélasticité de la demande de platine au niveau actuel des prix. Comme indiqué dans l'analyse du marché de produits [section VI.A.2 iii)], la Commission reconnaît que l'élasticité à long terme de la demande pourrait s'accroître en cas, par exemple, de doublement ou de triplement des prix. Mais en-deçà, il est fort peu probable qu'une hausse de prix, même sensible (par exemple 10 %) ait un effet de substitution important. C'est ce qui ressort de l'expérience des années 1985-1989, durant lesquelles le prix réel du platine dépassait 600 dollars (soit un niveau supérieur de 40 % environ à celui de 1995), mais où il n'y a pas eu d'effet de substitution et où la demande a continué d'augmenter. Dans leur réponse, les parties ne contestent pas que la demande est inélastique par rapport aux prix actuels. La Commission considère, comme les parties, qu'une élasticité-prix de plus de 1 pourrait impliquer que le prix du platine soit déjà au niveau du prix du monopole, dès avant l'opération envisagée (rapport NERA, p. 27, troisième point). Or, comme elle l'a expliqué plus haut, ce n'est pas le cas actuellement, en raison de la concurrence de LPD et de l'écoulement des stocks russes, notamment. Cela est conforme avec les conséquences d'une inélasticité aux prix de la demande de platine.

(203) *Sur les points c et d):* comme elle l'a indiqué plus haut, la Commission pense qu'il y a très peu de chances pour que les sources d'approvisionnement extérieures à l'oligopole, les stocks autres que les stocks russes et le recyclage puissent offrir des quantités suffisantes pour empêcher un abus de position dominante conjointe.

B.7. Conclusion

(204) Dans le passé, on a déjà observé sur le marché du platine une tendance aux comportements parallèles anticoncurrentiels. Ainsi la concurrence par les prix a-t-elle été très faible ces vingt dernières années. Les Russes écoulent leurs stocks depuis quelques années, probablement parce qu'ils ont besoin de devises. Ils se gardent toutefois de descendre au-dessous d'un certain niveau de prix. Par ailleurs, il est notoire que l'industrie minière sud-africaine n'a pas hésité, par le passé, à adopter des comportements anticoncurrentiels. Dans ce contexte, LPD a néanmoins réussi à développer sa production et à concurrencer Amplats et Implats. Les ventes en provenance des stocks russes et l'expansion de LPD sont les principaux facteurs de concurrence sur ce marché.

(205) Si la concentration devait avoir lieu, on se retrouverait en présence de deux fournisseurs sud-

africains ayant des structures de coûts miniers et des intérêts similaires. La fusion de LPD et d'Implats ne serait pas sans conséquences, puisque LPD a entrepris de développer sa production et que l'opération entraînerait la disparition de ce concurrent particulièrement dynamique. La nouvelle entité serait moins incitée à se développer, par crainte de menacer les activités à coût élevé d'Implats. En raison des caractéristiques du marché et du rapprochement des structures de coûts à l'issue de l'opération, et à en juger par l'analyse de la concurrence passée dans le secteur du platine, Implats/LPD et Amplats n'auront pas intérêt à se faire concurrence. La disparition de LPD modifierait fondamentalement la situation sur le marché. Selon toute vraisemblance, la concentration entraînerait une nouvelle diminution de l'offre de platine à moyen terme et, partant une hausse des prix. Cette évolution servirait aussi bien les intérêts d'Amplats que ceux de l'entité Implats/LPD, qui pourraient se retrouver effectivement en situation de duopole dominant, du fait de la baisse de compétitivité des fournisseurs russes à moyen terme.

(206) En conclusion, l'opération pourrait créer un duopole dominant à moyen terme, composé d'Amplats et d'Implats/LPD, sur un marché déjà caractérisé par une faible concurrence, avec comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun. Invoquant le fait que leurs parts de marché sont proportionnellement moins importantes dans le marché commun que dans d'autres régions du monde, les parties soutiennent que l'opération n'aurait qu'une incidence mineure sur le marché commun. Or, le marché du platine comme examiné ci-dessus est un marché mondial, et les prix pratiqués dans la Communauté européenne sont fixés au niveau mondial. Les effets anticoncurrentiels de l'opération sur le marché du platine s'exerceraient aussi dans la Communauté européenne; ainsi par exemple, cette opération entraînerait une hausse des prix qui affecterait toutes les ventes de platine dans la Communauté, et pas seulement celles d'Implats et LPD.

C. *Rhodium*

(207) Parmi les platinoïdes, le rhodium vient en troisième position après le platine et le palladium, si l'on se réfère au montant des ventes. Ce métal représentait 12% du volume des ventes de platinoïdes en 1994.

(208) En termes de parts de marché et de concentration de l'offre, la situation est comparable à celle du platine. Implats/LPD et Amplats représentent environ 70 % du marché, contre 20-25 % pour la Russie (voir le tableau A2 dans l'annexe I). Il semble que le marché du rhodium présente les mêmes caractéristiques que celui du platine. Le marché est transparent, le rhodium est un produit homogène qui se négocie librement sur les marchés et les prix des négociants sont connus. De plus, les techniques d'extraction et d'affinage sont arrivées à maturité, les procédés d'extraction sont les mêmes que pour les autres platinoïdes, le secteur se caractérise par d'importantes barrières à l'entrée, il y a des liens financiers et des contacts multimarchés et, comme pour le platine, les acheteurs n'ont qu'un faible pouvoir de négociation.

(209) Comme dans le cas du platine, la demande de rhodium est inélastique, car ce métal n'est quasiment utilisé que pour les pots catalytiques. Pour être précis, 98 % du rhodium servent à la fabrication de ces pots, les 2 % restants étant destinés à d'autres applications industrielles.

Conclusion

(210) Pour les mêmes raisons que celles qui ont été exposées dans l'analyse du marché du platine, les caractéristiques du marché du rhodium sont telles que la concurrence entre les principaux opérateurs ne suffira pas à garantir une concurrence effective sur ce marché. L'opération pourrait créer un duopole dominant à moyen terme sur le marché du rhodium, ayant comme conséquence que la concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun.

D. *Palladium, ruthénium, iridium*

(211) En dehors des marchés du platine et du rhodium, la Commission a aussi examiné les marchés du palladium, du ruthénium et de l'iridium. Aucun problème de concurrence n'a été identifié sur les marchés du ruthénium et de l'iridium. Les Russes semblent être en position dominante sur le marché du palladium. Cependant, du fait de la présente opération, LPD n'ajoutera que [...] ([26]) aux [...] ([27]) (1994) de part de marché d'Implats et ainsi la concentration ne modifiera pas la position du producteur russe sur le marché du palladium.

VIII. ÉVOLUTION ÉCONOMIQUE ET TECHNOLOGIQUE

(212) Implats prétend que sa fusion avec LPD permettra d'obtenir des effets de synergie considérables, et

([26]) Moins de 5 %.
([27]) Moins de 15 %.

donc de réduire les coûts. Pour Implats, ces synergies peuvent résulter, notamment:

a) des gains de productivité liés à la mise en commun des connaissances des parties;

b) des économies liées à la fermeture de certaines installations d'élaboration et d'affinage de LPD.

(213) LPD conteste l'importance de ces synergies. Morgan Grenfell et James Capel dans un rapport préparé pour le conseil d'Administration de Lonrho plc estimaient que les synergies dues à la fusion seraient seulement un dixième environ des synergies identifiées par Implats (en incluant certains effets non quantifiables positifs et négatifs). La Commission pense que les seules possibilités de synergie notables se situent au niveau des installations d'élaboration et d'affinage, mais que ces synergies ne peuvent être obtenues que sur plusieurs années et qu'elles pourraient même être négatives, en raison des modes d'organisation très différents des deux entreprises, qui rendront l'intégration difficile et probablement coûteuse. Il n'est pas certain, en particulier, que le regroupement des activités d'affinage des métaux précieux dans une seule affinerie engendre des synergies importantes.

(214) Il semble que le principal effet de synergie résultant de la concentration soit le renforcement du pouvoir de marché de la nouvelle entité. Du reste, même si des synergies se produisaient, la Commission considère qu'elles ne bénéficieraient pas aux consommateurs, puisque l'opération entraînera la création d'une position dominante conjointe sur les marchés du platine et du rhodium et entravera la concurrence sur ces marchés.

IX. PROJET D'ENGAGEMENT PROPOSÉ PAR LES PARTIES

(215) Les parties ont proposé un projet d'engagement à la Commission qui tentait de résoudre les problèmes de concurrence posés par l'opération; cet engagement a été soumis aux États Membres et a été discuté lors de la réunion du comité consultatif du 9 avril 1996. Il comprend trois parties:

a) l'accroissement des capacités de production du puits [...] d'un montant de [...] onces;

b) le maintien de la production au niveau actuel soit [...] onces;

c) la création d'un «nouveau fournisseur» sur le marché.

(216) L'engagement proposé est de nature comportementale et ne peut ainsi être accepté dans le cadre du règlement sur les concentrations. De toute façon, cet engagement ne répond pas aux problèmes posés par la Commission. En effet, tandis que le développement de nouvelles capacités pourrait être bénéfique, cette offre de capacité additionnelle avec la proposition de maintenir la production au niveau actuel, ne reflète pas la croissance du marché à laquelle s'accorde tous les commentateurs. En outre, la production pourrait être réduite dans d'autres puits détenus par la nouvelle entité fusionnée, simplement pour maintenir la production totale au niveau de [...] onces, niveau qui réduirait la production totale. De plus, cette proposition ne résout pas la question de la structure oligopolistique du marché. Ainsi si l'un des fournisseurs maintient sa production à un niveau donné, cela serait connu des autres membres de l'oligopole, soit au cas présent Amplats. Par conséquent, si le marché s'accroît, une pression à la hausse s'exercera sur les prix .

(217) En ce qui concerne la création d'un «nouveau fournisseur», les parties [...]. De fait, cette pratique aurait un effet négligeable sur le montant de l'approvisionnement futur en platine au consommateur final.

(218) Finalement, compte tenu de ces facteurs, le projet d'engagement offert par les parties est insuffisant pour résoudre les problèmes de concurrence posés par cette affaire.

X. CONCLUSION

(219) Le résultat de l'opération pourrait être la création d'une position dominante duopolistique d'Amplats et d'Implats/LPD sur les marchés du platine et du rhodium, avec 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 Gencor Limited et Lonrho plc, par laquelle ces deux entreprises envisagent d'acquérir le contrôle conjoint de l'ensemble des activités d'Implats et de LPD, est déclarée incompatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord sur l'EEE.

Article 2

Les entreprises suivantes:

1) Gencor Limited
6 Hollard Street
Johannesburg 2001
PO Box 61820
Marshalltown 2107
République d'Afrique du Sud

2) Lonrho plc
4 Grosvenor Place
UK-London SW1X 7 DL

sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 24 avril 1996.

Par la Commission

Karel VAN MIERT

Membre de la Commission

ANNEXE I

Tableau A1

Estimation des parts de marché détenues sur le marché total du platine en 1994 et 1995, en volume (*)

(en %)

	1994	1995
Implats	< 25	< 25 (**)
LPD	< 15	< 15
Parties	< 35	< 35
Amplats	< 35	< 40
Russie	< 25	< 25
Autres	< 10	< 10
Recyclage	< 10	< 10
Total	100	100

Source: Données communiquées par les parties.

(*) Les parts de marché en volume et en valeur sont identiques sur le marché du platine.

(**) La diminution de la part de marché d'Implats de 1994 à 1995 est due à des problèmes temporaires de production.

Tableau A2

Estimation des parts de marché détenues en palladium et rhodium en 1994, en volume (*)

(en %)

	Palladium	Rhodium
Implats	< 15	< 25
LPD	< 5	< 10
Parties	< 20	< 35
Amplats	< 20	< 35
Russie	< 60	< 25
Autres	< 10 (**)	< 15 (**)
Total	100	100

Source: Données communiquées par les parties.

(*) Les parts de marché en volume et en valeur sont identiques sur ces marchés;

(**) Ces données ne comprennent pas le recyclage, qui était de moins de 10 % de la demande totale en palladium et en rhodium en 1994 d'après Johnson Matthey.

ANNEXE II

NOTE EXPLICATIVE SUR LES GRAPHIQUES

Les graphiques reproduits à l'annexe II représentent les courbes des coûts d'exploitation, avant et après l'opération de concentration, des trois producteurs de platine sud-africains, telles qu'elles ont été établies par les parties à l'opération.

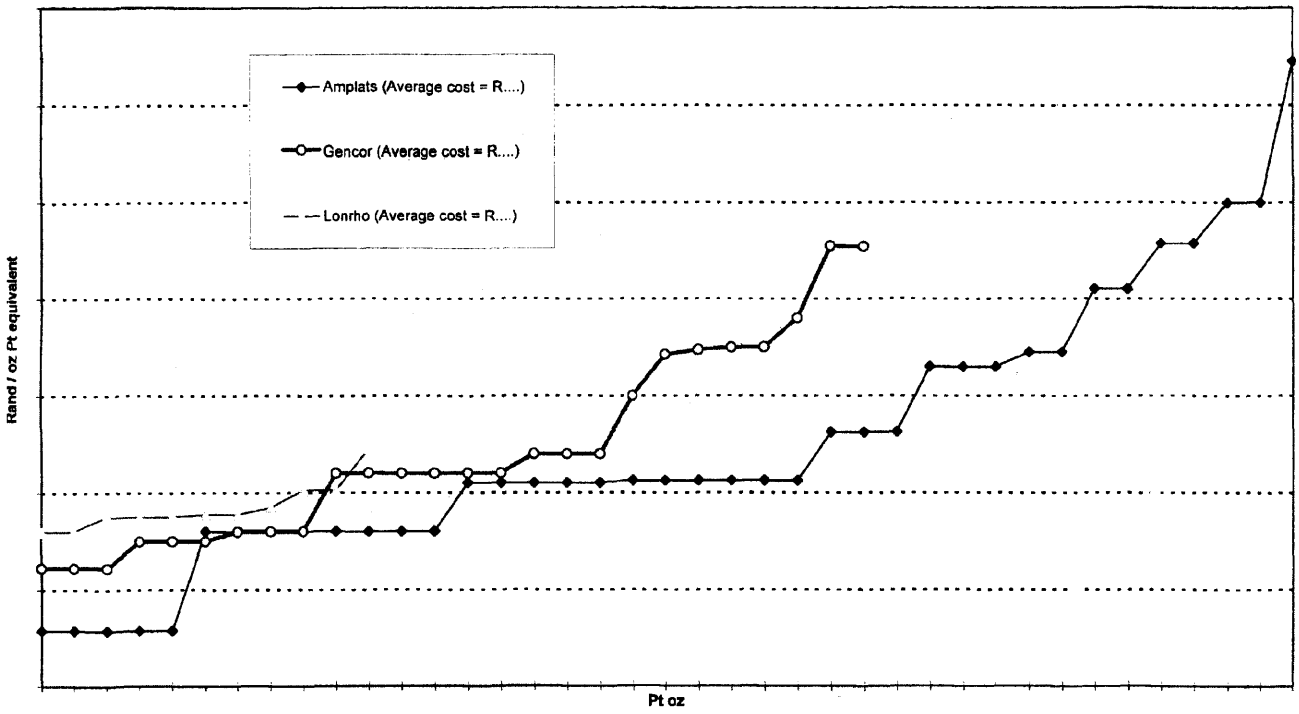
Ces graphiques portent sur les coûts d'exploitation totaux de chacune des mines détenues par ces producteurs (exprimés en rands par once d'équivalent platine) pour 1994 et sur les quantités produites (en milliers d'onces) par chaque mine.

Chaque point de la courbe de coûts indique donc le complément de production généré par chaque puits supplémentaire et les coûts d'exploitation correspondants.

Les graphiques montrent l'asymétrie entre les structures actuelles des coûts d'exploitation de LPD, Implats et Amplats et la symétrie de la structure des coûts d'Implats/LPD et Amplats à l'issue de l'opération de concentration.

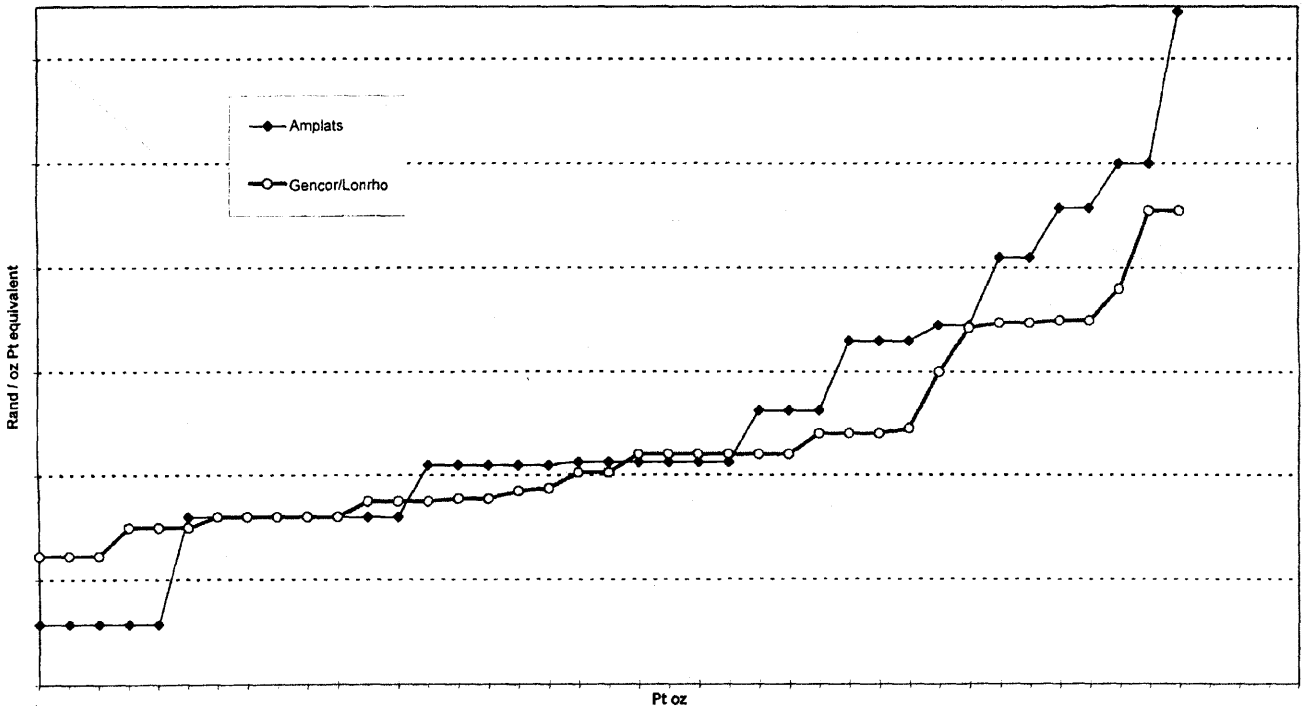
ANNEXE II A

AVANT L'OPÉRATION DE CONCENTRATION (COÛTS D'EXPLOITATION DES PUITS)



ANNEXE II B

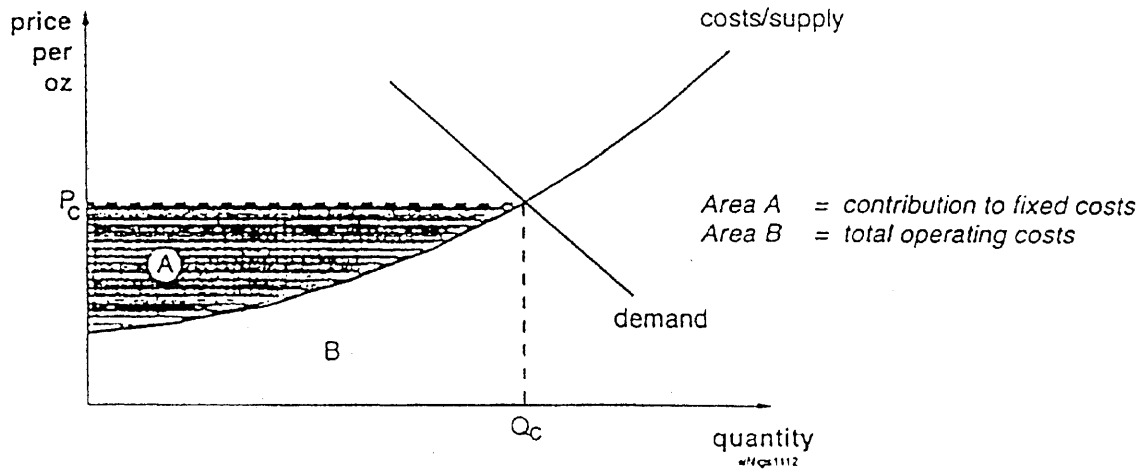
APRÈS L'OPÉRATION DE CONCENTRATION (COÛTS D'EXPLOITATION DES PUITS)



ANNEXE III

Figure 2.1

Coûts, offre et demande dans un secteur d'exploitation de ressources naturelles



ANNEXE IV

Figure 3.1

Courbe des coûts des producteurs de platine sud-africains (premier semestre de l'exercice 1995)

[...]

ANNEXE V

PRIX DU PLATINE — EN DIVERSES DEVICES

Année	Taux de change (nominal) (monnaie locale/dollar)		Prix du platine: nominal			Prix du platine: réel		
	Japon	Afrique du Sud	Dollar/once	100 yens/once	Rand/once	Dollar/once	100 yens/once	Rand/once
1975	296,79	0,74	147,9	438,9	109,4	385,6	700,04	1 414
1976	296,55	0,87	153,5	454,6	133,3	376,2	672,57	1 567
1977	268,51	0,87	157,6	423,2	137,0	362,0	588,49	1 450
1978	210,44	0,87	259,9	546,9	226,0	553,6	723,93	2 150
1979	219,14	0,84	447,7	981,1	377,0	876,6	1 264,87	3 113
1980	226,74	0,78	662,0	1 501,0	515,6	1 184,6	1 850,55	3 437
1981	220,54	0,88	446,4	984,5	391,8	726,4	1 169,48	2 335
1982	249,08	1,09	328,2	817,5	356,4	503,0	955,85	1 868
1983	237,51	1,11	424,7	1 008,7	473,2	625,6	1 162,53	2 142
1984	237,52	1,48	357,4	848,9	527,3	503,8	956,16	2 141
1985	238,54	2,23	293,2	699,4	653,4	398,8	776,02	2 286
1986	168,52	2,29	466,9	786,9	1 066,9	618,3	857,58	3 203
1987	144,64	2,04	556,6	805,1	1 113,3	714,8	877,48	2 979
1988	128,12	2,27	530,3	679,5	1 205,7	655,6	738,22	2 755
1989	137,96	2,62	509,8	703,3	1 337,1	602,8	750,08	2 605
1990	144,74	2,58	472,1	683,4	1 218,1	535,1	712,77	2 062
1991	143,47	2,76	376,1	505,8	1 038,1	410,5	517,19	1 549
1992	126,70	2,85	359,9	456,0	1 025,8	382,1	459,57	1 361
1993	111,20	3,27	374,1	416,0	1 223,4	388,7	417,21	1 461
1994	102,20	3,55	405,3	414,2	1 438,7	412,6	415,36	1 556
1995	94,00	3,60	424,2	398,8	1 527,2	424,2	398,78	1 527

ANNEXE VI

MARCHÉ DU PLATINE EN VOLUME ET EN PARTS DE MARCHÉ, 1985—1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
a) En volume											*(en milliers d'onces)*
Amplats	1 260	1 350	1 350	1 370	1 360	1 330	1 385	1 265	1 670	1 530	1 805
Implats	940	850	1 010	1 050	1 040	1 120	1 005	1 065	1 080	1 010	870
Lonrho	140	150	160	160	220	310	380	420	505	510	560
Northam									105	110	115
Total Afrique du Sud	2 340	2 350	2 520	2 580	2 620	2 760	2 770	2 750	3 360	3 160	3 350
Russie (ventes)	230	290	400	440	550	720	1 100	750	680	1 010	1 200
Amérique du Nord	150	150	140	210	195	185	220	200	220	220	240
Divers	40	40	40	50	60	65	70	120	130	140	100
Recyclage	70	90	115	160	175	215	215	245	275	315	315
Total mondial	2 830	2 920	3 215	3 440	3 600	3 945	4 375	4 065	4 665	4 845	5 205
b) Parts											*(en %)*
Amplats	45	46	42	40	38	34	32	31	36	32	35
Implats	33	29	31	31	29	28	23	26	23	21	17
Lonrho	5	5	5	5	6	8	9	10	11	11	11
Northam	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2
Total Afrique du Sud	83	80	78	75	73	70	63	68	72	65	64
Russie (ventes)	8	10	12	13	15	18	25	18	15	21	23
Amérique du Nord	5	5	4	6	5	5	5	5	5	5	5
Divers	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2
Recyclage	2	3	4	5	5	5	5	6	6	7	6
Total mondial	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source: Johnson Matthey *Platinum 1995* en *Platinum 1995 Interim Review*. Les données sur l'offre sont des estimations, établies par Implats, des ventes de platine de première fusion. À l'exception de l'offre russe, ces chiffres sont quasiment identiques à ceux de la production des mines.

ANNEXE VII

PRIX DU PLATINE — EN DIVERSES DEVISES

