II

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

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 21 décembre 1994

déclarant la compatibilité avec le marché commun d'une concentration

(Affaire n° IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST)

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

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

(95/421/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises [1], et notamment son article 8 paragraphe 2,

vu la décision de la Commission du 21 octobre 1994 d'engager la procédure dans cette affaire,

après consultation du comité consultatif en matière de concentrations entre entreprises [2],

considérant ce qui suit :

(1) Le 22 juillet 1994, le projet d'acquisition du producteur italien Acciai Speciali Terni SpA (AST) par un consortium germano-italien comprenant Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp (Krupp) et Thyssen Stahl AG (Thyssen), pour la partie allemande, et AFL Falck (Falck), Tadfin SpA (Tadfin) et FI-RE Finanziaria SpA (Riva), pour la partie italienne, a été notifié à la Commission conformément au règlement sur les concentrations. Cette notification ayant été dans un premier temps incomplète, les délais visés à l'article 10 du règlement communautaire ont commencé à courir le 21 septembre 1994, c'est-à-dire le jour suivant celui où les renseignements complets ont été reçus.

I. PARTIES

(2) Krupp est un groupe d'entreprises dont les principales activités comprennent la fabrication d'acier, la construction mécanique, la construction d'usines, la fabrication de composants et d'équipements pour automobiles ainsi que le commerce et les services.

Les principales activités de Thyssen sont la fabrication et la distribution de produits sidérurgiques dont de l'acier brut, des produits longs et des produits plats.

Riva est la société *holding* du groupe Riva dont les entreprises sont actives dans la production et la distribution de produits sidérurgiques.

Falck est la société *holding* du groupe Falck dont les entreprises sont actives dans la production et la distribution de produits sidérurgiques, la production et la vente d'énergie électrique, la gestion de biens immobiliers et les techniques de l'environnement.

[1] JO n° L 395 du 30. 12. 1989, p. 1.
JO n° L 257 du 21. 9. 1990, p. 13 (rectificatif).
[2] JO n° C 274 du 19. 10. 1995, p. 3.

Tadfin est une société *holding* qui détient des participations dans des entreprises actives dans la distribution de produits sidérurgiques et dans l'immobilier.

AST a été créée le 1er janvier 1994 lors de la répartition, en vue de leur vente ultérieure, des activités sidérurgiques d'ILVA entre trois entreprises. La principale activité d'AST est la production d'aciers spéciaux.

II. OPÉRATION

(3) La vente d'AST fait partie du programme de privatisation du groupe ILVA arrêté par l'IRI en septembre 1993, dans le contexte duquel la Commission avait approuvé des aides d'État à ILVA par décision adoptée le 12 avril 1994 à la condition que la privatisation soit achevée à la fin de 1994. À la suite de cette décision, la branche d'activité acier inoxydable plat d'ILVA a été transférée à AST et AST a été vendue par voie d'appel d'offres. C'est le consortium germano-italien déjà cité qui a emporté le marché. Thyssen ne faisant pas directement partie du consortium, mais a pris une part étroite aux négociations.

(4) Pour acquérir et assurer la gestion industrielle d'AST, Krupp et ses partenaires italiens (Riva, Tadfin et Falck) ont créé une entreprise commune dénommée KAI Acciai Srl (KAI). Le capital de KAI est détenu pour moitié par Krupp et pour moitié par ses partenaires italiens.

(5) La participation des partenaires italiens est gérée à travers une entreprise exclusivement créée à cet effet : FAR Acciai Srl (FAR), qui n'a qu'un caractère instrumental. Le capital de FAR est réparti entre Riva et Tadfin, avec 42 % chacune, et Falck, avec 16 %. FAR a pour objet d'exercer les droits de vote qui résultent de la participation conjointe de 50 % dans KAI. Toutes les décisions importantes de FAR sont prises par son organe de direction qui compte cinq membres, dont deux sont nommés par Riva, deux par Tadfin et un par Falck. Les décisions se prennent à la majorité des membres.

(6) Un accord entre Krupp et Thyssen prévoit le transfert par Krupp de sa participation de 50 % dans KAI à Krupp Thyssen Rostfrei GmbH (KTR, ou encore RSH), entreprise commune de Krupp et de Thyssen à laquelle les deux partenaires ont apporté leurs activités de production d'acier plat inoxydable. Conformément au pacte d'actionnaires, Thyssen a un droit de veto sur les décisions fondamentales (stratégie de production et de commercialisation, principes de financement, composition de l'organe de direction, gros investissements, etc.) et contrôlera ainsi conjointement KTR avec Krupp. La création de KTR a été autorisée par la Commission par décision prise le 26 juillet 1994 conformément à l'article 66 du traité CECA.

(7) La production d'AST comprend principalement des produits plats en acier inoxydable laminés à froid et à chaud ainsi que des tôles magnétiques laminées à froid et des tubes avec soudure que fabrique une filiale. Plus de [...](1) du chiffre d'affaires total d'AST portent sur les produits plats en acier inoxydable et les tôles magnétiques. Les produits plats en acier inoxydable laminés à froid et les tôles magnétiques (de moins de 500 millimètres de largeur) ainsi que les tubes avec soudure relèvent du traité CE et donc du règlement sur les concentrations et de la présente décision. En relèvent aussi les produits au titane et les pièces façonnées par forgeage à frappe libre ou par estampage que fabriquent des filiales d'AST.

Pour leur part, les produits plats en acier inoxydable laminés à froid et les tôles magnétiques (de plus de 500 millimètres de largeur) ainsi que les produits plats en acier inoxydable laminés à chaud relèvent du traité CECA et font l'objet d'une décision distincte.

III. CONCENTRATION

CONTRÔLE CONJOINT D'AST

(8) L'opération notifiée comprend plusieurs sous-opérations qui permettent aux membres du consortium germano-italien de prendre le contrôle d'AST :

— la création de FAR par les partenaires italiens du consortium pour gérer leur participation de 50 % dans KAI,

— la création de KAI pour acquérir AST et en assurer la gestion industrielle

et

— l'apport par Krupp à KTR de sa participation de 50 % dans KAI.

(1) Dans le texte de la présente décision destinée à la publication, certaines informations sont omises conformément aux dispositions de l'article 17 paragraphe 2 du règlement (CEE) n° 4064/89. Le signe [...] remplace des données chiffrées et des indications qui sont supprimées pour respecter des secrets d'affaires.

(9) Les trois partenaires italiens du consortium (Riva, Falck et Tadfin) ont uniquement créé FAR comme instrument pour pouvoir agir d'un commun accord pour les décisions de KAI. Le fait qu'aucune des entreprises italiennes ne soit seule à même de bloquer une décision dans FAR n'importe pas à cause du caractère instrumental de cette entreprise. Dans l'accord de base conclu le 29 avril 1994 entre les partenaires italiens du consortium et Krupp, la partie italienne s'est engagée à fonder FAR dans le seul but de prendre part à l'opération de concentration considérée, ce qui témoigne bien de l'intention, tant de la partie italienne que de Krupp, de donner aux partenaires italiens la possibilité d'agir d'un commun accord pour les décisions de KAI concernant les activités d'AST. Les trois partenaires italiens s'assurent ainsi la possibilité d'exercer une influence commune sur KAI et, partant, aussi sur AST. Ils vont par conséquent exercer une influence décisive sur AST conjointement avec la partie allemande, ce qui exclut une prise de décision autonome sur la politique commerciale d'AST et, par là même, le risque d'un contrôle exclusif de KTR sur AST. On peut en conclure que les trois partenaires italiens contrôlent conjointement KAI et, à travers elle, AST.

(10) KTR et FAR auront chacune une participation de 50 % dans KAI qui a uniquement pour objet d'acquérir le capital d'AST et d'en assurer la gestion industrielle. Dans KAI, les décisions sont prises par l'organe de décision qui compte six membres dont trois sont nommés par KTR et trois par FAR. Il faut l'accord de cinq des six membres. Autrement dit, chacun des deux actionnaires de KAI a la possibilité de bloquer une décision concernant KAI. Comme KAI et FAR n'ont qu'un caractère instrumental, on peut conclure que KTR, Riva, Tadfin et Falck contrôleront en commun AST.

(11) KTR est une entreprise commune créée par Krupp et Thyssen qui y ont réuni leurs activités dans le domaine des produits plats en acier inoxydable à compter du 1er octobre 1994, à l'exclusion d'autres produits sidérurgiques tels que les tôles magnétiques. Comme KTR est contrôlée en commun par Krupp et Thyssen, la participation de Krupp dans KAI, qui est transférée à KTR, est contrôlée en commun par Krupp et Thyssen. Thyssen exercera ainsi aussi une influence déterminante sur les décisions concernant la politique commerciale d'AST que prendra KAI. Il s'ensuit que Thyssen, Krupp, Riva, Tadfin et Falck contrôleront en commun AST.

ENTREPRISE COMMUNE EXERÇANT TOUTES LES FONCTIONS D'UNE ENTITÉ ÉCONOMIQUE AUTONOME

(12) AST dispose des moyens nécessaires pour exercer toutes les fonctions d'une entité économique autonome. Elle poursuivra les activités qu'elle exerçait jusqu'ici dans le domaine de l'acier inoxydable et dans d'autres domaines sidérurgiques. Elle vend directement au consommateur final [...] de sa production de produits plats en acier inoxydable et [...] de sa production de tôles magnétiques. Le solde est vendu par l'intermédiaire de distributeurs, dont certains appartiennent à son groupe, et par des agents.

(13) AST fournit aussi, en partie sur la base de contrats d'approvisionnement, des produits plats à deux sociétés commerciales de distribution qui appartiennent aux entreprises acquéreuses. Ces livraisons ne sont cependant pas importantes au regard des ventes totales d'AST. Elles atteignent seulement en pourcentage [...] pour les produits plats en acier inoxydable laminés à froid et [...] pour les tôles magnétiques. Les livraisons aux entreprises fondatrices étant relativement faibles, AST est sans conteste une entreprise commune qui exerce toutes les fonctions d'une entité économique autonome.

ABSENCE DE COORDINATION DU COMPORTEMENT CONCURRENTIEL

(14) AST fabrique principalement des produits plats en acier inoxydable. Les membres italiens du consortium (Riva, Falck, Tadfin) n'en produisent pas et Krupp et Thyssen ont cédé l'intégralité de leurs activités dans ce domaine à KTR. Il n'y aura donc du côté des futures entreprises fondatrices d'AST qu'une seule entreprise qui soit aussi active sur le même marché ; toute coordination est, dès lors, exclue.

(15) Par ailleurs, AST produit des tôles magnétiques. Une filiale de Krupp (Hoesch Hohenlimburg GmbH) et une filiale de Thyssen (EBG) en fabriquent aussi. Les parties ont informé la Commission que Krupp allait abandonner la production de tôles magnétiques, son personnel dans ce domaine étant repris par Thyssen (EBG). Krupp acquerra simultanément une participation minoritaire inférieure à 25 % dans EBG. Parmi les membres italiens du consortium, Falck est seule à produire des tôles magnétiques et ce en petites quantités. En définitive, seules Thyssen et Falck resteront actives sur le marché. Comme la part de marché de Falck sur le marché ouest-européen [Communauté européenne (CE) et Association européenne de libre-échange (AELE)] est très faible ([...]), selon les indications mêmes des parties, le risque de coordination entre Thyssen et Falck est négligeable et ne saurait conduire à considérer que l'opération est de nature coopérative.

(16) D'après les parties, une importante partie de leur production d'acier plat inoxydable est directement vendue au consommateur final par les usines, plus de [...] pour chacune des parties, le reste étant distribué par des sociétés commerciales et des centres de services. Les sociétés commerciales jouent le rôle de grossiste : elles achètent l'acier en grandes quantités aux producteurs et le stockent pour le revendre par petites quantités. Les grossistes ont mis en place des unités de transformation (installation de découpe des bandes d'acier, par exemple) au service de leur clientèle. Les centres de services ont principalement une activité de traitement et de transformation (coupe et découpe, finissage, traitement des surfaces) pour leur propre compte ou à la demande d'autres entreprises. Ils revendent les produits transformés aux auteurs des commandes ou en faibles quantités à une clientèle ayant une petite demande. Les activités de distribution et les services connexes sont tributaires de la rapidité de la livraison et de la proximité du lieu de livraison. Les effets de l'opération de concentration sur le marché de la distribution de l'acier inoxydable doivent donc être appréciés au niveau régional. Dans le domaine de la distribution, AST est surtout active en Italie. Parmi les entreprises fondatrices, seule Tadfin opère aussi sur le marché de gros en Italie. Tout risque de coordination est donc exclu.

(17) Une filiale d'AST, Tubificio di Terni, fabrique en petites quantités des tubes avec soudure en acier inoxydable (teneur en chrome supérieure à 13 %) et en acier allié (teneur en chrome inférieure à 13 %). Aucune des entreprises fondatrices ne produit de tubes avec soudure de cette nature. MHP, entreprise commune de Krupp et de Mannesmann Röhren, fabrique des tubes de précision en acier au carbone avec une part de marché d'environ [...]. Falck produit des tubes simples en acier au carbone avec une part de marché d'environ [...]. Les tubes avec soudure en acier inoxydable ou en acier allié, d'une part, et les tubes en acier au carbone, d'autre part, relèvent cependant de marchés distincts. Le premier groupe de produits sert surtout à la fabrication de pots d'échappement pour automobiles à cause de leur résistance à la chaleur et de leur durabilité. Pour leur part, les tubes en acier au carbone sont surtout utilisés par l'industrie du meuble et dans la construction mécanique. En outre, il y a des écarts de prix importants entre les différents types de tubes : les tubes simples coûtent environ 480 écus par tonne et les tubes en acier inoxydable, 2 120 écus par tonne. On peut ajouter que le groupe Tadfin distribue, par l'intermédiaire de ses sociétés commerciales, de petites quantités de tubes avec soudure en acier inoxydable (valeur : [...] millions d'écus) mais que ces activités, au demeurant, négligeables, relèvent du marché distinct de la distribution. En conclusion, dans le domaine des tubes, AST est présente sur des marchés différents de ceux de ses entreprises fondatrices, ce qui exclut tout risque de coordination.

(18) AST fabrique, par l'intermédiaire d'une filiale (Titania SpA), des semi-produits au titane, produits qui sont aussi fabriqués par Deutsche Titan GmbH. Cette entreprise dépend de Vereinigte Schmiedegesellschaft (VSG), qui est contrôlée en commun par Krupp, Thyssen et Klöckner qui en possèdent chacune 33,33 % du capital. Les autres entreprises fondatrices d'AST ne sont pas présentes dans ce secteur d'activité. Tout risque de coordination semble donc exclu.

(19) Une autre filiale d'AST, Soc. delle Fucine Srl, est active dans le domaine des pièces façonnées individuellement par forgeage à frappe libre de 0,5 tonne à plusieurs centaines de tonnes. VSG est aussi présente sur ce marché. Comme aucune autre entreprise fondatrice d'AST n'y opère aussi, il n'y a aucun risque de coordination.

(20) Enfin, Fils SpA, autre filiale d'AST, produit des pièces façonnées par estampage. Contrairement aux pièces façonnées par forgeage à frappe libre, ces produits ne sont pas fabriqués individuellement mais en série à l'aide de matrices. Une filiale de Krupp (Gerlach Werke GmbH), une filiale de Thyssen (Thyssen Umformtechnik) et une filiale de Falck opèrent aussi dans ce secteur d'activité.

Le risque de coordination apparaît mineur, car les parts de marché de Falck et d'AST sont négligeables et celles de Krupp et de Thyssen sont inférieures à [...].

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

(21) Le projet de concentration est de dimension communautaire. Le chiffre d'affaires total réalisé sur le plan mondial par toutes les entreprises concernées est supérieur en 1993 à 5 milliards d'écus (Krupp : 10,6 milliards ; Thyssen : 17,305 milliards ; Riva : 1,247 milliard ; Falck : 369 millions ; Tadfin : 58 millions et, enfin, AST : 758 millions).

(22) Le chiffre d'affaires total réalisé dans la Communauté par Krupp, Thyssen, Riva, Falck et AST est, dans chaque cas, supérieur à 250 millions d'écus. Aucune des cinq entreprises ne dégage plus des deux tiers de son chiffre d'affaires communautaire dans un seul et même État membre.

V. MARCHÉS EN CAUSE

MARCHÉS DE PRODUITS EN CAUSE

(23) AST continuera à fabriquer des produits plats en acier inoxydable laminés à froid et laminés à chaud ainsi que des tôles magnétiques laminées à froid. Ces produits représentent environ [...] de sa production totale. Les produits plats laminés à froid et les tôles magnétiques, de moins de 500 millimètres de largeur relèvent du traité CE et sont donc couverts par le règlement sur les concentrations. Relèvent aussi du traité CE les tubes avec soudure, les produits au titane et les pièces façonnées par forgeage et estampage.

(24) La fabrication de l'acier inoxydable diffère de celle de l'acier doux par l'addition de chrome, de nickel et d'autres éléments d'alliage au cours du processus de fusion pour obtenir des produits présentant des propriétés métallurgiques particulières. Le chrome et le nickel sont des métaux cotés en bourse dont les cours évoluent parallèlement. Le coût du nickel représente entre 30 et 35 % du coût total de l'acier inoxydable et a, par conséquent, une incidence sensible sur son prix. Les phases suivantes du processus de production sont le laminage à chaud et le laminage à froid. Les produits laminés à chaud sont obtenus dans des laminoirs à chaud. Ils n'ont pas en surface des propriétés comparables aux produits laminés à froid. Ils sont directement vendus au consommateur final. La phase du laminage à froid qui suit vise à améliorer la qualité du matériau et permet d'en réduire l'épaisseur aux dimensions désirées.

PRODUITS PLATS EN ACIER INOXYDABLE LAMINÉS À FROID

(25) Les produits plats en acier inoxydable laminés à froid sont utilisés dans les différentes branches d'activités qui exigent :

— une résistance à la chaleur, à la corrosion et aux acides

et

— une grande qualité de surface du point de vue lissage et finissage.

Les caractéristiques nécessaires dépendent de la destination du produit fini. Les principaux usages, pour lesquels il y a des normes reconnues internationalement, sont les équipements ménagers (les « produits blancs » par exemple), l'industrie agro-alimentaire, l'industrie des boissons, l'industrie chimique, l'industrie automobile (pots d'échappement) et l'industrie des biens d'équipement.

(26) De l'avis des parties, l'acier inoxydable laminé à froid est largement substituable à d'autres matériaux tels que l'acier au carbone, les aciers revêtus (acier émaillé et acier zingué), l'aluminium, le plastique et le verre. Certains concurrents interrogés par la Commission ont confirmé qu'il était techniquement possible de remplacer l'acier inoxydable laminé à froid par ces matériaux. D'autres concurrents ont, pour leur part, fait valoir que l'acier inoxydable laminé à froid était difficilement remplaçable à cause de sa résistance à la corrosion, de ses propriétés hygiéniques, mécaniques et physiques et, enfin, de son bon rapport durabilité/coût. Son prix étant aussi relativement plus avantageux, l'acier inoxydable laminé à froid l'emporte souvent sur d'autres matériaux. C'est certainement le principal facteur de la substitution. Comme autres facteurs en sa faveur, on citera encore le bon rapport durabilité/coût et des normes plus rigoureuses en matière de production, de protection de l'environnement et d'hygiène. Enfin, dans de nombreux domaines d'application, les utilisateurs sont équipés d'installations particulières de transformation qui ne permettent pas de passer rapidement à un autre matériau.

(27) Les produits plats en acier inoxydable laminés à froid sont donc considérés comme formant le marché de produits en cause.

(28) Tous les produits plats en acier inoxydable laminés à froid peuvent être considérés comme formant un seul et même marché de produits à cause de la grande substituabilité du côté de l'offre. Une division du marché entre les produits de plus ou de moins de 500 millimètres de large, soit une division entre produits CE et CECA, ne serait pas pertinente. Ce serait une division artificielle, qui repose sur le mode de production courant à l'époque de la conclusion du traité CECA (1951) et qui est désormais largement remplacé par le laminage en largeur et le refendage à des dimensions plus petites [1]. Selon les indications des parties, les gros producteurs découpent aujourd'hui eux-mêmes les larges bandes pour obtenir des produits de moins de 500 millimètres de large. Qui plus est, les centres de services découpent aussi les larges bandes.

[1] Voir la décision du 4 septembre 1992 dans l'affaire n° IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

(29) Le marché des produits plats en acier inoxydable laminés à froid n'a pas non plus à être divisé en deux marchés distincts avec l'acier austénitique, d'un côté, et l'acier ferritique, de l'autre. Les deux qualités d'acier se distinguent par leur composition chimique qui leur donne des propriétés différentes. L'acier austénitique est plus cher que l'acier ferritique, en raison principalement de l'addition de nickel. Les deux qualités d'acier peuvent néanmoins être obtenues dans les mêmes installations avec une à deux semaines de conversion. À cause de leur substituabilité du côté de l'offre, les deux produits doivent être considérés comme appartenant au même marché en cause.

PRODUCTION DE TÔLES MAGNÉTIQUES

(30) La tôle magnétique se caractérise par diverses propriétés électromagnétiques spécifiques en ce qui concerne la conductivité et la résistance électrique. Elle est surtout utilisée pour la construction de grands transformateurs, de moteurs électriques, de blocs d'alimentation et de connexion et de générateurs pour centrales électriques. Elle constitue un marché de produits distinct.

La tôle magnétique étant une sorte de bande laminée à froid, le traité CECA opère aussi une distinction entre les bandes de largeur inférieure ou supérieure à 500 millimètres. Il y a pourtant un fort degré de substituabilité du côté de l'offre entre ces produits. Comme déjà indiqué pour les produits plats en acier inoxydable, les laminoirs peuvent aussi bien produire des bandes de largeur supérieure à 500 millimètres (produits CECA) que des bandes de largeur inférieure à 500 millimètres (produits CE). Les produits de moins de 500 millimètres de large peuvent être obtenus par découpe de bandes plus larges.

(31) Il y a lieu de faire une distinction selon que la tôle magnétique est à grain orienté ou à grain non orienté. Du côté de la demande, les domaines d'application ne sont pas les mêmes. C'est ainsi que la tôle magnétique à grain orienté offre une bonne conductivité, une faible perte de puissance et un faible dégagement de chaleur. Pour sa part, la tôle à grain non orienté se caractérise par une plus grande résistance et, partant, un plus grand dégagement de chaleur.

La tôle à grain orienté et la tôle à grain non orienté se distinguent aussi par le mode de production. L'une et l'autre sont, il est vrai, trempées et laminées à froid. Leur production diffère au demeurant par le mode de recuisson qui confère à la tôle les propriétés électromagnétiques désirées. Les installations nécessaires diffèrent fortement les unes des autres ; il n'y a donc pas de substituabilité du côté de l'offre. Il y a donc deux marchés distincts selon que la tôle magnétique est à grain orienté ou à grain non orienté.

COMMERCE DES PRODUITS EN ACIER INOXYDABLE

(32) Comme déjà indiqué, le commerce de l'acier inoxydable doit être considéré comme formant un marché distinct. On estime à 30 – 40 % (les estimations varient selon les concurrents) la proportion de la production ouest-européenne d'acier inoxydable qui est vendue par des stockistes ou des centres de services. La tôle magnétique, en revanche, est surtout directement vendue au consommateur final, les stockistes ou centres de services n'intervenant pratiquement pas.

(33) En résumé, la présente analyse postulera l'existence des marchés de produits suivants :

1) aciers inoxydables plats laminés à froid ;
2) tôles magnétiques à grain orienté ;
3) tôles magnétiques à grain non orienté ;
4) distribution des produits en acier inoxydable.

Les autres produits concernés par l'opération, qui relèvent du traité CE et du règlement sur les concentrations et dont le marché géographique concerné couvre toute l'Europe de l'Ouest, n'appellent pas d'objection du point de vue des règles de concurrence pour les raisons suivantes :

— seule AST est présente sur le marché des tubes avec soudure et sa part est négligeable,
— la nouvelle entité n'aura une part de marché que d'environ [...] pour les produits obtenus par forgeage et estampage et une part de marché d'environ [...] pour les produits au titane (voir considérant 78).

MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE DE RÉFÉRENCE

Fabrication de l'acier inoxydable plat laminé à froid

(34) Le marché géographique de référence pour l'acier inoxydable laminé à froid est l'Europe occidentale (CE et AELE). Il n'y a pas de droit de douane entre la Communauté et l'AELE. Bien que tous les gros producteurs aient des parts de marché élevées dans leurs pays respectifs, les échanges commerciaux sont importants entre les États membres de la Communauté européenne et entre les États membres de la Communauté européenne et ceux de l'AELE. Les coûts de transport ne sont pas élevés en comparaison avec la valeur des produits en cause (2 à 3 %). Il n'y a pas de barrière juridique ou technique entre les États membres de la Communauté européenne et de l'AELE.

(35) Le marché géographique de référence n'est pas plus vaste que l'Europe occidentale. Selon les estimations fournies par les parties et d'autres producteurs, l'Europe occidentale est à l'échelle du monde le marché le plus important (1,9 million de tonnes), suivie par l'Amérique (1,3 million de tonnes), l'Extrême-Orient dont la Chine (1,2 million de tonnes) et, enfin, le Japon (0,9 million de tonnes). Les principales zones de production sont l'Europe occiden-

tale, le Japon et l'Amérique. En Europe occidentale comme au Japon, les capacités disponibles dépassent la consommation, une grande partie de la production étant exportée dans d'autres régions du monde. L'Europe occidentale a exporté en 1993 près de 30 % de sa production. Elle a ainsi chaque fois écoulé 9 % de sa production totale en Extrême-Orient (y compris la Chine) et en Amérique. Les exportations à destination du Japon sont négligeables (700 tonnes en 1993).

(36) Les importations de l'Europe occidentale sont très faibles. Elles ne représentent que 3 % de la consommation totale et proviennent essentiellement du Japon, de la Corée du Sud et de l'Afrique du Sud.

(37) Les coûts de transport des produits importés du reste du monde représentent 4 à 6 % des prix de vente. Les importations à partir des pays hors de l'Espace économique européen (EEE) supportent un droit de douane de 6 %. Pour autant, la réduction des droits de douane sur les produits sidérurgiques fait actuellement l'objet de négociations dans le cadre de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) pour parvenir à une baisse linéaire sur une période de dix ans commençant en 1995.

(38) Les investigations ont montré que le niveau des prix des produits plats en acier inoxydable variait considérablement selon les zones de production. D'après les indications recueillies, au premier trimestre de 1994, le niveau des prix était supérieur aux prix européens à raison de 20 à 29 % en Amérique et de 30 à 48 % au Japon mais il leur était inférieur de 10 % en Extrême-Orient (y compris la Chine).

(39) Même si le niveau des prix sur le marché ouest-européen venait à s'accroître sensiblement, de 5 % par exemple, cette hausse ne ferait pas augmenter les importations à partir du Japon, de l'Amérique ou de l'Extrême-Orient, à cause du niveau plus élevé des prix au Japon et en Amérique, des droits de douane et des frais de transport. Il n'y aurait pas non plus d'importations substantielles à partir de l'Extrême-Orient où le niveau des prix est pourtant plus faible parce que les fabricants de ces pays doivent prendre en compte non seulement les frais de transport et les droits de douane mais aussi les rabais que leurs clients ouest-européens demandent en contrepartie de la fiabilité moindre des livraisons par rapport à celles de leurs concurrents ouest-européens et de l'absence de services. Il n'y aurait pas non plus d'importations substantielles à partir des pays de l'Est.

(40) Les parties ont fait valoir que des surcapacités en Afrique du Sud vont faire croître les importations de l'Europe occidentale à partir de ce pays. C'est un fait que le producteur sud-africain Columbus, interrogé par la Commission, va augmenter sa capacité de production d'ici 1998. Les excédents de capacité qui en résulteront dans le pays seront au demeurant relativement faibles (environ 100 kilotonnes). Les éventuelles exportations sud-africaines n'ont pas uniquement pour destination l'Amérique et l'Extrême-Orient. Pour autant, les producteurs sud-africains auront en Europe occidentale les mêmes difficultés que les producteurs d'Extrême-Orient en ce qui concerne la fiabilité de l'approvisionnement et les services à la clientèle. Il est donc très peu probable que les importations en provenance d'Afrique du Sud viennent sensiblement augmenter le taux de pénétration en Europe occidentale.

(41) Sur la base de ces considérations, le marché géographique de référence pour les produits plats en acier inoxydable laminés à froid est l'Europe occidentale.

Production de tôles magnétiques

(42) La Commission a déjà indiqué dans une décision antérieure adoptée sur la base du traité CECA que le marché géographique de référence pour la tôle magnétique à grain orienté était mondial [1], en raison principalement de l'importance des producteurs américains et japonais qui contrôlent le savoir-faire technologique par le biais de brevets et en raison de la portée mondiale des importations et exportations. Les importations de la Communauté à partir de pays tiers ont atteint 21 % de la consommation de l'EEE. Les raisons indiquées sont toujours valables aujourd'hui. Le marché de la tôle magnétique à grain orienté est mondial.

(43) Pour la tôle magnétique à grain non orienté, les parties ont fait valoir que le marché géographique de référence était au moins ouest-européen bien que le secteur s'internationalise aussi et évolue vers un marché mondial. Les faits ne permettent pas de conclure à un marché géographique plus large que l'Europe occidentale, les conditions de concurrence était différentes entre les trois grandes zones exportatrices (Europe occidentale, Amérique du Nord et Japon). Les frais de transport dont les producteurs extra-européens doivent tenir compte se situent entre 8 et 12 % du prix de vente. La plupart des importations sont soumises à un droit de douane de 6 %, le reste supportant un droit de 10 %. La réduction des droits de douane est en cours de négociation dans le cadre du GATT. Il y a peu d'échanges entre l'Europe occidentale et le reste du monde. Les exportations ouest-européennes dans le reste du monde ne sont pas élevées, à savoir quelque 5 % de la consommation de l'Europe occidentale. Les importations en provenance de pays tiers représentent seulement 4 % de la consommation ouest-occidentale. Le marché géographique de référence pour la tôle magnétique à grain non orienté est l'Europe occidentale.

Commerce des produits en acier inoxydable

(44) Les stockistes jouent le rôle de grossistes, achetant de grandes quantités aux producteurs pour les stocker et les revendre en petites quantités à des

[1] Décision du 19 décembre 1988, affaire Ugine/Cockerill Sambre.

clients dont la demande est faible. Comme la distribution par les stockistes et la plupart des centres de services se fait au niveau régional, le marché géographique de référence est aussi régional. AST étant, pour ce qui concerne la distribution, surtout active en Italie par le biais de filiales, c'est dans cet État membre que l'opération a la plus grande incidence.

VI. COMPTABILITÉ AVEC LE MARCHÉ COMMUN

PRODUITS PLATS EN ACIER INOXYDABLE LAMINÉS À FROID

a) Caractéristiques du marché

Vue d'ensemble

(45) Contrairement à l'acier au carbone dont le marché est considéré comme arrivé à maturité, le marché des produits en acier inoxydable, y compris les produits laminés à froid, se trouve encore en phase d'expansion. Par ses propriétés et son bon rapport qualité/prix, l'acier inoxydable offre de nombreuses possibilités d'utilisation. Les contraintes environnementales accrues et les réglementations qui les accompagnent fréquemment ont débouché sur de nouvelles applications dans le secteur de l'énergie et dans celui de l'automobile (pots d'échappement). L'expansion du secteur de la restauration rapide a aussi stimulé la demande, l'acier inoxydable satisfaisant aux exigences d'hygiène et de simplicité d'entretien de cette activité. Depuis 1950, la production d'acier a globalement augmenté de 2,4 % par an, mais celle de l'acier inoxydable s'est élevée au rythme de 5,8 % par an. La progression de l'acier inoxydable s'est cependant ralentie à mesure que le marché se saturait. Entre 1970 et 1993, le taux d'accroissement a avoisiné 3,8 % par an. Durant la même période, les grandes régions de production et de consommation ont aussi changé, l'Amérique du Nord cédant la place à l'Europe occidentale et au Japon vers 1965. Aujourd'hui, les zones de croissance se situent dans les pays en voie d'industrialisation où le taux d'accroissement annuel est de l'ordre de 16 %. Parallèlement à leurs exportations, certains fabricants européens ont aussi effectué des investissements dans les zones importatrices nettes d'acier inoxydable en Amérique et en Asie du Sud-Est.

(46) En ce qui concerne les quatre prochaines années, sur la base de prévisions à long terme, il est possible de tabler sur une progression de la consommation d'acier inoxydable laminé à froid dans le monde occidental de 5 à 6 %. Il est vrai que les parties prévoient une augmentation annuelle de l'ordre de 3,8 % seulement. Mais les taux de croissance plus élevés dans les pays récemment industrialisés feront que le taux d'accroissement occidental corresponde au niveau indiqué plus haut.

(47) Le marché des produits en acier inoxydable laminés à froid se caractérise, comme le marché de l'acier en général, par de fortes variations de l'équilibre entre l'offre et la demande. Les fluctuations de la demande conduisent régulièrement à des excédents de capacité. Le ralentissement de l'activité mondiale au cours des trois à quatre dernières années a entraîné une décélération de la consommation d'acier inoxydable en Europe occidentale (avec un recul notable en 1993) avec par voie de conséquence une capacité de production excédentaire.

La consommation des produits plats en acier inoxydable laminés à froid a chuté de 6,7 % en 1993 par rapport à l'année précédente. Les contractions les plus fortes ont pu être constatées en Allemagne (13,4 %) et en Espagne (11,7 %). Cette évolution générale, associée à la baisse des prix des matières premières et en particulier du prix du nickel, avait entraîné une baisse des prix au cours des dernières années. Au cours des derniers mois de 1994, les perspectives ont, à l'évidence, changé. La demande a repris et il y a même des indices d'un début de redressement des prix.

Excédents de capacité

(48) Sur la base des chiffres officiels de la Commission pour les produits en acier inoxydable laminés à froid, la capacité de production totale [1] en 1993 en Europe occidentale s'établissait à 3 000 kilotonnes environ [2], pour une consommation de l'ordre de 1 600 kilotonnes et une production de quelque 2 300 kilotonnes. Les données relatives à la consommation pour 1990 (environ 1 700 kilotonnes), 1991 (environ 1 800 kilotonnes) et 1992 (environ 1 900 kilotonnes) montrent que la consommation en 1993 avait notablement reculé. La quasi-totalité de la consommation ouest-européenne est couverte par des producteurs opérant dans la zone. Une partie importante de la production (environ 700 kilotonnes ou 30 %) a été exportée dans d'autres régions du monde. Au regard de l'écart qui existe entre la capacité et la production, il y a à l'heure actuelle en Europe occidentale un excédent de capacité qui est important.

(49) Selon des estimations de producteurs d'acier inoxydable laminé à froid, des excédents de capacité vont subsister en Europe occidentale au moins jusqu'en 1998 à cause des surcapacités existantes, mais aussi à cause de la création d'une nouvelle capacité de 200 kilotonnes prévue par des producteurs de la région. Selon des estimations de concurrents interrogés par la Commission, en 1998, la capacité en Europe occidentale dépassera la consommation de 700 kilotonnes au moins.

[1] Par « capacité », on entend la production annuelle maximale qui peut être réalisée durant l'année dans des conditions normales de travail.

[2] Les concurrents interrogés par la Commission estiment la capacité actuelle à 2 800 kilotonnes.

Offreurs et clients sur le marché géographique de référence

(50) Outre KTR et AST opèrent aussi sur le marché de référence à l'heure actuelle Ugine, Outokumpu, Avesta Sheffield, Acerinox et ALZ. Autrement dit, à l'issue de la concentration entre KTR et AST, il y aura encore cinq concurrents dotés d'installations intégrées et quelques petits lamineurs indépendants. Les importations ne représentent que 3 % de la consommation et sont principalement assurées par plusieurs producteurs japonais (Nippon Steel, Daiclo Steel, Hitachi Metals), le producteur sud-coréen Posco et la producteur sud-africain Columbus.

(51) Du côté de la demande, il y a deux catégories de clients : les consommateurs finals qui appartiennent à différents secteurs économiques (voir considérant 25), d'une part, et les stockistes et centres de services, d'autre part. Les consommateurs finals achètent ou bien de grosses quantités directement aux producteurs ou bien des lots plus petits à des stockistes qui assurent la fonction de distribution classique. En effet, les stockistes achètent de grandes quantités aux producteurs et revendent généralement l'acier en petits lots à leurs clients. Ils se sont en outre dotés d'installations de transformation qui leur permettent de fournir des services à leur clientèle dont la coupe à la longueur désirée, le finissage et le polissage. Ces services sont traditionnellement aussi fournis par les centres de services.

Parts de marché

(52) La consommation de produits plats en acier inoxydable laminés à froid en Europe occidentale (CE et AELE), en 1993, s'est élevée à 1 600 kilotonnes environ. KTR, dans lequel Krupp et Thyssen ont regroupé les activités exercées dans le domaine de l'acier inoxydable, détient une part du marché de [20 – 30 %] et AST, [10 – 20 %] (1). À l'issue de la concentration, la part de marché agrégé des parties atteindra [35 – 45 %]. Le concurrent le mieux placé, Ugine, occupe [15 – 25 %] du marché. Les cinq autres concurrents ont des parts de marché de [10 – 20 %], de [moins de 10 %] (deux des concurrents) et de [plus de 5 %]. Les importations totales couvrent 3 % du marché.

(53) En 1993, Krupp et Thyssen détenaient ensemble [20 – 30 %] de la capacité de production des produits en acier inoxydable laminés à froid installée en Europe occidentale contre [10 – 20 %] pour AST. À l'issue de la concentration, la capacité agrégée des parties s'établira à [35 – 45 %]. Toujours la même année, Krupp et Thyssen avaient réalisé ensemble [20 – 30 %] de la production ouest-occidentale et AST [10 – 20 %]. Les parties assurent de la sorte conjointement [35 – 45 %] de la production ouest-occidentale (leur part dans la production mondiale est [inférieure à 20 %]).

b) Position de domination sur le marché

aa) *Position dominante exclusive*

(54) À l'issue de la concentration, les parties occuperont ensemble une part de marché de [35 – 45 %]. Le chiffre d'affaires de toutes les entreprises parties à la concentration s'établit à 30 milliards d'écus environ et leur production d'acier à l'échelle mondiale s'élève à 17,6 millions de tonnes. À cela s'ajoute une participation de 33,3 % que Thyssen détient dans l'entreprise de fabrication d'acier inoxydable mexicaine Mexinox. On ne saurait pour autant considérer que la concentration est de nature à créer sur le marché une position dominante exclusive ayant pour effet d'entraver de manière significative la concurrence effective dans le marché commun. Bien que la part de marché de l'entité issue de la concentration, AST, soit plus du double de celle du concurrent le mieux placé, à savoir Ugine, on rappellera que l'entreprise commune devra compter aussi avec des concurrents financièrement puissants comme Usinor, British Steel et Acerinox, lesquels ont des parts de marchés énormes, de grandes capacités de production et de multiples activités de recherche et de développement.

Concurrence effective

(55) Le concurrent le mieux placé sur le marché, Ugine (avec une part de marché de [15 – 20 %]), appartient au groupe Usinor-Sacilor qui est le premier producteur d'acier en Europe et le deuxième producteur d'acier au niveau mondial (production d'acier au niveau mondial de 21 millions de tonnes). Son chiffre d'affaires, obtenu quasi exclusivement dans le secteur de l'acier, s'élève à 12,7 milliards d'écus. Pour les produits en acier inoxydable laminés à froid, sa capacité de production représente environ [15 – 25 %] de la capacité installée en Europe occidentale. L'entreprise détient une marge de capacité disponible importante dont la mobilisation ferait échouer toute tentative de la nouvelle unité de réduire sa production pour faire monter les prix. Compte tenu de sa taille et du fait qu'elle ne produit pas seulement en Europe, Ugine occupe à l'évidence une position de force qui tient à sa capacité d'investissement, de recherche et de développement et à son réseau de distribution. La recherche et le développement jouent un rôle très grand dans le domaine de l'acier inoxydable (2). Enfin, l'engagement international d'Usinor contribue à renforcer la position du groupe sur le marché de référence. Usinor possède J & L, qui est

(1) Parts de marché selon des données CECA.

(2) Parmi les concurrents interrogés par la Commission, les dépenses annuelles de recherche et de développement d'Ugine, en pourcentage des recettes totales, sont de loin les plus élevées.

le plus gros fabricant d'acier inoxydable laminé à froid aux États-Unis d'Amérique, et détient une participation de 21 % dans Thainox, qui occupe la première place dans le même secteur en Thaïlande.

(56) Avesta Sheffield occupe la troisième place sur le marché ouest-européen avec une part de [10 – 20 %]. L'entreprise est contrôlée par British Steel plc qui est le deuxième producteur d'acier en Europe (production d'acier au niveau mondial de 12 millions de tonnes). Le chiffre d'affaires mondial du groupe British Steel s'élève à 6,4 milliards d'écus dont 5,5 milliards sont dégagés dans le secteur de l'acier. Avesta Sheffield est née d'une opération de concentration entre des producteurs britanniques et suédois d'acier inoxydable. Avesta Sheffield a l'intention d'accroître sa capacité de production en Europe occidentale.

(57) Le concurrent suivant par ordre d'importance, Acerinox (avec une part de marché [inférieure à 10 %]), n'opère pas depuis longtemps dans le secteur de l'acier. Créée en 1974 et dotée d'installations modernes, l'entreprise est connue pour ses bas coûts et sa forte rentabilité. Elle réalise un chiffre d'affaires au niveau mondial de 600 millions d'écus, principalement dans le domaine de l'acier. Elle a acquis récemment le contrôle exclusif de North American Stainless, qui est un producteur d'acier inoxydable installé aux États-Unis et qui était une entreprise commune entre elle-même et le producteur américain Armco. Les deux plus gros actionnaires d'Acerinox, Nisshin Steel avec 9,66 % et Nissho Iwai, avec 7,7 %, sont japonais. Nisshin Steel est le deuxième producteur d'acier inoxydable au Japon. Quatre des neuf membres de l'organe de direction d'Acerinox sont japonais. Acerinox a récemment décidé d'augmenter sa capacité de production en Europe (ainsi qu'aux États-Unis d'Amérique). L'entreprise détient une participation de 33 % dans Mexinox, le producteur mexicain de tôles laminées à froid, dans lequel Thyssen possède une participation équivalente. Acerinox exporte une proportion plus importante de sa production d'acier laminé à froid à l'extérieur de l'Europe que ses concurrents. L'entreprise dispose d'une marge de capacité de production importante.

(58) Le concurrent finlandais Outokumpu Polarit (avec une part de marché [inférieure à 10 %]) dispose, comme Acerinox, d'installations de production très modernes qui sont exclusivement affectées à la production de produits plats en acier inoxydable laminés à froid. Outokumpu est le seul producteur ouest-européen qui soit aussi à même de produire les matières premières nécessaires, à savoir le ferrochrome et le nickel. L'entreprise n'est donc pas tributaire des fluctuations des cours mondiaux de ces matières (voir considérant 24). Son chiffre d'affaires mondial s'élève à 2,6 milliards d'écus environ. Outokumpu a l'intention d'augmenter sa capacité de production d'acier inoxydable laminé à froid en Europe occidentale.

(59) ALZ (avec une part de marché [supérieure à 5 %]) a effectué au cours des dernières années des investissements massifs qui ont contribué à renforcer sa position concurrentielle sur le marché de référence. L'entreprise appartient au groupe ARBED, qui est l'un des gros producteurs d'acier en Europe, avec une chiffre d'affaires de 5 milliards d'écus environ. L'acquisition de Kloeckner par ARBED (la production d'acier du nouveau groupe à l'échelle mondiale atteint 10 millions de tonnes) profitera aussi à ALZ, parce que Kloeckner dispose de capacités de laminage à chaud modernes.

(60) Acerinox, Outokumpu et ALZ ont porté leur part du marché ouest-européen de 15 % au total en 1980 à environ 25 % en 1993 au détriment des principaux producteurs européens en place.

(61) Les prix des produits en acier inoxydable laminés à froid ont beaucoup baissé pendant la période comprise entre 1990 et le premier semestre de 1994. D'après les informations fournies par des producteurs, le prix du produit le plus vendu, le produit laminé à froid AISI 304 (DIN 4301), a baissé en moyenne de 19 % pendant la période indiquée. Si la consommation en Europe occidentale est passée de 1 758 à 1 907 kilotonnes entre 1990 et 1992, elle est tombée à 1 600 kilotonnes en 1993. Il y a lieu de relever que le prix avait déjà baissé de 9 % en moyenne pendant la période de croissance de la consommation. C'est une claire indication d'une concurrence par les prix sur le marché de référence.

(62) On peut s'attendre à ce que la concurrence par les prix persiste après la concentration. Comme on l'a déjà vu, le marché de l'Europe de l'Ouest restera caractérisé, à moyen terme au moins, par des surcapacités. D'après les chiffres des capacités et des productions en 1993, les cinq concurrents de la nouvelle entité disposaient au total d'un excédent de capacité supérieur à 270 kilotonnes dont plus de 200 kilotonnes pour les trois concurrents les mieux placés. Si la nouvelle entité venait à augmenter ses prix, les concurrents en place pourraient sans difficulté réagir en augmentant leur production de manière à accroître leurs ventes et à gagner des parts de marché. On rappellera que les producteurs ouest-européens exportent une partie importante de leur production dans le reste du monde. Les cinq concurrents exportent au total 100 kilotonnes en Asie du Sud-Est où les prix sont inférieurs de 10 % aux prix ouest-européens. Si la nouvelle entité augmentait les prix et ce, notamment pendant les périodes de croissance de la demande, les concurrents saisiraient l'occasion pour réorienter leurs livraisons en Asie du Sud-Est vers l'Europe de l'Ouest pour y obtenir de meilleures rémunérations.

(63) Sur la base de ce qui précède, on peut considérer que les concurrents de la nouvelle entité continueront à avoir des capacités inutilisées en réserve, du moins à moyen terme. Comme on l'a déjà vu, il est très vraisemblable que des surcapacités subsistent en Europe de l'Ouest au cours des quatre prochaines années. Les producteurs ne vont pas fermer d'installations pendant cette période. Comme ils le font d'ailleurs déjà, ils vont plutôt chercher à exporter dans les pays tiers la partie de leur production qu'ils ne peuvent pas écouler en Europe de l'Ouest. Le fait que trois concurrents ouest-européens au moins vont encore augmenter leurs capacités de 200 kilotonnes environ dans les quatre années à venir montre bien qu'ils mènent une politique tournée vers l'accroissement des capacités et non vers la réduction.

Concurrence potentielle

(64) Les parties ont aussi soutenu que les producteurs ouest-européens auront à affronter une forte concurrence de la part de producteurs d'Extrême-Orient et d'Europe de l'Est au cours des prochaines années. Selon elles, des fabricants à faible coût à T'ai-wan, en Corée du Sud, dans la république populaire de Chine et en Thaïlande en particulier vont considérablement augmenter leurs capacités et, même si la consommation s'élève aussi dans cette région, les excédents de capacité atteindront 500 kilotonnes en 1997. Comme les coûts à la production dans ces pays sont inférieurs aux coûts ouest-européens, les parties estiment qu'il faut compter avec l'arrivée potentielle sur le marché de 500 kilotonnes d'acier inoxydable laminé à froid.

(65) L'enquête de la Commission n'a pas confirmé la probabilité de ce risque. En effet, sur la base des indications fournies par les concurrents interrogés et que corroborent des prévisions à long terme d'experts, il n'y aura pas de surcapacité en Extrême-Orient au cours des quatre prochaines années. Les producteurs de la région ne seront amenés à exporter en Europe de l'Ouest que s'ils peuvent y obtenir des rémunérations plus fortes que sur leur propre marché, ce qui n'est pas le cas. S'il est vrai que le niveau des prix y est plus bas qu'en Europe occidentale, il faut en tout état de cause tenir compte des coûts de transport et des droits de douane ainsi que de la nécessité d'accorder des rabais substantiels pour compenser le manque de fiabilité de l'approvisionnement et l'absence de services.

(66) D'après les clients et les concurrents interrogés par la Commission, aucun des producteurs en Europe de l'Est ne remplit les exigences de la clientèle ouest-européenne en ce qui concerne la qualité, la fiabilité de l'approvisionnement et les services. Les importations en provenance de ces pays ont effectivement augmenté mais leur volume reste encore très bas. Les clients et concurrents interrogés estiment entre cinq et dix ans le temps qu'il faudra aux producteurs d'Europe de l'Est pour s'aligner sur les normes occidentales. En fait, tout dépendra du moment où les investissements nécessaires pourraient y être effectués. Il n'y a au demeurant pas lieu de savoir quand et dans quelle mesure les producteurs est-européens viendront opérer sur le marché de référence. On se reportera à cet égard aux considérations des considérants 55 à 63.

Conclusion générale

(67) La concentration accroîtra le degré de concentration sur un marché déjà concentré. Le groupe issu de l'opération détiendra une part de marché élevée en Europe de l'Ouest ([35-45 %]) ainsi que dans l'État membre où la consommation d'acier inoxydable est la plus forte, à savoir l'Allemagne.

S'il est vrai que la concentration va accroître considérablement le degré de concentration en Europe de l'Ouest, il ne créera pas ou ne renforcera pas une position dominante sur le marché des produits plats en acier inoxydable laminés à froid avec comme conséquence qu'une concurrence effective serait affectée dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci. Malgré sa part de marché élevée, la nouvelle entité se heurtera à des concurrents puissants qui opèrent le plus souvent dans tous les secteurs du marché de l'acier. Il s'agit essentiellement de Usinor, British Steel, Acerinox, Outokumpu et ARBED qui occupent de grosses parts de marché et possèdent les importantes ressources financières requises pour engager les investissements nécessaires et de la sorte contrer la concurrence de la nouvelle entité. Les entreprises bénéficient en outre d'un plus grand atout encore qui est la marge de capacité inutilisée. Au regard de la vive concurrence par les prix qui a régné au cours des dernières années, on peut s'attendre à ce que les concurrents en place après l'opération puissent contenir toute tentative de hausse injustifiée des prix que ferait la nouvelle entité. En l'espèce, les concurrents peuvent mobiliser la marge de capacité inutilisée pour accroître leur production, offrir leurs produits à des prix plus bas et conquérir des parts de marché au détriment de la nouvelle entité.

bb) *Position dominante collective*

(68) La nouvelle entité détiendra avec son concurrent le mieux placé une part de marché de [55-70 %] en Europe occidentale et la part de marché des cinq premières entreprises atteindra même 90 % environ. On ne saurait pour autant en conclure que les deux premières entreprises ou les cinq premières entreprises domineront conjointement le marché à

l'avenir. L'hypothèse selon laquelle l'entité issue de la concentration et Ugine occuperaient une position dominante collective ne tient pas parce que ce duopole se heurterait à la concurrence effective de Avesta, Acerino, Outokumpu et ALZ. En effet, ces entreprises disposent toutes d'importantes ressources financières et de grosses réserves de capacité pour la production des produits en acier inoxydable laminés à froid. L'hypothèse d'une position dominante collective d'un groupe plus large d'entreprises (la nouvelle entité, Ugine, Acerinox et Outokumpu) ne tiendrait pas non plus parce que les parts de marché de chacune d'elles sont très différentes, ce qui gênerait considérablement un comportement parallèle de leur part. Rappelons que le marché des produits plats en acier inoxydable laminés à froid est un marché en expansion, avec des taux d'accroissement de l'ordre de 4 %. Dans ce contexte, il est probable que les concurrents exploiteraient les capacités inutilisées si le groupe issu de la concentration venait à augmenter ses prix. Rappelons encore que, selon les données officielles CECA pour 1993, les excédents de capacité des concurrents sont plus du double de ceux de la nouvelle entité. La situation ne changera pas dans l'immédiat. Par ailleurs, la transparence sur le marché n'est pas grande dans la mesure où les offreurs sont confrontés à un grand nombre d'acheteurs très différents par leur taille et leurs besoins (voir considérant 51). Enfin, la stratégie commerciale mondiale des principaux offreurs de la branche varie, si bien que les activités extra-européennes des entreprises varient aussi considérablement. Le contexte ne se prête donc pas à un comportement concurrentiel parallèle.

PRODUCTION DE TÔLES MAGNÉTIQUES À GRAIN ORIENTÉ

(69) La concentration réduira de quatre à trois le nombre des concurrents européens. Elle ne va pas créer de position dominante sur un marché qui est mondial et où la société japonaise Nippon Steel est leader. Au niveau européen, le groupe issu de la concentration, avec une part de marché de [25-35 %], se heurtera à la concurrence d'Ugine dont la part de marché est un peu plus élevée.

PRODUCTION DE TÔLES MAGNÉTIQUES À GRAIN NON ORIENTÉ

Concurrence effective

(70) S'il est vrai que la nouvelle entité disposera à l'issue de l'opération d'une part de marché importante [30-40 %], elle se heurtera malgré tout sur ce marché ouest-européen à des concurrents très puissants. Les deux concurrents les mieux placés, à savoir EES et Ugine, occupent des parts de marché atteignant respectivement [15-25 %] et [10-20 %], contre moins de 10 % pour chacun des six autres concurrents en jeu.

(71) EES appartient au groupe British Steel qui est le deuxième plus gros producteur d'acier en Europe. L'entreprise est née en 1991 de la concentration de fabricants suédois et anglais de tôles magnétiques. Les mesures de rationalisation engagées après la concentration ont permis de réduire les coûts de production, de compléter la gamme de l'offre et d'assurer le développement des produits.

(72) L'autre grand concurrent sur le marché, Ugine, appartient au groupe Usinor-Sacilor. Dans le domaine des tôles magnétiques, l'atout d'Ugine tient au fait que cette entreprise présente une offre complète de produits et qu'elle est capable de mettre en œuvre les différents procédés de fabrication.

(73) Parmi les concurrents plus petits, citons Voest Alpine (Autriche) qui est très actif et qui a régulièrement élargi sa part de marché au cours des dernières années.

(74) Dans la mesure où la majeure partie des ventes se fait directement du producteur au consommateur final, les concurrents ne sont pas tributaires du stade de la commercialisation et n'ont pas à recourir à un réseau de distribution qui serait dominé par les parties. Les concurrents potentiels peuvent aussi assez aisément s'implanter sur le marché en vendant directement leurs produits aux consommateurs finals. Les coûts de transport en Europe occidentale représentent, d'après des estimations des parties et des concurrents, 2 à 5 % du coût total du produit et ne constituent donc pas une barrière notable à la concurrence sur le marché européen.

(75) Les acheteurs de tôles magnétiques à grain non orienté disposent d'un puissant pouvoir de négociation. D'après les indications fournies par des concurrents, 40 à 80 % du chiffre d'affaires sont réalisés avec cinq clients seulement. Ce sont le plus souvent de gros constructeurs internationaux de moteurs, de générateurs, de transformateurs et d'articles ménagers. Une grande partie de la demande émane d'entreprises qui découpent l'acier à des dimensions réduites et le revendent à l'utilisateur final. Ces entreprises ont aussi un grand pouvoir de négociation grâce à l'importance de leurs achats aux producteurs.

(76) Dans ces conditions, la concentration ne créera pas une position dominante sur le marché de la tôle magnétique à grain non orienté.

DISTRIBUTION DES PRODUITS EN ACIER INOXYDABLE

(77) AST étant surtout active sur le marché de la distribution de l'acier inoxydable en Italie par l'intermédiaire de filiales, l'effet du projet de concentration se fera surtout sentir dans ce pays. Les investigations menées par la Commission ont montré l'existence, dans les différentes régions de vente, de nombreux stockistes et centres de services indépendants à même de livrer les produits de fabricants différents. La majorité des stockistes et centres de services italiens interrogés par la Commission ont déclaré qu'ils ne seraient pas touchés par l'opération. La plupart des concurrents des parties ont au demeurant leurs propres magasins et centres de services en Italie. De telles installations sont d'ailleurs relativement aisées à monter sans gros investissements. Les concurrents mais aussi d'autres entreprises peuvent opérer sur le marché où il n'y a pas de barrières élevées à l'entrée. Pour ces raisons, l'opération de concentration ne créera pas une position dominante sur les marchés régionaux italiens de la distribution pour les produits en acier inoxydable.

PRODUITS AU TITANE

(78) AST couvre [moins de 10 %] et Krupp [moins de 10 %] du marché ouest-européen des produits au titane. Leur part de marché agrégée sera donc de l'ordre de [10-20 %]. Le concurrent le mieux placé, à savoir IMI, détient environ [15-25 %] du marché, si bien qu'ensemble Krupp et AST n'y occuperont que la deuxième place. Dans ces conditions, l'opération de concentration n'est pas de nature à créer une position dominante sur le marché des produits au titane.

VII. APPRÉCIATION D'ENSEMBLE

(79) Sur la base des considérations qui précèdent, la Commission est parvenue à la conclusion que le projet de concentration ne crée ni ne renforce une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

Le projet d'acquisition en commun de Acciai Speciali Terni SpA par Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp, Thyssen Stahl AG, AFL Falck, Tadfin SpA et FI-RE Finanziaria SpA est déclaré compatible avec le marché commun et l'accord EEE.

Article 2

Sont destinataires de la présente décision :

Acciai Speciali Terni SpA (AST)
Viale B. Brin, 218
I-05100 Terni
À l'attention de M. Enrico Rossi
[télécopieur : (39 744) 401 938].

FI-RE Finanziaria SpA
Viale Certosa, 249
I-20157 Milano
À l'attention de M. Giuliano Carugati
[télécopieur : (39 2) 380 031 47].

Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp
Altendorfer Str. 103
D-45143 Essen
À l'attention de M. Ringleb
[télécopieur : (49) 201 188 2233].

F.A.R. Acciai Srl
Via Privata Maria Teresa 8
I-20121 Milano
À l'attention de M. Gianpaolo Pozzi
[télécopieur : (39 2) 865 836].

Acciaierie e Ferriere Lombarde Falck
Via Giorgio Enrico Falck, 63
I-20099 Sesto San Giovanni (Mi)
À l'attention de M. Mario Castellaneta
[télécopieur : (39 2) 24 903 803].

Tadfin SpA
Corso di Porta Nuova, 13-15
I-20121 Milano
À l'attention de M. Giovanni Lombardo
[télécopieur : (39 2) 654 884].

Thyssen Stahl AG
Kaiser-Wilhelm-Strasse 100
D-47166 Duisburg
À l'attention de M. Alexander Reuter
[télécopieur : (49) 203 522 86 75].

K.A.I. Italia Srl
Via Milanese 20
I-20099 Sesto San Giovanni (Mi)
À l'attention de M. Luigi Agarini
[télécopieur : (39 2) 654 884].

Fait à Bruxelles, le 21 décembre 1994.

Par la Commission
Karel VAN MIERT
Membre de la Commission