DECISÃO DA COMISSÃO

de 7 de Janeiro de 2004

que declara uma concentração compatível com o mercado comum e o funcionamento do Acordo sobre o Espaço Económico Europeu

(Processo COMP/M.2978 — Lagardère/Natexis/VUP) [1]

[notificada com o número C(2003) 5277]

(Apenas faz fé o texto em língua francesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2004/422/CE)

Em 7 de Janeiro de 2004, a Comissão adoptou uma decisão relativa a um processo de aplicação do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas [2]*, nomeadamente o n.º 2 do artigo 8.º No sítio Internet da DG COMP http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html., encontra-se uma versão não confidencial do texto integral da decisão nas línguas que fazem fé e nas línguas de trabalho da Comissão.*

RESUMO DA DECISÃO DA COMISSÃO

(1) O presente processo diz respeito à tomada de controlo pela empresa Lagardère («Lagardère» — França) de determinados activos da empresa Vivendi Universal Publishing («VUP» — França), controlada pela Investima 10 [3] que, por seu turno, é controlada pela Natexis Banques Populaires; esta operação foi notificada à Comissão em 14 de Abril de 2003, nos termos do artigo 4.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89.

(2) A Lagardère é um grupo que desenvolve actividades a nível mundial em três grandes domínios: comunicação/meios de comunicação social/edição, sector automóvel e altas tecnologias. No domínio da comunicação, dos meios de comunicação social e da edição, único domínio objecto da presente notificação, as principais actividades da Lagardère estão agrupadas na empresa Hachette SA («Hachette»), propriedade a 100 % da Lagardère, que desenvolve as seguintes actividades: edição, imprensa escrita, serviços de distribuição/difusão, venda a retalho de livros, audiovisual e multimédia.

(3) A Investima 10 foi criada para deter os activos da Vivendi Universal Publishing («VUP»), que está presente em diversos sectores da criação editorial e exerce funções de logística e de distribuição.

(4) Em Setembro de 2002, a Lagardère candidatou-se à aquisição dos activos de edição da VUP na Europa e na América Latina (excepto Brasil) que a Vivendi Universal acabara de pôr à venda [4]. Em final de Outubro, a Vivendi Universal anunciou que tinha optado pela proposta da Lagardère.

(5) O sistema utilizado pela Lagardère para aquisição destes activos deveria dar resposta a um dos desejos do vendedor, ou seja, poder realizar a cessão o mais rapidamente possível e receber o respectivo pagamento. Foi assim para satisfazer esta necessidade de celeridade que, a pedido da Lagardère, a Natexis Banques Populaires interveio no processo de aquisição dos activos em causa da VUP.

(6) Em 3 de Dezembro de 2002, o Grupo Natexis Banques Populaires concluiu com a Lagardère um acordo firme de venda, que permitia à Lagardère (através da Ecrinvest 4), após autorização da concentração por parte da Comissão, tornar-se proprietária da totalidade do capital da Investima 10, empresa que detém os activos da VUP. O preço de aquisição foi imediatamente pago pela Lagardère à Segex (empresa titular da totalidade das acções que compõem o capital da Ecrinvest 4), na mesma data.

---

[1] Relatório final do consultor auditor (JO C 102 de 28.4.2004).
[2] JO L 395 de 30.12.1989, p. 1, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1310/97 (JO L 180 de 9.7.1997, p. 1).
[3] Posteriormente ao envio da notificação, a Investima 10 passou a designar-se Editis SA.
[4] A Vivendi Universal procedeu simultaneamente à cessão dos seus activos de edição nos Estados Unidos (Houghton Mifflin), que foram adquiridos por um terceiro.

(7) Em 14 de Maio de 2003, as Autoridades francesas apresentaram um pedido de remessa parcial, nos termos do artigo 9.º do Regulamento das concentrações. Este pedido incidia sobre determinados mercados da edição (venda de livros de literatura geral, direitos de autor em colecções de bolso, venda de livros escolares e para-escolares, dicionários e enciclopédias e serviços de difusão e distribuição aos editores). Por decisão de 23 de Julho de 2003, a Comissão rejeitou o pedido de remessa formulado pelas Autoridades francesas, considerando que a condição da existência de um mercado geográfico distinto não estava preenchida no que se refere ao conjunto dos mercados com excepção do mercado de venda de livros escolares, cujo carácter nacional a Comissão confirmou e do mercado dos livros para-escolares relativamente ao qual a Comissão não estava em condições, na altura da decisão adoptada nos termos do artigo 9.º do Regulamento das concentrações, de decidir sobre a dimensão geográfica (nacional ou supranacional). No que se refere a estes dois mercados, a Comissão decidiu, nos termos do n.º 3, alínea a), do artigo 9.º do Regulamento das concentrações, analisar ela própria os efeitos da concentração, tendo em conta as relações estreitas que existem entre estes dois mercados e o conjunto das outras actividades da cadeia do livro.

(8) O Comité Consultivo em matéria de operações de concentração de empresas emitiu por unanimidade, por ocasião da sua 122.ª reunião de 22 de Dezembro de 2003, um parecer favorável sobre o projecto de decisão da Comissão de adopção de uma decisão de autorização condicional.

(9) Num relatório de 4 de Novembro de 2003, o Auditor considerou que o direito das partes a serem ouvidas havia sido respeitado.

O SECTOR DA EDIÇÃO

(10) Do autor até ao leitor, o livro segue um circuito, a «cadeia do livro», que conta com a participação de diversos intervenientes, ou seja, o editor, o difusor, o distribuidor, o grossista e os retalhistas.

(11) A concorrência entre os editores situa-se a diversos níveis desta cadeia do livro: nomeadamente no que se refere à aquisição de direitos de edição (acesso aos recursos), e no que se refere ao acesso aos diferentes pontos de venda (acesso ao mercado). Uma particularidade importante do sector editorial francófono consiste no facto de os pequenos editores subcontratarem a comercialização dos produtos (difusão e distribuição) junto dos seus concorrentes editores de maiores dimensões, integrados na difusão/distribuição.

(12) Desta forma, co-existem no mercado três categorias diferentes de intervenientes:

— em primeiro lugar, dois grandes grupos (Hachette Livre e VUP), que estão em condições de assegurar o seu desenvolvimento de forma inteiramente autónoma, uma vez que para além da sua actividade principal, ou seja, a edição, combinam uma actividade completa de comercialização (difusão/distribuição) e que, por outro lado, dispõem de colecções de bolso populares que lhes permitem garantir uma «segunda vida» aos livros que editam;

— seguidamente, quatro grupos de dimensão média, de entre os quais três (Gallimard, Flammarion e Le Seuil) estão integrados verticalmente (difusão/distribuição e colecções de bolso) mas dependem parcialmente da Hachette Livre e/ou da VUP para a comercialização dos seus livros junto dos pontos de venda de menores dimensões; o quarto grupo (Albin Michel) apenas assegura parcialmente a sua difusão e uma parte significativa dos seus livros é difundida e a totalidade distribuída pela Hachette, enquanto a sua publicação em formato de bolso é normalmente assegurada pela LGF, filial da Hachette Livre;

— por último, existe um conjunto heterogéneo de pequenos intervenientes, em grande medida ou muitas vezes inteiramente dependentes dos maiores editores no que se refere à comercialização dos seus produtos e à publicação das suas obras em formato de bolso.

(13) A operação, tal como foi inicialmente notificada à Comissão, leva à combinação das actividades das duas empresas líderes nos respectivos mercados e cria sobreposições horizontais muito significativas em numerosos domínios da edição, e também ao nível das actividades de difusão e de distribuição. Além disso, a transacção notificada reforça a integração vertical destas duas empresas na cadeia do livro, uma vez que uma mesma empresa controla simultaneamente numerosas editoras juntamente com actividades de difusão e de distribuição, o que seria susceptível de conferir à nova entidade posições dominantes em diversos níveis da cadeia do livro. Afigura-se assim que a análise dos efeitos horizontais, de conglomerado e verticais desta operação é indissociável.

A. **Os mercados em causa**

1) *Os mercados de produtos em causa*

(14) O inquérito de mercado realizado pela Comissão no âmbito do presente processo revelou que os mercados de produtos em causa eram os seguintes:

(15) Mercados relativos à aquisição de conteúdo: os direitos de reprodução iconográficos e cartográficos; os mercados primários dos direitos franceses; os mercados primários dos direitos estrangeiros; os mercados secundários dos direitos de livros de bolso; os mercados secundários dos direitos de clube.

(16) Os principais critérios utilizados para definir os mercados dos direitos são os seguintes: a natureza dos direitos, o tipo de contrato de cessão, a identidade do cedente, a natureza/âmbito e duração dos direitos adquiridos, o pagamento antecipado ([1]), e o montante dos direitos de autor.

(17) Mercados da difusão/distribuição (por conta de terceiros) : a difusão de livros consiste na sua comercialização juntos dos revendedores, tanto por conta própria como por conta de editores terceiros. A difusão por conta de terceiros (geralmente pequenos editores que não dispõem dos meios suficientes para assegurar a sua própria difusão junto de todos ou de uma parte dos revendedores) constitui assim um mercado, que deve ser subdividido por categorias de revendedores em função das suas diferenças estruturais. Desta forma, existem mercados separados dos serviços de difusão junto das livrarias, hipermercados e grossistas. Os pequenos clientes, denominados de nível 3 (supermercados e pequenos pontos de venda de imprensa) são, por seu turno, servidos pelos grossistas e não directamente pelos difusores/distribuidores. A distribuição agrupa, quanto a ela, as operações logísticas relativas ao fornecimento de livros aos clientes revendedores, e não apresenta distinções em função do tipo de revendedor.

(18) Os principais critérios utilizados para definir estes mercados são os seguintes: a organização do sector e as diferenças estruturais entre revendedores (livrarias, hipermercados, grossistas), a natureza das prestações, a preferência dos editores, as diferenças de custos e as barreiras à entrada por níveis. Por outro lado, embora os mercados relevantes digam respeito aos serviços de difusão e distribuição por conta de terceiros, a posição global dos diferentes prestadores (ou seja, incluindo as suas vendas próprias) deve ser tomada em consideração para efeitos de análise concorrencial.

(19) Mercados da venda de livros aos revendedores: trata-se dos mercados da venda de livros de literatura geral em grande formato (às livrarias, hipermercados e grossistas); da venda de livros de literatura geral em formato de bolso (às livrarias, hipermercados e grossistas); da venda de livros juvenis (às livrarias, hipermercados e grossistas); da venda de livros ilustrados (às livrarias, hipermercados e grossistas); da venda de livros de carácter prático (às livrarias, hipermercados e grossistas); da venda de bandas desenhadas (às livrarias, hipermercados e grossistas); da venda de livros escolares; da venda de livros para-escolares; da venda de obras universitárias e profissionais; da venda de obras jurídicas; da venda de obras de ciências exactas; da venda de obras de ciências económicas; da venda de obras de ciências humanas e sociais; da venda de dicionários; da venda de pequenas enciclopédias universais; da venda de pequenas enciclopédias temáticas; da venda de grandes obras de referência em suporte multimédia; da venda de fascículos; e por último da venda de livros pelos grossistas ao revendedores de nível 3.

([1]) Um pagamento antecipado constitui uma quantia não reembolsável paga por um editor a um autor antes da entrega de um determinado manuscrito. Após a comercialização do livro, só são pagos ao autor os direitos de autor que ultrapassam o montante deste pagamento antecipado.

(20) Os principais critérios utilizados para definir estes mercados são os seguintes: vínculo comercial e natureza do risco comercial, substituibilidade do ponto de vista da oferta (em termos de capacidade para produzir um livro de um determinado tipo); características físicas e gráficas das obras; preço das obras; diferenças nas condições gerais de venda e nas características dos níveis de clientela. No âmbito dos mercado da venda de livros de literatura geral, deve, além disso, estabelecer-se uma distinção entre livros em grande formato, editados em primeira edição, e livros em formato de bolso, editados na maior parte das vezes em segunda edição, a preços mais baixos e que fazem parte de colecções com uma imagem de marca uniforme.

(21) Mercados de venda ao consumidor final: trata-se dos mercados de venda de grandes obras de referência (ou seja, enciclopédias em diversos volumes) por corretores e da venda de livros pelos retalhistas ao consumidor final.

2) *Os mercados geográficos em causa*

(22) O inquérito de mercado realizado no âmbito do presente processo revelou que os mercados geográficos em causa eram os seguintes.

(23) Os mercados da aquisição de conteúdo para uma publicação em língua francesa são de dimensão geográfica mundial, nomeadamente devido à existência de contratos de âmbito geográfico mundial.

(24) Os mercados da difusão/distribuição (por conta de terceiros) têm uma dimensão geográfica que corresponde à bacia francófona europeia, devido nomeadamente à substituibilidade existente do lado da procura (contratos únicos) e da oferta (mesmas prestações, presença dos mesmos intervenientes em todo o território).

(25) Os mercados da venda de livros pelos editores aos revendedores, nomeadamente os mercados da venda de livros de literatura geral, livros de carácter prático, livros juvenis, obras de referência e livros para-escolares têm uma dimensão supranacional que abrange pelo menos a bacia linguística francófona da União Europeia, com a possível inclusão da Suíça francófona, devido nomeadamente à uniformidade das condições de concorrência, dos níveis de descontos e da substituibilidade da oferta.

Os livros escolares, extremamente influenciados pelos programas educativos nacionais, têm uma dimensão geográfica nacional. Para as outras categorias de livros, como os livros jurídicos, a definição exacta pode ser deixada em aberto. Para estes produtos, os mercados geográficos relevantes para efeitos da presente operação são a França, o Luxemburgo, a Bélgica e a Espanha.

(26) Os mercados da venda ao consumidor final são de dimensão nacional no que se refere à venda por corretores, ou de dimensão local no caso da venda a retalho, mas a definição exacta pode contudo ser deixada em aberto.

B. **Análise dos mercados afectados**

(27) A operação notificada vai criar ou reforçar uma posição dominante em numerosos mercados do sector do livro na Europa francófona, nomeadamente nos domínios do direito de autores, da difusão, da distribuição e também da venda de livros em formato de bolso e de livros escolares e para-escolares.

(28) Este efeitos anticoncorrenciais resultam essencialmente do desaparecimento da rivalidade entre a Hachette Livre e a VUP, os dois líderes no sector, de dimensões equivalentes, que estão presentes em toda a cadeia do livro de língua francesa, incluindo a nível da difusão e da distribuição, em que asseguram um acesso privilegiado aos hipermercados e aos pequenos pontos de venda (graças às suas estruturas grossistas integradas).

(29) Teme-se, mais precisamente, que a nova entidade se possa comportar de forma independente dos seus concorrentes e dos seus clientes, tanto a nível do acesso à «matéria-prima», ou seja, aos autores reconhecidos cujas vendas permitem que um editor sobreviva, e o acesso ao mercado, ou seja, aos pontos de venda que apenas podem absorver uma pequena parte das obras que são publicadas todos os anos e que têm ainda menos possibilidades de as promover.

a) *Os mercados dos direitos de edição*

(30) No mercado primário dos direitos franceses, a operação notificada levaria à criação de uma posição dominante da entidade resultante da fusão, que deteria após a fusão uma quota de mercado de [50--55] %, calculada na base dos pagamentos antecipados efectuados aos autores.

(31) No mercado primário dos direitos estrangeiros, a decisão não leva à criação de uma posição dominante, uma vez que a nova entidade não será líder, devido à presença da Albin Michel que detém uma quota de mercado de [50-55] %.

(32) A entidade resultante da fusão vai igualmente dominar o mercado dos direitos secundários de edição em formato de bolso, relativamente ao qual deterá uma quota de mercado de [55-60] %.

(33) A criação de uma posição dominante em cada um destes mercados vai ser reforçada, em especial, pelo facto de a entidade resultante da fusão possuir uma capacidade específica de atracção de autores, nomeadamente devido às fortes posições que ocupa a nível da difusão, distribuição, venda de livros em formato de bolso, venda de livros nos pequenos pontos de venda («nível 3») e também devido à sua presença nos meios de comunicação social.

b) *Os mercados da difusão e da distribuição por conta de terceiros*

(34) A decisão conclui que a entidade resultante da fusão deterá uma posição dominante em cada um dos mercados dos serviços de difusão por conta de terceiros. Será particularmente forte na difusão junto dos grossistas e dos hipermercados, com uma quota de mercado combinada de [55-65] %, em cada um destes dois mercados. A sua posição será menos preponderante no mercado da difusão junto das livrarias, em que deterá uma quota de mercado de [25-35] %. Os editores que não asseguram a sua própria difusão confiam-na normalmente, no que se refere a todos os níveis de revendedores, ao mesmo prestador desse serviço. Ora, o acesso a todos estes níveis de revendedores, incluindo os hipermercados e os pequenos pontos de venda e supermercados servidos pelos grossistas, reveste-se de particular importância para qualquer editor, nomeadamente no que se refere à venda obras de grande êxito. Por este motivo, a posição incontornável da entidade resultante da fusão a nível da difusão junto dos hipermercados e dos grossistas, combinada com a sua posição dominante, através das suas estruturas grossistas LDS e La Dil, no mercado da venda de livros aos pequenos pontos de venda de nível 3, provocará igualmente a criação de uma posição dominante no mercado da difusão junto das livrarias, tanto mais que as prestações de difusão aos diferentes níveis são vendidas através de um único contrato.

(35) A entidade resultante da fusão vai também tornar-se dominante no mercado dos serviços de distribuição por conta de terceiros, com uma quota de mercado de [35-45] % e possuindo os dois centros de distribuição mais importantes num mercado onde existem barreiras à entrada e à expansão.

(36) No que se refere ao conjunto dos mercados dos serviços de difusão e de distribuição a terceiros, deverá também tomar-se em consideração o poder global de negociação e de orientação que a entidade resultante da fusão deterá uma vez que distribuirá — e portanto irá facturar — um em cada dois livros em língua francesa publicados na Europa.

c) *Os mercados de venda de livros aos revendedores*

(37) Na sequência da fusão, a nova entidade vai dominar os mercados da venda de livros de literatura geral em formato de bolso, relativamente aos quais deterá quotas de mercado de [50 à 75] %, em função do nível de revendedores.

(38) Nos mercados da venda de livros de literatura geral em grande formato, deterá quotas de mercado de [30-40] %. Atingirá uma posição dominante nomeadamente devido (i) às suas fortes posições na aquisição dos direitos de autor, (ii) ao seu peso na difusão e distribuição, onde representará entre 40 e 70 % do livros de literatura geral em grande formato adquiridos pelos revendedores dos diferentes níveis, e (iii) à sua posição dominante no mercado da venda de livros em formato de bolso. A sua presença nos mercados de venda de livros a retalho (Relay, Virgin) e nos meios de comunicação audiovisuais não foi considerada como um elemento decisivo no caso em apreço para determinar a criação de uma posição dominante nestes mercados.

(39) Pelos mesmos motivos, a decisão conclui que serão criadas posições dominantes da entidade resultante da fusão nos mercados da venda de livros juvenis aos hipermercados e grossistas e no mercado da venda de livros de carácter prático aos grossistas, em que deterá quotas de mercado de cerca de 40 %.

(40) No mercado francês da venda de livros escolares, mercado caracterizado por barreiras à entrada muito elevadas, a nova entidade vai tornar-se dominante, com uma quota de mercado de [70-80] %, detendo quatro das marcas mais reputadas. O mesmo acontecerá nos mercados vizinhos da venda de livros para-escolares aos revendedores.

(41) Por último, a entidade resultante da fusão deterá na sequência da fusão, um quase monopólio dos mercados da venda de dicionários, em que representará [90-00] %, e uma posição claramente dominante nos mercados da venda de pequenas enciclopédias universais, com uma quota de mercado de [50-60] %.

(42) No mercado da venda de livros pelos grossistas nos pontos de venda de nível 3 (pequenos pontos de venda e supermercados), a entidade resultante da fusão dominará este mercado com uma quota de [50-60] %, tornando-se além disso o único fornecedor de livros de um número considerável destes pontos de venda. Os outros grossistas, de dimensões comparativamente muito reduzidas, ficarão mais dependentes da nova entidade no que se refere a uma parte substancial do seu abastecimento.

d) *Conclusão*

(43) A decisão conclui que a operação — na ausência de soluções — conduzirá à criação ou reforço de posições dominantes que terão como consequência que a concorrência efectiva será entravada de forma significativa no mercado comum ou numa parte substancial deste, nos seguintes mercados: aquisição primária de direitos franceses a nível mundial; aquisição secundária de direitos de livros de bolso a nível mundial; serviços de difusão nas livrarias, hipermercados e grossistas nos países francófonos; serviços de distribuição nos países francófonos; venda de livros de literatura geral em formato de bolso e em grande formato nos países francófonos; venda de livros juvenis nos hipermercados e nos grossistas nos países francófonos; venda de livros de carácter prático aos hipermercados e grossistas nos países francófonos; venda de livros escolares em França; venda de livros para-escolares nos países francófonos; venda de dicionários nos países francófonos; venda de pequenas enciclopédias universais nos países francófonos; e venda de livros pelos grossistas aos revendedores de nível 3 nos países francófonos.

C. **Compromissos**

1) *Compromissos propostos pela parte notificante*

(44) A fim de resolver os problemas de concorrência acima identificados, a parte notificante apresentou os seguintes compromissos.

(45) A parte notificante compromete-se a ceder a totalidade dos activos da Editis, com excepção dos seguintes activos:

— edições Larousse e o conjunto das suas actividades e fundos editoriais;

— o grupo Anaya e o conjunto das suas actividades e fundos editoriais;

— as edições Dalloz e o conjunto das suas actividades e fundos editoriais;

— as edições Dunod e o conjunto das suas actividades e fundos editoriais;

— os fundos universitários compostos pelos fundos editoriais Nathan Université, Armand Colin e Sedes e revistas universitárias;

— o centro de distribuição de Ivry.

(46) A parte notificante compromete-se a envidar todos os esforços para ceder o conjunto dos activos a um único cessionário.

(47) Por outro lado, um mandatário garantirá que os activos que deverão ser desinvestidos sejam mantidos e geridos no âmbito de uma estrutura distinta e independente do grupo Lagardère sob a responsabilidade de um «hold separate manager» independente e que a sua viabilidade e capacidade concorrencial sejam mantidas.

2) *Apreciação dos compromissos propostos*

(48) Os compromissos assumidos pela parte notificante permitem eliminar a quase totalidade das sobreposições horizontais entre as actividades das partes em todos os mercados francófonos em que esta operação cria ou reforça uma posição dominante, tal como enumerados no ponto 0 (com excepção do mercado dos livros de referência relativamente ao qual o desinvestimento é contudo superior à quota de mercado inicial da Hachette Livre).

(49) Por outro lado, a grande maioria dos efeitos verticais e de conglomerado da operação analisados na presente decisão, decorrentes do peso global da entidade resultante da concentração no sector da edição francófona e que contribuem para a criação ou reforço de posições dominantes no mercado em causa, serão, no caso de uma cessão a um adquirente único, eliminados através dos compromissos propostos. Em contrapartida, em caso de cessão a diversos adquirentes, deverão ser plenamente cumpridos diversos requisitos por forma a garantir que os compromissos resolvem os problemas verticais e de conglomerado criados pela operação notificada.

(50) Consequentemente, a decisão conclui que, com base nos compromissos propostos pela parte notificante, a operação de concentração notificada não levará à criação ou reforço de uma posição dominante da entidade resultante da fusão no mercado comum.

CONCLUSÃO

(51) Pelas razões acima expostas, a Comissão decidiu não se opor à operação notificada e declará-la compatível com o mercado comum e com o Acordo EEE, sob reserva da realização dos compromissos propostos. A presente decisão é adoptada nos termos do n.º 2 do artigo 8.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 e do artigo 57.º do acordo sobre o Espaço Económico Europeu.