II

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

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 18 novembre 1997

relative à une procédure d'application du règlement (CEE) nº 4064/89 du Conseil

(Affaire nº IV/M.913 — Siemens/Elektrowatt)

[notifiée sous le numéro C(1997) 3589]

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

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

(1999/229/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) nº 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises [1], modifié en dernier lieu par le règlement (CE) nº 1310/97 [2], et notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision de la Commission, du 28 juillet 1997, d'engager une procédure dans la présente affaire,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations [3],

considérant ce qui suit:

(1) Le 24 juin 1997, la Commission a reçu, en application de l'article 4 du règlement (CEE) nº 4064/89 (ci-après dénommé «règlement sur les concentrations»), la notification d'un projet de concentration en vertu duquel Siemens AG (ci-après dénommée «Siemens») envisage d'acquérir, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, le contrôle d'Elektrowatt AG (ci-après dénommée «Elektrowatt»). L'opération de concentration envisagée prendra la forme d'une prise de participations.

(2) Par lettre du 15 juillet 1997, la Commission a informé les parties de sa décision, prise en application de l'article 7, paragraphe 2, et de l'article 18, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations, de proroger le sursis à la réalisation de l'opération de concentration envisagée jusqu'à l'adoption d'une décision finale.

(3) Après examen de la notification, la Commission a conclu que le projet notifié relevait du champ d'application du règlement sur les concentrations et soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et le bon fonctionnement de l'accord EEE. Par décision du 28 juillet 1997, la Commission a donc ouvert une procédure en application de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

(4) Le 24 octobre 1997, le comité consultatif a examiné l'avant-projet de la présente décision.

---

[1] JO L 395 du 30.12.1989, p. 1, version rectifiée publiée dans le JO L 257 du 21.9.1990, p. 13.
[2] JO L 180 du 9.7.1997, p. 1.
[3] JO C 90 du 31.3.1999.

I. LES PARTIES

(5) Siemens exerce des activités dans de nombreux domaines, notamment la production, le transport et la distribution d'énergie, la construction d'établissements industriels, les techniques d'entraînement, de commutation et d'installation, les techniques d'automatisation, les réseaux de communication publics, les systèmes de communications privés, l'ingénierie de la sécurité, l'ingénierie de la circulation, le génie médical, les semiconducteurs, les composants passifs et les tubes, les éléments électromécaniques, les technologies de l'information et l'éclairagisme.

(6) Elektrowatt est une holding suisse présente dans les secteurs d'activité suivants par l'intermédiaire de ses filiales en Suisse et en Allemagne: production et distribution d'électricité, gestion technique d'immeubles, ingénierie de la sécurité, installations téléphoniques, entreprise générale d'aménagement de constructions et d'immeubles et services d'ingénierie dans divers domaines.

(7) Siemens compte reprendre les activités exercées par Elektrowatt dans les secteurs suivants:

— gestion technique d'immeubles (essentiellement par le biais de Landis & Gyr/Landis & Staefa),

— ingénierie de la sécurité (par l'intermédiaire de Cerberus),

— ingénierie et entreprise générale d'aménagement de constructions et d'immeubles,

— prestation de services, systèmes, installations et équipements destinés aux sociétés de distribution d'électricité,

— produits, systèmes et services destinés aux exploitants d'installations téléphoniques (en particulier les téléphones publics à carte et à pièces)

et

— dispositifs de sécurité optiques (*Visual Security Devices*).

Les activités d'Elektrowatt dans les secteurs de la distribution d'électricité et de l'interconnexion de réseaux devraient être cédées à d'autres entreprises que Siemens.

II. L'OPÉRATION DE CONCENTRATION

(8) Siemens envisage d'acquérir les actions d'Elektrowatt détenues par le Crédit Suisse Group (CSG) de Zurich. Auparavant, la distribution d'électricité et l'interconnexion de réseaux seront dissociées des activités d'Elektrowatt et transférées à sa filiale Watt AG; elles devraient ensuite être rachetées par un consortium composé de sociétés de distribution d'énergie allemandes et suisses. CSG détient actuellement 44,9 % des actions d'Elektrowatt, le reste étant disséminé entre de nombreux actionnaires. Avant de céder ses parts à Siemens, CSG fera à ces actionnaires une offre publique d'achat de l'ensemble des actions d'Elektrowatt.

(9) Il s'agit d'une opération de concentration, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, puisque Siemens acquiert le contrôle exclusif d'Elektrowatt. Cela resterait vrai dans le cas où l'offre publique d'achat de CSG destinée à acquérir d'autres actions d'Elektrowatt échouerait totalement et où Siemens ne pourrait acquérir que les 44,9 % détenus actuellement par CSG. De fait, CSG avait déjà le contrôle exclusif d'Elektrowatt, car ce pourcentage lui assurait une majorité à l'assemblée générale des actionnaires, puisque le taux de participation a toujours été ces quatre dernières années sensiblement inférieur à 70 % et que les actions restantes étaient disséminées entre de nombreux détenteurs.

III. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

(10) Les entreprises Siemens et Elektrowatt réalisent conjointement un chiffre d'affaires mondial d'un montant supérieur à 5 milliards d'écus (49,98 milliards d'écus pour Siemens et 4,58 milliards d'écus pour Elektrowatt). Chacune d'elles réalise individuellement dans la Communauté un chiffre d'affaires supérieur à 250 millions d'écus (Siemens: 30,325 milliards d'écus; Elektrowatt: 2,27 milliards d'écus). Ni Siemens ni Elektrowatt ne réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre. Le projet est par conséquent de dimension communautaire, mais ne constitue pas un cas de coopération au sens de l'accord EEE.

IV. APPRÉCIATION DE L'OPÉRATION EN APPLICATION DE L'ARTICLE 2 DU RÈGLEMENT SUR LES CONCENTRATIONS

A. MARCHÉS DE PRODUITS EN CAUSE

(11) Les activités commerciales de Siemens et d'Elektrowatt se recoupent; elles sont subdivisées comme suit par les parties:

— gestion technique d'immeubles,

— systèmes de sécurité pour immeubles (installations d'alarme incendie, systèmes de protection contre les intrusions et autres dispositifs de sécurité),

— technique de pilotage des réseaux,

— compteurs d'énergie, systèmes de gestion d'énergie, récepteurs et émetteurs de télécommande centralisée,

— publiphones à pièces et à carte.

(12) La procédure a été ouverte du fait que des problèmes de concurrence pourraient se poser dans les secteurs des installations d'alarme incendie, des compteurs d'électricité et de chaleur, des émetteurs et récepteurs de télécommande centralisée ainsi que dans celui des téléphones publics.

1. Gestion technique d'immeubles

(13) La «gestion technique d'immeubles» *(commercial building control)* comprend la mesure, la commande, la régulation et la conduite des installations de chauffage, de ventilation, de climatisation, ainsi que des autres équipements techniques (systèmes d'automatisation des bâtiments par exemple) présents dans les bâtiments à usage industriel et commercial. Elle comprend donc les systèmes électroniques et informatiques, de même que leurs composants (à l'exception des appareils de chauffage, de ventilation et de climatisation eux-mêmes), qui ont pour fonction de commander et de réguler efficacement, du point de vue économique et énergétique, les installations techniques des immeubles à usage industriel et commercial; cela englobe l'élaboration et la mise en exploitation de ces systèmes de gestion technique d'immeubles, ainsi que la formation de leurs utilisateurs.

(14) Il convient de distinguer le marché des systèmes de gestion technique d'immeubles proprement dits des marchés des équipements ou des composants (matériel informatique) dont ces systèmes ont besoin, ainsi que du marché de la maintenance de ces systèmes ([4]).

a) *Équipements et composants pour les systèmes de gestion technique d'immeubles*

(15) Les équipements et composants pour les systèmes de gestion technique d'immeubles se subdivisent en divers appareils et groupes de composants non interchangeables (conduites, vannes et commandes de clapets par exemple). Ces marchés sont situés en amont du marché des systèmes de gestion technique des immeubles en tant que tels, car le matériel informatique constitue pour les fournisseurs de ces systèmes un produit en amont. Seule Elektrowatt est présente de manière notable sur les marchés des équipements et des composants destinés aux systèmes de gestion technique d'immeubles. Siemens ne propose quasiment pas d'équipements ou de composants en dehors de ses propres systèmes de gestion technique d'immeubles. Il n'est donc pas nécessaire de procéder à un examen plus poussé des marchés des équipements et composants pour systèmes de gestion technique d'immeubles.

b) *Systèmes de gestion technique d'immeubles*

(16) Le marché des systèmes de gestion technique d'immeubles en tant que tels couvre la conception et la fabrication des systèmes de commande et de régulation du chauffage, de la ventilation et de la climatisation (ci-après dénommés «CVC») des bâtiments à usage commercial et industriel, ainsi que leur mise en exploitation et la formation de leurs utilisateurs. Ces systèmes sont conçus et livrés en fonction des exigences particulières des divers clients. Leur fourniture aux clients finals et leur mise en exploitation sont effectuées soit par le fabricant du produit lui-même, soit par ses filiales ou succursales, soit par l'intermédiaire de grossistes et d'entreprises spécialisées en CVC. Les clients peuvent être classés dans les catégories suivantes: immeubles de bureaux, hôpitaux, universités et écoles, certaines branches industrielles, hôtels. En revanche, il n'existe habituellement pas de systèmes complexes de gestion technique dans les bâtiments uniquement résidentiels.

c) *Maintenance des systèmes de gestion technique d'immeubles*

(17) Le marché de la maintenance des systèmes de gestion technique d'immeubles se situe en aval de celui des systèmes eux-mêmes. Il comprend l'entretien, les réparations, le remplacement, la modernisation, la surveillance et le dépannage des installations techniques des immeubles. Les fabricants des systèmes ou des entreprises agréées par ces derniers proposent des services de maintenance de leurs «propres» systèmes de gestion technique d'immeubles, notamment dans le cadre de la garantie prévue sur les systèmes nouvellement installés. Toutefois, leurs concurrents offrent également des services de maintenance pour des systèmes achetés à un tiers. Les acheteurs concluent avec les fournisseurs des contrats portant sur la totalité de ces prestations. Le marché de la maintenance des systèmes de gestion technique d'immeubles comprend par conséquent la totalité des services cités.

2. Systèmes de sécurité pour immeubles

(18) Les systèmes de sécurité pour immeubles comprennent les installations d'alarme incendie et les systèmes de protection contre les intrusions (systèmes antieffraction), ainsi que les dispositifs de contrôle d'accès et autres installations de sécurité. Ces équipements sont essentiellement instal-

([4]) Voir décision de la Commission du 12 février 1996, affaire n° IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr, JO C 69 du 7.3.1996, p. 3. Au cours des enquêtes menées dans le cadre de la présente affaire, aussi bien les parties que leurs concurrents ont très largement confirmé la délimitation des marchés retenue dans cette décision.

lés dans les immeubles de bureaux et les bâtiments industriels, les hôpitaux, ainsi que les hôtels. Dans ce secteur également, il convient d'établir une distinction entre les marchés des équipements et des composants, les marchés des systèmes et des installations proprement dits, et le marché de la maintenance de ces systèmes.

a) *Équipements et composants pour les systèmes de sécurité pour immeubles*

(19) Seule Elektrowatt exerce une activité importante sur les marchés des équipements et des composants des systèmes de sécurité des immeubles. Siemens fabrique ce type d'équipements ou de composants essentiellement pour ses propres besoins et ce n'est qu'en Allemagne qu'elle en vend également à des tiers, en faibles quantités seulement. Les parts de marché cumulées de Siemens et d'Elektrowatt/Cerberus sont cependant inférieures à 15 % en Allemagne. Dans le reste de la Communauté et dans l'EEE, Elektrowatt détient moins de 25 % du marché dans le secteur des équipements et des composants et l'opération de concentration ne donnera pas lieu à un cumul de parts de marché. Il n'est donc pas nécessaire de procéder à un examen complémentaire des marchés des équipements et des composants des systèmes de sécurité pour immeubles.

b) *Dispositifs de sécurité pour immeubles: installations d'alarme incendie, dispositifs de protection contre les intrusions et autres dispositifs de sécurité pour immeubles*

(20) Le marché des dispositifs/systèmes de sécurité pour immeubles proprement dits recouvre la conception du dispositif, son installation et sa mise en exploitation, ainsi que la formation de ses utilisateurs. Les exigences particulières de chaque client sont prises en compte à chaque étape. D'après les constatations de la Commission, le marché des installations d'alarme incendie constitue un marché de produits en cause distinct de celui des dispositifs de protection contre les intrusions et des autres systèmes. Ces systèmes ont chacun une finalité différente et ne sont pas interchangeables du point de vue des clients. Contrairement à d'autres dispositifs de sécurité pour immeubles, les installations d'alarme incendie sont souvent prescrites par la loi ou par les assurances. Les systèmes de détection d'incendie utilisent d'autres types de capteurs (ionisation, signaux optiques ou thermiques) que les dispositifs de protection contre les intrusions par exemple (sons, ultrasons, infrarouge, radar). De plus, certains clients, tels que les hôpitaux ou les petites entreprises, achètent exclusivement ou principalement des installations d'alarme incendie.

(21) Il est vrai que le marché des installations d'alarme incendie et celui des autres dispositifs de sécurité pour immeubles tendent à s'intégrer. Les grandes entreprises et les administrations, notamment, ont généralement besoin à la fois d'une alarme incendie, d'une protection contre les intrusions et d'un système de contrôle d'accès; il faut ensuite que ces différents systèmes de protection fonctionnent ensemble dans des conditions optimales. Toutefois, il ne semble pas pour autant indispensable que les installations d'alarme incendie et les autres dispositifs de sécurité proviennent d'un même fournisseur, étant donné que des dispositifs (ou des parties de dispositifs) de fabrication différente peuvent aussi fonctionner ensemble. Les préférences des clients varient sur ce point; certains préfèrent acheter l'ensemble des systèmes de sécurité à un seul et même fabricant, tandis que pour d'autres il est important d'avoir plusieurs fournisseurs. Quoi qu'il en soit, les gros fournisseurs sont en mesure de proposer des installations d'alarme incendie comme des dispositifs de protection contre les intrusions et autres systèmes de sécurité pour immeubles. Malgré ces tendances à l'intégration, il convient de distinguer dans ce secteur les marchés de produits en cause suivants: d'une part, les installations d'alarme incendie et, de l'autre, les dispositifs de protection contre les intrusions et autres systèmes de sécurité pour immeubles.

c) *Maintenance des dispositifs de sécurité pour immeubles*

(22) La Commission n'a pu établir clairement si la maintenance des installations d'alarme incendie, des dispositifs de protection contre les intrusions et des autres systèmes de sécurité constitue un marché de produits en cause distinct, ou si elle doit être englobée dans le marché des systèmes eux-mêmes. La maintenance comprend l'entretien, les réparations, le remplacement, la modernisation, la surveillance et le dépannage des dispositifs techniques de sécurité. Il arrive fréquemment que l'entretien des installations de sécurité des immeubles soit assuré par le fabricant. Les clients préfèrent souvent cette solution, car il est extrêmement important, du point de vue de la sécurité, que le système soit fiable, qu'il fonctionne sans interruption et qu'en cas de pannes celles-ci soient réparées dans les plus brefs délais. Il existe cependant un ensemble d'autres entreprises (plus petites) qui fournissent des services d'entretien. Il n'est toutefois pas nécessaire de déterminer si la maintenance des systèmes de sécurité des immeubles constitue un marché distinct puisque l'existence éventuelle d'un marché séparé ne soulèverait pas de problèmes de concurrence.

3. Compteurs d'énergie, technique de télécommande centralisée, systèmes de gestion de l'énergie, technique de pilotage des réseaux (installation de gestion et de contrôle pour fournisseur d'énergie)

(23) Les installations de gestion et de contrôle destinées aux entreprises du secteur de l'approvisionnement en énergie comprennent les appareillages, les systèmes et les installations servant,

d'une part, au contrôle et au pilotage de réseaux électriques et d'autres réseaux d'énergie (systèmes de pilotage des réseaux) et, d'autre part, à l'enregistrement et à la gestion de la consommation d'énergie. Les installations de gestion et de contrôle de cette dernière catégorie de produits sont toutes issues de la technique de relevé des compteurs, mais elles doivent être distinguées selon leur utilisation.

(24) Par «compteurs d'énergie», on entend les compteurs et systèmes de comptage mécaniques et électroniques qui enregistrent les quantités consommées d'électricité, de gaz ou de chaleur. Comme l'ont également indiqué les parties, les compteurs d'électricité, de gaz et de chaleur constituent autant de marchés de produits distincts, car les techniques utilisées et la clientèle sont différents. Les acheteurs de compteurs d'énergie sont les fournisseurs de chaque secteur, c'est-à-dire l'électricité, le gaz et le chauffage urbain.

a) *Compteurs de gaz*

(25) Le marché des compteurs de gaz n'est pas concerné par la concentration, car seule Siemens y détient une part de marché de 22 % au Royaume-Uni. Elektrowatt ne produit pas de compteurs de gaz.

b) *Compteurs d'électricitié*

(26) Le marché des compteurs d'électricité se compose des compteurs mécaniques (fonctionnant selon le principe de Ferraris), électromécaniques (compteurs hybrides) et électroniques. On peut établir une distinction, selon l'utilisation, entre les compteurs d'électricité destinés aux abonnés (ménages et petits usagers), ceux destinés aux clients industriels et ceux destinés au secteur «haut de gamme». Le secteur «haut de gamme» comprend des secteurs d'application imposant des exigences techniques spéciales, particulièrement élevées (par exemple les compteurs de mesure des échanges d'électricité sur le réseau à haute tension entre différents producteurs d'électricité). En Europe occidentale et centrale en tout cas, sauf en France, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, les ménages et les petits usagers, qui n'utilisent que du courant à basse tension et auxquels ne sont appliqués, au maximum, que deux tarifs, sont, dans la plupart des cas, encore équipés de compteurs mécaniques. En Scandinavie, en revanche, ce sont surtout des compteurs électroniques qui sont d'ores et déjà installés, même chez les particuliers. Dans l'ensemble de l'EEE, les consommateurs finals industriels sont majoritairement équipés de compteurs électroniques. Le secteur «haut de gamme» utilise exclusivement des compteurs électroniques.

(27) Les compteurs équipés de mécanismes électroniques de mesure et de totalisation se trouvent en concurrence, sur le plan du prix et du fonctionnement, avec les appareils habituels conçus selon le principe de Ferraris. Le plus grand nombre de fonctions qu'offrent les compteurs électroniques leur permet cependant d'être utilisés plus largement que les compteurs mécaniques ou électromécaniques. Ainsi la plupart des acheteurs interrogés ont-ils souligné que l'application techniquement simplifiée de diverses formules de tarif que permettent les compteurs électroniques, par exemple l'introduction d'une tarification complexe définie pour chaque client, constitue un avantage considérable. En outre, les compteurs électroniques mesurent la consommation avec davantage de précision que les compteurs mécaniques, et leur fonctionnement est moins sensible aux variations de tension, de fréquence ou de température. Les compteurs électroniques présentent d'autres avantages par rapport aux compteurs mécaniques: leur insensibilité à la position de montage, leurs dimensions plus petites (gain de place), leurs possibilités d'intégrer plusieurs fonctions (par exemple, un compteur bi-horaire avec récepteur de télécommande centralisée ou minuterie) et le recours à des techniques de relevé économiques (relevé à distance). On peut, en contrepartie, citer parmi les inconvénients les délais d'étalonnage plus rapprochés, une fréquence de panne plus élevée et le prix d'achat, toujours supérieur, à l'heure actuelle, à celui des compteurs mécaniques pour courant alternatif ou triphasé conçus selon le principe de Ferraris.

(28) Il n'est cependant pas opportun de subdiviser davantage le marché en fonction de l'utilisation, même si l'on tient compte des différences entre compteurs mécaniques et électroniques. Bien que la plupart des ménages, du moins en Europe centrale, soient toujours équipés de compteurs Ferraris, la diversification des tarifs, annoncée partout, accélérera la diffusion des compteurs électroniques, qui sont déjà produits depuis plus de vingt ans. Leur prix d'achat, toujours plus élevé à l'heure actuelle que celui des compteurs mécaniques pour courant alternatif ou triphasé conçus selon le principe de Ferraris, ne s'oppose pas fondamentalement à leur utilisation croissante, y compris chez les particuliers. En effet, leur utilisation, si l'on prend en considération le coût total, notamment les frais d'installation et les frais administratifs moins élevés par rapport aux compteurs mécaniques, peut même se révéler plus économique. Le fait que les prix des compteurs électroniques aient, dans l'ensemble, baissé au cours des cinq dernières années à la suite d'améliorations techniques incessantes et d'une concurrence accrue de la part de nouveaux producteurs est en outre susceptible de rendre plus fréquente leur utilisation à la place de compteurs mécaniques. Les acheteurs s'attendent à ce que cette évolution se poursuive. La Commission estime par conséquent qu'il existe un seul marché des compteurs d'électricité, qui englobe tous les types de compteurs, depuis les compteurs Ferraris et hybrides, qui sont les plus fréquents, jusqu'aux compteurs électroniques.

c) *Compteurs de chaleur*

(29) Les compteurs de chaleur sont des appareils qui mesurent et indiquent la consommation de chaleur dans les appartements, les maisons unifamiliales, les habitations collectives, ainsi que dans les immeubles industriels et dans ceux des collectivités. Les compteurs de chaleur utilisent des appareillages mécaniques (mécanisme de roues à ailettes) et électroniques, basés sur la technique de mesure par ultrasons. Dans tous les domaines, les compteurs mécaniques sont de plus en plus remplacés par des équipements électroniques. La Commission estime par conséquent qu'il existe un seul marché des compteurs de chaleur, qui englobe les compteurs mécaniques et électroniques.

d) *Systèmes de gestion de l'énergie*

(30) Les systèmes de gestion de l'énergie sont des installations destinées à enregistrer, gérer et contrôler la consommation d'énergie électrique. Les acheteurs de ces systèmes sont principalement les fournisseurs d'énergie et les grosses entreprises industrielles, qui les utilisent pour optimiser leur consommation. À l'aide de ces systèmes, ils s'efforcent notamment d'exploiter les plages horaires à tarif réduit et d'éviter ou d'atténuer les pics de consommation.

e) *Émetteurs et récepteurs de télécommande centralisée*

(31) Les émetteurs et récepteurs de télécommande centralisée permettent de commander et de commuter des compteurs à tarifs multiples et des appareils électriques de manière centralisée. Le dispositif d'émission d'une installation de télécommande centralisée se trouve chez le fournisseur d'énergie, et le dispositif de réception à l'endroit où se situent le compteur à tarifs multiples ou les appareils électriques. Les émetteurs sont de plus en plus fréquemment intégrés aux installations de comptage des consommateurs d'électricité. Les acheteurs d'émetteurs et de récepteurs de télécommande centralisée sont essentiellement les fournisseurs d'énergie.

f) *Technique de pilotage des réseaux*

(32) Par technique de pilotage des réseaux, on entend la conception, la construction, la livraison, l'installation et l'entretien de systèmes de pilotage de réseaux publics et industriels d'électricité, de gaz, d'eau et de chauffage urbain. Ces installations se composent de centres de contrôle (de réseau) pilotés par ordinateur et de dispositifs permettant de commander à distance des parties d'un réseau géographiquement éloignées les unes des autres, par exemple, des postes de transformation, des installations de commutation et des centrales électriques (technique de télécommande et de pilotage de stations). Les installations commandées par les systèmes de pilotage des réseaux n'appartiennent pas à ce secteur (dans le secteur de la fourniture d'électricité, ce sont, par exemple, les installations de commutation, les dispositifs de sécurité contre les surcharges et les transformateurs). Les acheteurs de ces systèmes sont principalement les fournisseurs d'énergie.

(33) Les systèmes de pilotage des réseaux doivent être adaptés aux besoins spécifiques des clients, dont les réseaux se sont généralement développés progressivement et ne sont pas identiques les uns aux autres, notamment du fait d'une organisation commerciale différente. Toutefois, il n'est pas justifié de définir des marchés en cause particuliers en fonction du type de réseau à piloter, dans la mesure où la technique à la base des installations de pilotage des réseaux reste la même. En raison de la complexité et de la taille des installations, la conception, la mise en œuvre et l'entretien sont assurés par une seule entreprise. D'après l'enquête de la Commission, il n'existe pas, dans le domaine de la technique de pilotage des réseaux, de petites entreprises assurant exclusivement l'entretien des installations. La Commission part donc du principe qu'il existe un marché global pour les systèmes de pilotage des réseaux publics et industriels de fourniture d'électricité, de gaz, d'eau et de chauffage urbain, qui comprend à la fois la conception, la mise en œuvre et l'entretien des installations.

4. Publiphones

(34) Les publiphones sont des terminaux téléphoniques accessibles à tous, qui permettent d'offrir des services de télécommunication payants à la collectivité. On peut tout d'abord distinguer les publiphones en fonction du moyen de paiement. Il existe des téléphones à pièces, des téléphones à carte fonctionnant avec des télécartes prépayées et des téléphones à carte de crédit. Il y a également des téléphones combinés, par exemple à pièces et à carte, ou des téléphones qui acceptent différents types de cartes. Toutefois, cela ne permet pas de conclure à l'existence de marchés distincts qui seraient fonction du type de paiement. En effet, tous les fabricants proposent les principaux types de paiement (téléphones à pièces, à télécarte et à carte de crédit). De même, les clients demandent généralement des téléphones fonctionnant avec plusieurs, voire l'ensemble, des types de paiement décrits. Sur le marché des publiphones, les conditions de concurrence ne diffèrent donc pas en fonction du type de paiement. En outre, on peut s'attendre à ce qu'à l'avenir la demande continue à porter sur des téléphones fonctionnant avec des modes de paiement différents (par exemple: téléphones à télécarte et à carte de crédit, dans la mesure où ils s'adressent en partie à des utilisateurs finals différents; même les téléphones à pièces ne disparaîtront pas complètement).

(35) Toutefois, il convient d'opérer une distinction entre publiphones «publics» et «privés». Les publiphones «publics» sont des postes téléphoniques exploités par les sociétés de télécommunications appartenant encore au secteur public ou par des opérateurs privés du réseau téléphonique public agréés dans le cadre de la libéralisation, qui sont essentiellement implantés dans des lieux publics non surveillés (à l'extérieur) et sont généralement accessibles 24 heures sur 24. Les publiphones «privés» sont des terminaux exploités tant par des sociétés de télécommunications que par des entreprises privées, dont les tarifs sont fixés librement et sont souvent plus élevés que ceux des publiphones «publics», et qui sont généralement implantés dans des lieux privés (à l'intérieur) et ne sont généralement accessibles qu'à certaines heures. Même lorsque la libéralisation du secteur des télécommunications sera achevée, le maintien d'un réseau téléphonique comprenant des publiphones «publics» sera nécessaire dans le cadre de l'obligation de service public. En effet, les publiphones «privés» sont destinés à produire des profits et ils ne sont donc pas aptes à garantir la fourniture du service téléphonique universel.

(36) Il existe une autre différence fondamentale entre publiphones «publics» et «privés», à savoir les mesures de sécurité supplémentaires que nécessitent les publiphones «publics». En effet, ceux-ci doivent être beaucoup plus robustes que les publiphones installés à l'intérieur, par exemple dans des restaurants, des aéroports ou des administrations, où le risque de vandalisme est moindre. Les coûts de fabrication des publiphones «publics» installés dans des endroits non surveillés sont par conséquent beaucoup plus élevés, en l'occurrence de deux à trois fois plus élevés que pour les publiphones «privés». La Commission part donc du principe qu'il existe des marchés de produits distincts pour les publiphones «publics» et «privés».

a) *Publiphones «publics»*

(37) Les publiphones «publics» sont implantés dans des lieux publics, essentiellement dans la rue ou dans des lieux accessibles au public. Les sociétés de télécommunications, même si elles sont déjà privatisées, sont souvent soumises à une réglementation qui leur impose une obligation de service universel dans le domaine des publiphones implantés dans les lieux publics. En outre, du fait des mesures de sécurité supplémentaires qui sont nécessaires, le coût de fabrication des publiphones «publics» non surveillés est plus important que celui des publiphones «privés». Par ailleurs, l'exploitation des publiphones «publics» est souvent moins rentable, en raison du coût plus élevé et de la baisse de la demande (notamment à cause de la diffusion croissante des téléphones mobiles). Dans ce domaine, les fabricants ont en face d'eux un nombre restreint de gros clients, qui ne peuvent pas prendre leurs décisions uniquement sur la base de critères économiques. Le marché des publiphones «publics» est essentiellement déterminé par ces clients, dont la politique d'approvisionnement et les décisions d'achat influent de façon déterminante sur la répartition des parts de marché.

b) *Publiphones «privés»*

(38) Sur le marché des publiphones «privés», la structure de la concurrence est totalement différente de celle du marché des publiphones «publics». Les publiphones «privés» sont exploités en régime privé par différentes entreprises. Les exploitants de publiphones privés sont, par exemple, des propriétaires de restaurants, de cafés ou d'hôtels. Cependant, il est également envisageable d'implanter par exemple des réseaux de publiphones «privés» dans des stations-service. Les exploitants de publiphones «privés» sont libres de décider s'ils veulent ou non exploiter des publiphones et ils ne le feront que si cette activité leur rapporte un profit direct ou indirect.

B. MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES EN CAUSE

1. Gestion technique d'immeubles

a) *Systèmes de gestion technique d'immeubles*

(39) Les entreprises concernées considèrent que les marchés de la gestion technique d'immeubles couvrent la totalité du territoire de l'EEE. Elles justifient cette délimitation par l'absence de barrières importantes à l'accès au marché et le fait que les produits et les services sont en principe semblables dans l'ensemble de l'EEE. Les différences concernent essentiellement les commandes et non les pays. En outre, la diversité des conditions climatiques pourrait aussi entraîner des différences de conception des systèmes. En revanche, d'après les parties, les législations et les règles administratives en vigueur dans les différents États membres ne diffèrent pas au point d'entraver la circulation transfrontalière de marchandises. De plus, les normes européennes du Comité européen de normalisation (CEN) devraient entrer en vigueur prochainement dans ce domaine.

(40) Dans sa décision relative à l'opération de concentration Elektrowatt/Landis & Gyr [5], la Commission avait fait état d'autres points plaidant en faveur d'une délimitation nationale des marchés, mais sans trancher définitivement la question. Les plus récentes vérifications effec-

[5] Voir la note 4.

tuées par la Commission ont, pour l'essentiel, confirmé l'opintion des parties. L'introduction de normes CE, qui concerneront également la documentation relative au produit et les manuels d'utilisation, aura pour effet d'aplanir de plus en plus les différences réglementaires d'un État membre à l'autre. Des fabricants actifs à l'échelle mondiale indiquent à cet égard que les progrès de la normalisation entraînent des différences dans la conception des produits aux États-Unis, d'une part, et dans l'EEE, d'autre part.

(41) Par ailleurs, l'implantation locale du fournisseur, à proximité des clients, reste un avantage, notamment dans le secteur de la maintenance. C'est la raison pour laquelle les fournisseurs présents à l'échelle internationale disposent à la fois de sites de production centralisés et de structures de distribution nationales. Les différences dans la répartition des parts de marché s'expliquent donc historiquement par la présence de fournisseurs implantés de longue date à l'échelon national. Cette situation ne contredit cependant pas l'existence d'un marché à l'échelle de l'EEE. La demande de conception et d'installation de systèmes complexes de gestion technique d'immeubles se fait à l'échelon de l'ensemble de l'EEE. Les restrictions techniques ou juridiques sont peu importantes. Ainsi que le laissait entendre la décision susmentionnée, même les éventuels écarts de prix sont moins significatifs, dans la mesure où les prestations de service (installation des dispositifs, travaux de maintenance) sont assurées localement et où les prix sont de ce fait fortement influencés par les différences de coûts salariaux entre les pays. Les particularités inhérentes à la géographie, comme les conditions climatiques dans les États membres du sud de l'Europe, ne justifient pas une délimitation plus étroite du marché. Les gros fournisseurs adaptent leurs systèmes de gestion technique d'immeubles en conséquence. Par rapport aux exigences opérationnelles, qui diffèrent sensiblement d'un projet à l'autre, les conditions imposées par le climat n'affectent que l'aménagement final des systèmes dans leur globalité et non leurs fonctions de base. La Commission considère pour ces raisons que le marché géographique des systèmes de gestion technique d'immeubles couvre au moins l'EEE.

b) *Maintenance des systèmes de gestion technique d'immeubles*

(42) Comme cela a déjà été mentionné, l'implantation locale du fournisseur constitue toujours un avantage dans le domaine de la maintenance, dans la mesure où, en cas de problèmes, les clients exigent d'être dépannés au plus tard dans la demi-journée et ne se contentent généralement pas d'une consultation téléphonique. C'est pourquoi la maintenance des systèmes de gestion technique d'immeubles est principalement assurée par des entreprises nationales, souvent de petite taille, qui ne sont pas liées aux fabricants internationaux des systèmes. La Commission estime donc que les marchés de la maintenance sont nationaux.

2. **Système de sécurité pour immeubles**

(43) Selon les parties, le marché géographique de référence pour les secteurs des systèmes de sécurité pour immeubles couvre la totalité du territoire de l'EEE. Elles font en effet valoir qu'en principe, dans ce domaine, les produits sont identiques, tant du côté de l'offre que du côté de la demande, et que les différences ne sont pas nationales, mais liées aux commandes elles-mêmes. Dans certains secteurs cependant, les différences de réglementations d'un pays à l'autre obligent les fabricants d'adapter leurs installations en conséquence. Par ailleurs, il existe déjà une norme européenne dans ce domaine et une nouvelle devrait prochainement entrer en vigueur, ce qui entraînera une harmonisation supplémentaire.

(44) L'enquête de la Commission a montré que ce secteur tend à s'européaniser. Toutefois, pour l'heure, des éléments importants plaident toujours en faveur de l'existence de marchés nationaux, le principal d'entre eux étant que de nombreux pays européens disposent de leurs propres systèmes d'homologation et de reconnaissance dans le secteur de l'ingénierie de la sécurité, ce qui implique l'application d'une procédure de contrôle et de reconnaissance différente dans chaque pays.

a) *Installations d'alarme incendie*

(45) Il existe en matière d'installations d'alarme incendie une norme européenne (EN 54); celle-ci ne peut toutefois être considérée que comme un «plus petit dénominateur commun» et ne suffit généralement pas pour obtenir l'homologation en tant que fournisseur dans un État membre. En Allemagne, en France et en Belgique notamment, les fournisseurs doivent satisfaire à des conditions nationales supplémentaires. Ainsi, en Allemagne, l'obtention de l'homologation/reconnaissance par le VDS (*Verband der Sachversicherer* — fédération des compagnies d'assurances incendie, accidents et risques divers) est obligatoire. Des normes d'installation nationales existent au Royaume-Uni, en France, en Autriche, en Italie, en Espagne et en Scandinavie. Dans ces pays, les installations d'alarme incendie doivent être reliées à l'infrastructure locale des pompiers; en Irlande et en Grèce, les sapeurs-pompiers locaux doivent être contactés dès que l'installation est en cours d'étude. La Commission en conclut donc que les marchés des installations d'alarme incendie sont encore nationaux.

b) *Dispositifs de protection contre les intrusions et autres dispositifs de sécurité pour immeubles*

(46) Dans l'ensemble de l'Europe, les dispositifs de protection contre les intrusions et autres dispositifs de sécurité pour immeubles doivent porter le label «CE». Les équipements proprement dits peuvent ensuite être commercialisés dans l'ensemble de l'Europe. Toutefois, selon les pays, ceux-ci doivent généralement remplir des conditions supplémentaires avant de pouvoir être utilisés. Des homologations nationales, accordées par les autorités ou par les fédérations d'assureurs, sont requises en Belgique, en Allemagne, en Espagne, en France, en Irlande, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni. En Belgique, en France, en Irlande et en Grèce, les appareils de transmission doivent aussi obtenir l'homologation de l'opérateur de télécommunications concerné. Les dispositifs de protection contre les intrusions doivent en outre être reliés aux services de police du pays. La Commission est donc parvenue à la conclusion que les marchés des dispositifs de protection contre les intrusions et autres dispositifs de sécurité pour immeubles sont également toujours nationaux.

c) *Maintenance des installations d'alarme incendie, des dispositifs de protection contre les intrusions et autres dispositifs de sécurité pour immeubles*

(47) De même que les marchés des systèmes eux-mêmes, les marchés potentiels de la maintenance des dispositifs de sécurité pour immeubles sont nationaux. En matière de maintenance plus encore que sur le marché des systèmes, la proximité géographique par rapport au client joue un rôle important et elle est en particulier indispensable pour intervenir rapidement en cas de pannes.

3. **Compteurs d'énergie, technique de télécommande centralisée, systèmes de gestion de l'énergie, technique de pilotage des réseaux (installation de gestion et de contrôle pour fournisseurs d'énergie)**

a) *Compteurs d'électricité*

(48) Les parties estiment que le marché géographique en cause pour les compteurs d'électricité est l'EEE, pour les raisons suivantes: alors qu'il y a environ dix ans encore, les marchés des compteurs d'électricité étaient des marchés nationaux cloisonnés, avec des productions essentiellement nationales, et qu'une entreprise comme Landys & Gyr ne pouvait être présente sur l'ensemble du marché européen qu'en exploitant des sites de production propres dans dix pays européens, la situation a totalement changé depuis. Les acheteurs n'accordent plus d'importance à la présence des producteurs dans leur pays, mais exigent en revanche la qualité, le service, des délais de livraison brefs, une grande fonctionnalité et une efficacité accrue, c'est-à-dire, en somme, un meilleur rapport prix-efficacité. Cette attitude, estiment les parties, entraîne un rapprochement des prix du marché en Europe et une concentration des opérations de production chez les fournisseurs. Les coûts d'accès au marché ont considérablement diminué, du moins en ce qui concerne les compteurs électroniques. Les dispositions nationales en matière de certification ou de normalisation ne constituent pas des obstacles importants à l'accès au marché, car elles ne portent pas sur les principes de conception et de construction des compteurs d'énergie.

(49) L'enquête menée par la Commission a fait ressortir qu'il existe déjà une forte tendance à l'européanisation du secteur des compteurs d'électricité. Outre les parties, plusieurs autres fournisseurs sont présents à l'échelle européenne, ou du moins dans plusieurs États membres. L'implantation réussie d'Iskra Emeco, une entreprise slovène, constitue également un indice de l'internationalisation croissante du marché des compteurs d'électricité. De plus, les acheteurs sont tenus, en tout cas pour les grands marchés, de lancer des appels d'offres européens, conformément à la directive «secteurs spéciaux».

(50) Bien que les fournisseurs d'électricité, du moins les plus grosses entreprises du secteur, lancent des appels d'offres européens pour couvrir leurs besoins en compteurs, l'exécution des contrats se déroule toujours au niveau national. C'est la raison pour laquelle pratiquement tous les fournisseurs disposent, dans les États membres concernés, d'un établissement ou au moins d'une agence de vente locale, ou distribuent leurs produits par l'intermédiaire du réseau de vente d'un autre producteur, présent dans l'État membre. Les acheteurs interrogés ont souligné qu'ils considéraient en tout cas la présence d'une agence nationale de cette nature comme un grand avantage en vue de la coopération avec le fournisseur, notamment pour la livraison de pièces de rechange en temps utile, certains estimant même que la présence permanente d'un fournisseur particulier était la condition sine qua non d'une décision en sa faveur.

(51) En ce qui concerne les normes techniques applicables aux compteurs d'électricité, il convient d'opérer une distinction. Il existe pour ces équipements des normes européennes, par exemple EN 60521 pour les compteurs de courant alternatif et les wattheuremètres mécaniques des classes 0,5, 1 et 2, EN 61036 pour les compteurs de courant alternatif et les wattheuremètres électroniques (classes de précision 1 et 2), EN 60687 pour les compteurs de courant alternatif et les wattheuremètres électroniques (classes de précision 0,2 et 0,5), et EN 601268 pour les compteurs de courant alternatif et les varheuremètres (classes de précision 2 et 3). Dans de

nombreux États membres (par exemple, l'Allemagne, l'Autriche et le Royaume-Uni), ces normes sont complétées par des normes nationales (par exemple, les règles DIN EN ou BS EN). Il existe en outre des dispositions nationales relatives aux compteurs, concernant notamment la structure de l'adresse dans la présentation et la transmission des valeurs mesurées.

(52) En outre, dans tous les États membres sauf le Danemark, la Finlande et le Luxembourg, les compteurs d'électricité doivent être agréés. Au Danemark, des règles nationales d'agrément entreront en vigueur en principe à partir d'août 1998. Les règles d'agrément sont fixées dans la législation nationale. Il existe parfois des dispositions d'agrément détaillées pour chaque type d'appareil (par exemple, en Allemagne, aux Pays-Bas et en Autriche). Les règles en matière d'étalonnage et de fixation des marges d'erreur, qui garantissent l'exactitude des mesures et qui protègent, ce faisant, le consommateur final, font également l'objet d'une législation nationale. Les délais d'étalonnage, les intervalles de vérification et les marges d'erreur applicables aux compteurs d'électricité varient ainsi d'un État membre à l'autre.

(53) La nécessité de disposer d'une implantation nationale, ainsi que les exigences techniques particulières, les dispositions législatives spéciales en matière d'étalonnage et de marges d'erreur et les procédures nationales d'agrément constituent autant d'éléments plaidant en faveur d'une délimitation plus étroite des marchés, c'est-à-dire à l'échelon national. Toutefois, la question de savoir si ces éléments suffisent pour justifier l'existence, à l'heure actuelle, de marchés encore nationaux pour les compteurs, compte tenu du fait que la demande s'exerce aujourd'hui par le biais d'appels d'offres à l'échelle européenne, peut être laissée en suspens, car le projet de concentration n'entraînera pas la création ni le renforcement d'une position dominante, ni dans l'EEE ni dans les différents États membres.

b) *Compteurs de chaleur*

(54) Le cadre législatif et technique applicable aux compteurs de chaleur est semblable à celui des compteurs d'électricité. Il existe des exigences techniques particulières au niveau national, des dispositions législatives spéciales en matière d'étalonnage et de marges d'erreur, et des procédures nationales d'agrément. En revanche, la directive sur les secteurs spéciaux contraint les acheteurs, du moins dans le cas d'achats de grande envergure, à lancer des appels d'offres à l'échelle européenne. En outre, il existe, en dehors des parties, plusieurs fournisseurs opérant dans toute l'Europe, ou du moins dans plusieurs États membres. Toutefois, il n'est pas nécessaire de déterminer si les marchés des compteurs de chaleur sont encore de dimension nationale ou s'ils s'étendent déjà à l'ensemble de l'EEE. En effet, le projet de concentration n'entraînera pas la création ni le renforcement d'une position dominante, ni dans l'EEE ni dans les différents États membres.

c) *Émetteurs et récepteurs de télécommande centralisée*

(55) Ces systèmes sont utilisés dans la plupart des États membres. L'enquête menée par la Commission a montré que les spécifications qui leur sont applicables sont globalement identiques dans toute l'Europe. Aucune exigence technique et aucune règle d'agrément nationales ne font obstacle à l'accès au marché. La Commission estime par conséquent que le marché des émetteurs et récepteurs de télécommande centralisée couvre au moins l'EEE.

d) *Systèmes de gestion de l'énergie*

(56) L'enquête menée par la Commission a montré que les spécifications qui sont applicables aux systèmes de gestion de l'énergie sont pratiquement identiques dans toute l'Europe. Les différences de spécification sont en général le fait de l'entreprise cliente, et non du pays concerné. Aucune exigence technique liée aux spécificités nationales ne fait obstacle à l'accès au marché. La Commission estime par conséquent que le marché des systèmes de gestion de l'énergie couvre au moins l'EEE.

e) *Technique de pilotage des réseaux*

(57) Les parties estiment que l'EEE constitue le marché géographique en cause pour ces systèmes, pour les raisons suivantes: les échanges à l'intérieur de l'EEE ne sont entravés par aucune restriction en matière d'importation, et les faibles frais de transport permettent aux fournisseurs d'organiser de manière économiquement viable la livraison à partir d'un lieu de production central. L'organisation et la politique de vente des principaux fournisseurs permetent de le vérifier. En outre, estiment les parties, la technique de pilotage des réseaux est soumise à une norme industrielle uniforme, du fait de la technique utilisée à l'échelle mondiale en matière d'informatique. Les conditions d'agrément ou les normes nationales qui subsistent ne portent pas sur les principes de conception et de construction de ces systèmes, et tous les fournisseurs sont en mesure de respecter les spécificités nationales. En outre, la déréglementation et la libéralisation des marchés de l'énergie exercent une pression sur les prix qui porte les acheteurs de ces systèmes à

écarter les préférences nationales en matière d'achat. Enfin, la Commission, affirment les parties, a déjà reconnu dans la décision arrêtée le 3 septembre 1996 dans l'affaire nº IV/M.706 — GEC Alsthom/AEG [6], que la déréglementation a eu une incidence comparable sur le marché des composants de réseaux des installations d'approvisionnement en électricité.

(58) L'enquête menée par la Commission a confirmé la position des parties. Les normes techniques des systèmes de pilotage des réseaux sont en grande partie identiques. Les spécifications nationales, dans la mesure où elles existent encore, ne jouent plus un rôle déterminant. La politique d'achat des fournisseurs d'électricité repose sur des appels d'offres européens portant sur la planification, la réalisation, l'installation et la mise en service de systèmes complets ou de parties de systèmes de pilotage de réseaux. Le prix, la variété des fonctions et la qualité des produits et services sont les critères qui déterminent la décision d'achat. Cependant, l'extension de systèmes existants et le marché des pièces de rechange, notamment, peuvent amener une entreprise, du fait de ses exigences spécifiques, à être liée à un producteur particulier. Cet aspect peut par conséquent expliquer les différences en matière de parts de marché dans chaque État membre. Les acheteurs et les fournisseurs interrogés partagent néanmoins le point de vue des parties. La Commission estime par conséquent que le marché de la technique de pilotage des réseaux couvre au moins l'EEE.

4. **Publiphones**

(59) Les parties notifiantes considèrent que le marché géographique des publiphones s'étend au moins à l'ensemble de l'EEE, du fait que la technologie des publiphones est largement la même dans le monde entier. Les différences nationales dans les conditions d'accès ou les normes ne constituent pas des barrières à l'entrée, car elles ne touchent en rien aux fondements du développement, de la fabrication et de la technique des publiphones. Les principaux fabricants de publiphones pourraient fabriquer des appareils répondant aux conditions d'accès et aux exigences des clients dans tous les pays. Les différences dans les parts de marché détenues dans les divers pays européens s'expliqueraient historiquement par les habitudes d'achat des opérateurs de télécommunications, qui sont la plupart du temps des monopoles d'État. À mesure que la libéralisation des marchés des télécommunications progressera, ce phénomène perdra toutefois de l'importance, car la pression de plus en plus grande de la concurrence incitera les opérateurs de télécommunications à adopter des habitudes d'achat plus axées sur les coûts.

a) *Publiphones «publics»*

(60) Les marchés de l'équipement en publiphones «publics» étaient, dans le passé, des marchés nationaux, dans la mesure où les publiphones «publics» étaient exploités par les administrations publiques des télécommunications. Il existait, pour ces produits, des spécifications nationales qui ont toujours rendu l'accès des marchés des autres États membres difficile aux fournisseurs de publiphones «publics». Les commandes étaient toujours attribuées à un petit groupe de fournisseurs nationaux, ce qui permettait à ceux-ci de détenir, généralement, des parts de marché importantes dans leurs pays respectifs. Les fournisseurs étrangers ne pouvaient approvisionner des marchés extérieurs que par le biais de filiales nationales implantées dans les pays concernés. Cette politique d'achat a favorisé la mise au point de spécifications de réseaux et de normes techniques différentes pour les publiphones, qui existent encore aujourd'hui.

(61) Dans la quasi-totalité des États membres, le secteur des publiphones «publics» n'est pas encore libéralisé (exceptions: Finlande, Royaume-Uni, Suède). Dans chaque pays, même dans ceux où il est déjà libéralisé, il est fortement influencé par les sociétés (encore ou autrefois) publiques de télécommunications. Ces sociétés exploitent la totalité ou (sur les marchés libéralisés) la très grande majorité des publiphones «publics» et ont donc la possibilité d'imposer, pour leur réseau de publiphones, des spécifications et des normes techniques que les fabricants doivent respecter. Ces spécifications et normes techniques, notamment les conceptions en matière de sécurité, sont si différentes d'un pays à l'autre qu'il faut mettre au point, au moins pour chaque grand État membre, un modèle individuel de publiphones.

(62) La question de savoir s'il faut considérer qu'il existe toujours des marchés nationaux pour les publiphones «publics» considérés dans leur ensemble peut, dans le cas présent, être laissée en suspens. En effet, le seul marché sur lequel la concentration entre Siemens et Elektrowatt ait des conséquences importantes du point de vue de la concurrence, dans le domaine des publiphones «publics», est l'Allemagne. Il suffit donc d'examiner si l'Allemagne peut être considérée comme un marché géographique en cause distinct.

(63) Les principales caractéristiques structurelles du marché des publiphones «publics» en Allemagne sont les suivantes:

— tant dans le passé qu'actuellement, Deutsche Telekom n'a acheté des publiphones «publics» qu'à des entreprises ayant leur siège en Allemagne,

[6] JO C 308 du 17.10.1996, p. 4.

— il n'existe pas, à moyen terme, de perspective de modification de cet état de fait, dans la mesure où Deutsche Telekom a déjà attribué à deux sociétés nationales, en l'occurrence Siemens et Landis & Cyr, le marché du développement et de la fabrication du nouveau système de téléphones à carte, qui doit remplacer la génération actuelle de téléphones à carte,

— l'attribution de ce marché n'a pas donné lieu à un appel d'offres européen et il n'existe donc toujours pas, en Allemagne, de véritable concurrence européenne dans le domaine des publiphones «publics»; en outre, compte tenu du fait que le marché du développement et de la fabrication du nouveau système de téléphones à carte a été attribué à Siemens et Landis & Gyr, il n'existe aucune perspective, à moyen terme, d'appel d'offres européen pour l'achat de publiphones «publics».

(64) Compte tenu des caractéristiques structurelles actuelles du marché des publiphones «publics» en Allemagne, le marché allemand doit être considéré comme un marché géographique en cause distinct pour déterminer si la concentration risquerait d'aboutir à la création d'une position dominante susceptible d'entraver de façon sensible une concurrence effective.

b) *Publiphones «privés»*

(65) Dans le secteur des publiphones «privés» également, les conditions du marché et de la concurrence sont encore très différentes d'un État membre à l'autre, notamment en ce qui concerne la densité des publiphones. Toutefois, ce secteur est déjà libéralisé dans tous les États membres, à l'exception de l'Italie. Certes, les sociétés (encore ou autrefois) publiques de télécommunications continuent à occuper une partie importante du marché, mais la concurrence des opérateurs privés va en augmentant. Les réseaux de publiphones privés nécessitent également des mesures de sécurité ainsi qu'un centre de gestion du réseau, avec le logiciel correspondant. Dans ce cas, toutefois, l'opérateur privé est libre d'opter pour la norme et pour le logiciel de son choix. C'est ainsi qu'un opérateur privé multinational peut travailler dans différents pays avec les mêmes systèmes. Il suffit alors simplement d'installer une interface au réseau correspondant. La Commission considère donc que le marché des publiphones privés s'étend au moins à l'ensemble de l'EEE.

C. APPRÉCIATION JURIDIQUE

1. Gestion technique d'immeubles

a) *Système de gestion technique d'immeubles*

(66) Siemens et Elektrowatt sont toutes deux présentes sur le marché des systèmes de gestion technique d'immeubles. D'après les estimations des parties, ce marché représente dans l'EEE environ 1,6 milliard d'écus. L'opération de concentration entraînera une part de marché cumulée de [30-40] % (*) ([25-35] % pour Elektrowatt/Landis & Staefa et [0-10] % pour Siemens).

(67) Outre les parties, les principaux fournisseurs de systèmes de gestion technique d'immeubles sont les entreprises américaines Honeywell Inc. (Honeywell) et Johnson Controls Inc. (Johnson). Honeywell et Johnson sont considérées comme les numéros un mondiaux sur ce marché. Au sein de l'EEE, Honeywell et Johnson représentent chacune environ [10-20] % et [5-15] % du marché respectivement. TA Control et Danfoss sont également des concurrents sérieux; ils concentrent leur activité dans les pays scandinaves, avec des parts de marché pouvant atteindre 20 %, selon les estimations de la Commission. D'autres concurrents sont également présents dans le reste de l'EEE: souvent, ils exercent l'essentiel de leur activité dans un seul ou quelques États membres, où ils atteignent des parts de marché situées entre 5 et 10 %. Tel est le cas notamment de Satchwell au Royaume-Uni et en France, de Kieback & Peter en Allemagne, de Sauter ([7]) en Allemagne et en France, et de Priva aux Pays-Bas.

(68) Il existe un chevauchement d'activités entre le marché de la gestion technique d'immeubles et plusieurs marchés voisins, tels que la construction d'appareils de chauffage, de ventilation et de climatisation, l'informatique (logiciel et matériel), l'électrotechnique, les techniques de commande des processus industriels et les systèmes de sécurité pour immeubles. Les entreprises présentes dans ces secteurs constituent des concurrents potentiels et certaines d'entre elles ont déjà pris pied sur le marché de la gestion technique des immeubles.

(69) L'existence de plusieurs concurrents, parmi lesquels des entreprises financièrement puissantes,

(*) La présente version de la décision a été adaptée de manière à ne pas divulguer des informations confidentielles.

([7]) Elektrowatt détient 36 % des actions de Sauter, sans toutefois disposer de droit de vote. La décision IV/M.692 — Elektrowatt/Landis & Gyr (voir note 4, point 35) a établi qu'Elektrowatt ne pouvait influencer le comportement de Sauter.

qui sont en tête sur le marché mondial, ainsi que la possibilité pour d'autres concurrents opérant dans des secteurs voisins de s'implanter sur ce marché donnent à penser que l'opération de concentration ne permettra pas à Siemens et à Elektrowatt d'occuper une position dominante sur le marché des systèmes de gestion technique d'immeubles.

b) *Maintenance*

(70) Les développements qui précèdent valent aussi pour la maintenance des systèmes de gestion technique d'immeubles. Certes, la maintenance est souvent assurée par l'entreprise qui a elle-même livré ou installé le système. Toutefois, il existe également des entreprises spécialisées dans ce domaine, en particulier des petites sociétés opérant à l'échelon régional. Parmi les parties, seule Elektrowatt/Landis & Staefa exerce une activité non négligeable dans le secteur de la maintenance ([10-20] % de part de marché dans l'EEE). Dans ce secteur, Siemens est uniquement présente en Allemagne et en Belgique/Luxembourg, où elle détient respectivement [0-10] % et [0-10] % du marché.

2. **Systèmes de sécurité pour immeubles**

a) *Installations d'alarme incendie*

(71) D'après les indications fournies par les parties notifiantes, le marché des installations d'alarme incendie représente dans la Communauté 1,8 milliard d'écus. Le premier marché national est l'Allemagne (550 à 600 millions d'écus environ), suivi de la France (quelque 300 millions d'écus) et du Royaume-Uni (entre 250 et 300 millions d'écus). Dans ce secteur, il n'y aura un cumul sensible des parts de marché qu'en Allemagne et au Danemark.

(72) Si Siemens détient plus de 30 % du marché au Luxembourg, aux Pays-Bas et en Autriche, Elektrowatt n'y est cependant pas présente. De même, Elektrowatt absorbe plus de 30 % du marché en Finlande, en France, au Portugal et en Suède, où Siemens n'exerce pas d'activité. L'opération de concentration ne donnera pas lieu à un cumul de parts de marché dans ces pays. La simple disparition d'un concurrent potentiel ne devrait pas entraîner la création d'une position dominante. De même, rien n'indique que Siemens ou Elektrowatt occupe déjà une position dominante dans un de ces pays. Des concurrents détenant des parts de marché supérieures à 10 % sont en effet présents sur chacun de ces marchés et de nouveaux concurrents sont apparus, notamment les entreprises américaines Tyco et Notifier, cette dernière étant considérée comme particulièrement agressive. La situation sur les marchés nationaux affectés peut être appréciée comme suit:

— Allemagne

(73) Avec environ [35-50] % du marché, Siemens est numéro un en Allemagne dans le domaine des installations d'alarme incendie. Elektrowatt/Cerberus est quasiment absente de ce secteur dans ce pays (part de marché: [< 5] %). Les principaux concurrents sont Bosch ([15-25] % du marché environ, d'après les estimations de la Commission), Caradon Esser ([15-25] % de part de marché environ, d'après les estimations de la Commission) et Hekatron (qui font partie de Schweizer Securiton AG) ([10-20] % environ, d'après les estimations de la Commission). Il convient d'y ajouter d'autres fournisseurs, dont les parts de marché peuvent atteindre 10 % (Fritz Fuss et Tyco par exemple).

(74) En raison du cumul minimal des parts de marché et de l'existence de trois concurrents importants au moins, l'opération de concentration ne devrait pas entraîner la création ou le renforcement d'une position dominante (individuelle) de Siemens sur le marché allemand des installations d'alarme incendie. L'entrée sur ce marché de nouveaux concurrents, tels que Tyco, présente au niveau international dans le secteur des alarmes incendie et autres systèmes de sécurité, et l'entreprise autrichienne Schrack, démontrent en outre que les barrières à l'accès au marché ne sont pas très importantes.

(75) Le marché allemand des systèmes d'alarme incendie est assez fortement concentré. Toutefois, l'opération de concentration ne devrait pas déboucher sur une position dominante commune de Siemens et des trois autres principaux fournisseurs. En effet, non seulement les parts de marché sont inégalement réparties mais, surtout, les installations d'alarme incendie constituent un produit très hétérogène conçu sur mesure pour chaque client. Il est par conséquent peu probable que les concurrents adoptent un comportement uniforme sur ce marché.

— Danemark

(76) Siemens détient dans ce pays [10-25] % environ du marché des installations d'alarme incendie, contre quelque [25-40] % pour Elektrowatt/Cerberus. La part de marché cumulée des parties atteint donc environ, selon elles, [40-60] %, mais certains de leurs concurrents estiment qu'elles

sont beaucoup plus faibles. Le principal concurrent, à ce jour numéro un sur ce marché, est l'entreprise danoise Falck, qui propose une large gamme de produits en matière de sécurité des bâtiments ainsi que de protection et de lutte contre l'incendie. Falck dispose notamment d'un excellent accès aux organismes publics au Danemark puisque l'entreprise fournit par exemple le matériel de lutte contre l'incendie de plus 60 % des communes danoises. Les autres concurrents importants dans le secteur des installations d'alarme incendie au Danemark sont les entreprises Dansk Hustelefon Selskab (part de marché: [5-10] % environ), Wormald, qui appartient au groupe américain Tyco (part de marché: [5-10] % environ), ainsi que Semco et Eifa (part de marché inférieure à 5 %).

(77) Grâce aux avantages spécifiques dont elle dispose sur son marché national par rapport aux parties à la concentration, Falck sera en mesure, même à l'issue de l'opération de concentration, de conserver sa forte position sur le marché danois des systèmes de sécurité (50 % du marché environ, selon ses propres estimations). De plus, la faiblesse de Siemens et d'Elektrowatt dans le secteur des dispositifs de protection contre les intrusions et des autres dispositifs de sécurité pour immeubles (seule Elektrowatt est présente dans ces secteurs au Danemark, avec une part de marché inférieure à 10 %) relativisera l'importance de leur position dans le domaine des installations d'alarme incendie: en effet, une partie des clients au moins préfèrent acquérir l'ensemble des systèmes de sécurité d'un immeuble auprès d'un seul et même fournisseur. Falck, à l'inverse, est également très présente dans le secteur des dispositifs de protection contre les intrusions et autres dispositifs de sécurité.

(78) Il est par conséquent exclu que l'opération de concentration permette à Siemens et à Elektrowatt de détenir une position dominante individuelle sur le marché danois des installations d'alarme incendie. De même, cette opération n'entraînera pas non plus la création d'un oligopole dominant, en raison notamment de l'hétérogénéité des produits, de la faible transparence de ce marché et des barrières peu élevées à l'accès au marché.

b) *Dispositifs de protection contre les intrusions/autres dispositifs de sécurité pour immeubles*

(79) Les parties évaluent à environ 3,7 milliards d'écus le marché communautaire des dispositifs de protection contre les intrusions et autres dispositifs de sécurité pour immeubles. Le Royaume-Uni représente le premier marché national (1 milliard d'écus environ), suivi de l'Allemagne (entre 750 et 800 millions d'écus) et de la France (550 à 600 millions d'écus). Dans ce secteur, Siemens n'exerce une activité de quelque importance qu'en Allemagne et en Autriche; elle est aussi présente, mais pour une part minime (moins de [1] % du marché), en Italie et aux Pays-Bas. Elektrowatt non plus n'est pas présente dans tous les États membres.

(80) L'opération de concentration débouchera sur un cumul notable de parts de marché uniquement en Allemagne. Siemens et Elektrowatt y détiennent respectivement environ [5-15] % et [0-10] % du marché. C'est Bosch qui est le leader du marché dans ce secteur ([30-40] % de part de marché, selon les estimations de la Commission); d'autres concurrents sont également présents, mais aucun d'entre eux ne détient plus de 10 % du marché. Compte tenu de la structure de ce marché, la création d'une position dominante individuelle ou d'un oligopole dominant est exclue.

(81) Dans tous les autres États membres, les parts de marché de Siemens et d'Elektrowatt sont voisines de 10 %, voire inférieures. Dans la plupart des États membres, l'opération de concentration n'entraînera pas de cumul des parts de marché. Le risque de création d'une position dominante sur ces marchés est manifestement exclu.

3. **Compteurs d'énergie, technique de télécommande centralisée, systèmes de gestion de l'énergie, technique de pilotage des réseaux (installations de gestion et de contrôle pour fournisseurs d'énergie)**

a) *Compteurs d'électricité*

(82) Siemens et Elektrowatt détiennent des parts de marché importantes dans le segment des compteurs d'électricité. D'après les indications qu'elles ont fournies, leur part de marché cumulée dans l'ensemble de l'EEE est d'environ [30-45] % (Siemens: [10-20] %; Elektrowatt/Landis & Gyr: [15-25] %), mais leurs concurrents estiment qu'elles ont tendance à être légèrement supérieures. Des chevauchements ne se produisent pas dans tous les États membres. Selon ses propres indications, Elektrowatt/Landys & Gyr détient [85-100] % en Grèce et [40-50] % au Portugal, alors que Siemens n'est pas présente sur ces marchés. Siemens, quant à elle, détient environ [65-85] % du marché irlandais, alors qu'Elektrowatt n'exerce pas d'activités dans ce pays.

(83) Dans tous les autres États membres, des chevauchements entre les deux entreprises existent: en Suède, les parties totalisent, selon leurs propres

chiffres, [5-15] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [5-15] %); en Norvège et au Royaume-Uni, la part de marché cumulée est inférieure à 30 % (Norvège: Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [15-25] %, soit [20-30] %; Royaume-Uni: Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [5-15] %, soit [20-30] %). En Allemagne, en Finlande, en France et en Espagne, la part de marché cumulée est inférieure à 40 % (Allemagne: Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [5-15] %, soit [30-40] %; Finlande: Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [20-30] %, soit [30-40] %; France: Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [30-40] %, soit [30-40] %; Espagne: Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [20-30] %, soit [35-45] %). En Italie et aux Pays-Bas, les parties détiennent ensemble moins de 50 % du marché (Italie: Siemens [25-35] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [15-25] %, soit [45-55] %; Pays-Bas: Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [40-50] %, soit [40-50] %). La part de marché cumulée des parties est supérieure à 50 % en Belgique, au Danemark et en Autriche (Belgique: Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [25-35] %, soit [45-55] %; Danemark: Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [45-55] %, soit [45-55] %; Autriche: Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [35-45] %, soit [60-70] %).

(84) Outre les parties, Schlumberger est présente dans pratiquement tous les États membres sur le marché des compteurs d'électricité. Cette entreprise, comme les parties, produit des compteurs mécaniques, électromécaniques et électroniques. Elle a jusqu'à présent été le leader du marché, avec une part d'environ [30-40] % dans l'ensemble de l'EEE. D'après les estimations de la Commission, elle détient [40-50] % du marché en Belgique et au Luxembourg, [30-40] % en Allemagne, [45-55] % en France, [40-50] % en Italie, [55-65] % au Portugal, [45-55] % en Espagne, [25-35] % en Scandinavie (Danemark, Norvège, Suède, Finlande), et [25-35] % en Grèce, en Irlande et en Autriche.

(85) L'entreprise slovène Iskra Emeco, dont l'usine de compteurs est la plus importante d'Europe en volume, est également implantée dans plusieurs États membres. Elle produit également des compteurs mécaniques, électromécaniques et électroniques. D'après les estimations de la Commission, sa part de marché atteint [20-30] % en Allemagne, moins de 20 % en Belgique et [20-30] % aux Pays-Bas. Iskra Emeco est également présente au Danemark, en Norvège, en Suède, en Finlande, en Italie, en Espagne et au Royaume-Uni, mais les parts de marché qu'elle détient dans ces pays sont encore inférieures à 10 %.

(86) L'entreprise finlandaise Enermet est un concurrent important. Elle produit notamment des émetteurs et des récepteurs de télécommande centralisée, des systèmes automatiques de relevé de compteur et des compteurs d'électricité électroniques. Jusqu'à présent, elle a principalement exercé ses activités en Scandinavie, où elle est, selon les parties, le leader du marché. En outre, Enermet est présente en Allemagne et aux Pays-Bas, où elle dispose d'établissements.

(87) Le groupe ABB, qui détient une importante part du marché américain après le rachat de l'activité «compteurs» de Westinghouse, est lui aussi en train de s'assurer une présence dans toute l'Europe sur le marché des compteurs d'électricité. Actuellement, le groupe possède des sites de production de compteurs d'électricité dans l'EEE en Suède, en Allemagne et au Royaume-Uni. Jusqu'au rachat de l'entreprise britannique GEC Meters en 1996, ABB ne produisait que des compteurs électroniques, mais à présent, le groupe fabrique également des compteurs mécaniques au Royaume-Uni. Selon les estimations de ses concurrents, la part de marché d'ABB au Royaume-Uni avoisine les [10-15] %.

(88) Outre les entreprises précitées, il existe des concurrents implantés aux niveaux régional et local. C'est le cas, en Allemagne, de la société Deutsche Zählergesellschaft (ci-après dénommée «DZG»), qui exerce cependant aussi des activités de vente encore modestes en Belgique, au Danemark, aux Pays-Bas et en Autriche. En France, les entreprises Chauvin Arnoux/Matra et Sagem livrent des compteurs électroniques pour Électricité de France (ci-après dénommée «EDF»). Sagem possède également un établissement en Espagne. Au Royaume-Uni, les entreprises AMPY, Horstmann et Polymeters Response International vendent des compteurs électroniques.

(89) Les acheteurs de compteurs d'électricité sont essentiellement les fournisseurs d'électricité. La concentration de la clientèle est très différente selon les États membres. Tandis qu'en Allemagne, par exemple, il existe environ 500 distributeurs d'électricité de taille variable (qui vont des neuf grandes intercommunales comme RWE, Preussen Elektra et VEW, en passant par les redistributeurs régionaux jusqu'aux centrales urbaines), les fournisseurs de compteurs n'ont qu'un seul interlocuteur en France (EDF), en Italie (ENEL) ou en Grèce (Public Power Corporation). Les vingt plus gros clients représentent cependant en moyenne 80 % du volume du marché. Les fournisseurs d'électricité disposent d'une

connaissance du marché et d'un pouvoir de négociation suffisants, qu'ils exploitent par le biais des appels d'offres européens.

(90) Les acheteurs interrogés par la Commission ont confirmé que, dans tous les États membres, les prix des compteurs, aussi bien électroniques que mécaniques, avaient fortement diminué au cours des cinq dernières années. Alors que jusqu'en 1993, les prix des deux types d'équipements étaient restés relativement stables, ils ont fortement chuté depuis, dans une proportion comprise entre 20 et 40 %. Les acheteurs estiment que cette évolution est due au comportement concurrentiel actif des fournisseurs. La majorité des acheteurs pensent que les prix des compteurs mécaniques vont se stabiliser à leur niveau actuel. En ce qui concerne les compteurs électroniques, en revanche, ils s'attendent à de nouvelles baisses de prix. Les fournisseurs, quant à eux, estiment que la diminution des prix est la conséquence du recours à des appels d'offres européens, qui permettent aux distributeurs d'électricité de comparer les prix, et que la pression concurrentielle, déjà sensible, accompagnant la libéralisation des marchés de l'électricité rendra les distributeurs encore plus vigilants en matière de coûts et amènera les fournisseurs de compteurs à baisser encore davantage leurs prix.

(91) La forte concurrence exercée par les fournisseurs de compteurs électroniques constitue une autre explication de la diminution des prix. L'enquête menée par la Commission a montré que la concurrence était intense au niveau de la conception et de la construction de ces produits. Ces dernières années, plusieurs entreprises, notamment ABB aux États-Unis et dans l'EEE, Sagem en France et AMPY au Royaume-Uni, se sont implantées sur ce marché. Les obstacles à l'accès au marché sont pratiquement insignifiants dans ce secteur, du moins pour une entreprise qui produit déjà des équipements électroniques. Les prix des compteurs électroniques ont baissé au cours des dernières années.

(92) Le remplacement croissant de compteurs mécaniques par des compteurs électroniques a renforcé la pression sur les prix pour les fournisseurs de compteurs mécaniques et a fortement contribué à la chute des prix de ces produits. En outre, la politique de prix agressive menée par Iskra Emeco, citée tant par les acheteurs que par ses concurrents, a forcé les autres fournisseurs à baisser encore davantage leurs prix pour ne pas perdre des clients fidélisés ou pour retrouver des contrats perdus.

(93) Compte tenu de la structure du marché, le projet de concentration, malgré l'importante part de marché cumulée, ne devrait pas créer ni renforcer une position dominante individuelle des parties dans les États membres les plus concernés, la Belgique, le Danemark, les Pays-Bas et l'Autriche:

— Belgique

(94) Les parts de marché des parties en Belgique ont fortement varié au cours des trois années écoulées. Selon leurs propres indications, leur part de marché cumulée a été de [45-55] % en 1995/1996 (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [25-35] %), c'est-à-dire qu'elle a pratiquement doublé en trois ans: en 1994/1995, leur part de marché cumulée s'élevait à [20-30] % (Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [15-25] %, et à [15-25] % en 1993/1994 (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [5-15] %). Les concurrents les plus importants sont Schlumberger ([40-50] % du marché) et Iskra Emeco (moins de 20 %). DZG est également présente sur le marché belge. Les fournisseurs sont essentiellement confrontés, en Belgique, à un puissant acheteur, Electrabel, dont la politique et les décisions d'achat déterminent les parts de marché des fournisseurs. Electrabel couvre annuellement ses besoins en compteurs d'électricité en recourant à des appels d'offres européens. Ces dernières années, Electrabel a acheté des compteurs à quatre fournisseurs au moins. Rien n'indique que cette politique d'achat va changer.

— Danemark

(95) Au Danemark, la part de marché élevée détenue conjointement repose essentiellement sur la forte position d'Elektrowatt/Landys & Gyr. Le cumul des parts de marché est très limité. Selon leurs propres indications, les parties détenaient une part de marché cumulée de [45-55] % en 1995/1996 (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [45-55] %). En 1994/1995, leur part cumulée s'élevait à [50-60] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [45-55] %) et à [50-60] % en 1993/1994 (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [50-60] %). Tandis que la part de marché de Siemens est toujours restée inférieure à [5] % ces dernières années, Elektrowatt/Landys & Gyr a perdu environ 5 % du marché. Les autres concurrents présents au Danemark sont Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco, ABB et DZG. Les acheteurs interrogés par la Commission effectuent des appels d'offres européens pour couvrir leurs besoins en comp-

teurs. Au Danemark, le nombre des compteurs électroniques installés va en augmentant, même chez les particuliers. Entre les fournisseurs qui, comme les parties, Schlumberger et Iskra Emeco, produisent également des compteurs mécaniques, la concurrence est rude pour les derniers contrats de livraison portant sur ces équipements. La concurrence sur les prix est accentuée par des entreprises comme Enermet et ABB, qui ne vendent que des compteurs électroniques et qui souhaitent accroître leurs parts de marché dans le secteur des ménages.

— Pays-Bas

(96) Dans ce pays également, la part de marché commune est le résultat de la position de force dont jouit Elektrowatt/Landys & Gyr. Le cumul des parts est très limité. Selon leurs propres indications, les parties détenaient une part de marché cumulée de [40-50] % en 1995/1996 (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [40-50] %). En 1994/1995, leur part cumulée s'élevait à [40-50] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [35-45] %), et à [40-50] % en 1993/1994 (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [35-45] %. Les autres concurrents présents sur le marché néerlandais sont Schlumberger, Enermet, Iskra Emeco et DZG. Les acheteurs interrogés par la Commission effectuent des appels d'offres européens, parfois en commun, pour couvrir leur besoins en compteurs. Aux Pays-Bas, des compteurs électroniques sont aussi installés chez les particuliers depuis 1996. Dans la perspective du remplacement, déjà en cours, des compteurs mécaniques par des modèles électroniques, il faut s'attendre à un renforcement de la concurrence entre les fournisseurs de compteurs mécaniques et électroniques entre eux, d'une part, et entre ceux-ci et les fabricants de compteurs électroniques uniquement, d'autre part.

— Autriche

(97) Selon leurs propres indications, les parties détenaient une part de marché cumulée de [60-70] % en 1995/1996 (Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [35-45] %). En 1994/1995, leur part cumulée s'élevait à [55-65] % (Siemens [20-30] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [30-40] %), et à [60-70] % en 1993/1994 (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [35-45] %). Les autres concurrents présents sur le marché autrichien sont Schlumberger, avec une part de [25-35] % et, dans de moindres proportions, DZG et l'entreprise Bayrische Zählerrevision Bauer.

(98) Les parts de marché très élevées détenues jusqu'à présent par les parties en Autriche s'expliquent essentiellement par les conditions de concurrence particulières régnant dans cet État membre. Jusqu'au début des années 1990, les prix des compteurs d'électricité y étaient réglementés. Les quelques producteurs de compteurs d'électricité installés en Autriche et leurs clients étaient liés depuis de nombreuses années par des relations commerciales traditionnelles. La réglementation du marché incitait peu les acheteurs à rechercher le meilleur prix et d'autres fournisseurs.

(99) Ces dernières années, cependant, comme l'ont confirmé tous les acheteurs interrogés, les prix des compteurs ont diminué de façon spectaculaire (jusqu'à 60 %), du fait, essentiellement, de l'adhésion de l'Autriche à l'Union européenne et du lancement d'appels d'offres européens par les clients autrichiens depuis 1995. Il est vrai que lors des premiers appels d'offres, les fournisseurs traditionnels ont été en mesure de s'imposer, mais on ne saurait en conclure qu'à l'avenir également, les parties conserveront, sur la base des parts de marché élevées qu'elles détiennent encore, une marge de manœuvre que la concurrence ne sera pas à même de restreindre suffisamment. En Autriche également, les appels d'offres européens, comme c'est déjà le cas dans les autres États membres, auront pour effet d'introduire une plus grande transparence au niveau des prix et de contraindre les fournisseurs à diminuer leurs prix. Il convient en outre de prendre en considération le fait qu'Iskra Emeco tente pour l'instant de s'implanter sur le marché autrichien. Cette évolution aura pour conséquence que les fournisseurs traditionnels devront continuer de baisser leurs prix pour ne pas perdre des clients fidèles.

(100) Il n'est pas non plus probable que le projet de concentration débouche sur une position dominante commune de Siemens/Elektrowatt et de Schlumberger, ni au niveau des différents États membres, ni au niveau de l'EEE. L'enquête menée par la Commission ne permet pas de penser que la concurrence entre les principaux fournisseurs s'atténuera. La chute des prix des compteurs observée dans tous les États membres montre qu'une concurrence par les prix active s'est exercée à ce niveau, ces dernières années, dans tous les États membres. Compte tenu de la puissance d'achat des clients et de l'intensité de la concurrence extérieure, on peut s'attendre à une concurrence substantielle entre Schlumberger et Siemens/Elektrowatt, même après la concentration. Les fournisseurs d'électricité disposent d'une connaissance du marché et d'un pouvoir de négociation suffisants, qu'ils exploitent par le biais des appels d'offres européens. L'essentiel des marchés ne sont plus attribués que sur la

base des prix les plus avantageux. La pression concurrentielle, déjà sensible, qui accompagne la libéralisation des marchés de l'électricité rendra les distributeurs encore plus vigilants en matière de coûts et amènera les fournisseurs de compteurs à baisser encore davantage leurs prix. Par ailleurs, il convient de tenir compte du fait que le remplacement croissant des compteurs mécaniques par des modèles électroniques renforcera la pression concurrentielle, en particulier sur les principaux fournisseurs, qui, comme Schlumberger et Siemens/Elektrowatt, produisent les deux types d'équipement.

b) *Compteurs de chaleur*

(101) Dans le secteur des compteurs de chaleur, les parts de marché cumulées de Siemens et d'Elektrowatt dans l'EEE sont à peine supérieures à [10-15] % (Siemens [< 5] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [5-10] %). Des chevauchements importants entre les parties n'ont lieu qu'au Danemark (Siemens [5-10] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [25-35] %, soit [30-40] %) et en Autriche (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [25-35] %, soit [35-45] %). En Allemagne, la part de marché cumulée des parties est, certes, inférieure à 10 % seulement. Mais on trouve également sur le marché allemand, en dehors des parties, la société Spanner Pollux (ci-après dénommée «SPX»), qui distribue des compteurs de chaleur fabriqués par Siemens, et qui détient [20-30] % du marché. Le leader européen est l'entreprise ISTA (part de marché de [20-25] %), qui fait partie du groupe Raab Karcher (VEBA). Les autres producteurs importants sont les entreprises danoises Kamstrup, Danfoss et Grundfos. En outre, certains producteurs de compteurs d'électricité, comme Schlumberger, ABB et Enermet, sont également présents sur ce marché.

(102) L'enquête de la Commission a montré que les conditions de concurrence dans ce secteur sont en grande partie identiques à celles qui règnent sur le marché des compteurs d'électricité. Les acheteurs de compteurs de chaleur sont les fournisseurs d'électricité qui produisent du chauffage urbain. Ils couvrent leurs besoins en compteurs de chaleur par des appels d'offres essentiellement européens. Les acheteurs interrogés ont confirmé que les prix des compteurs de chaleur avaient fortement reculé ces dernières années (jusqu'à 50 %). Certains s'attendent à ce que cette tendance se poursuive au cours des prochaines anneés.

(103) Compte tenu de la structure de ce marché, l'opération de concentration n'entraînera pas, en dépit de l'importance des parts de marché cumulées des parties, la création ni le renforcement d'une position dominante de celles-ci dans les États membres les plus concernés, à savoir le Danemark, l'Autriche et l'Allemagne.

— Danemark

(104) Au Danemark, l'importance de la part de marché cumulée est principalement due à la position de force d'Elektrowatt/Landys & Gyr. Le cumul de parts est très limité. Selon leurs propres indications, les parties détenaient, en 1995/1996, une part de marché cumulée de [35-45] % (Siemens [5-10] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [25-35] %). En 1994/1995, la part cumulée s'élevait à [40-50] % (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [25-35] %), et à [35-45] % en 1993/1994 (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [20-30] %). C'est l'entreprise Kamstrup qui domine le marché danois. La concentration fera disparaître l'un des principaux concurrents dans le segment des compteurs statistiques, et les parties deviendront le deuxième fournisseur du marché. Outre les parties et Kamstrup, les entreprises Grundfos (moins de 20 % du marché, d'après les estimations de la Commission), Danfoss, Hydrometer et l'entreprise allemande Bailey-Fischer + Porter sont présentes sur le marché danois des compteurs de chaleur. L'enquête menée par la Commission ne permet pas de prévoir une atténuation de la concurrence entre les principaux fournisseurs, Kamstrup et Siemens/Elektrowatt.

— Autriche

(105) Selon leus propres indications, les parties détenaient une part de marché cumulée de [35-45] % en 1995/1996 (Siemens [5-15] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [25-35] %). En 1994/1995, leur part cumulée s'élevait à [40-50] % (Siemens [10-20] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [25-35] %), et à [40-50] % en 1993/1994 (Siemens [10-20] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [25-35] %). SPX, avec une part de marché de [10-20] %, est également présente sur le marché autrichien. Les concurrents les plus importants sont ISTA et Kamstrup (chacun détient une part de marché d'environ [10-20] %), ainsi qu'ABB. Selon des indications fournies par les acheteurs, c'est surtout Kamstrup qui s'est fait remarquer en Autriche par un comportement concurrentiel agressif sur les prix. Compte tenu de cette situation, il n'y a pas, en l'espèce non plus, d'indices montrant que la concentration donnerait aux parties une position sur le marché leur permettant de se soustraire à la pression concurrentielle des autres fournisseurs.

— Allemagne

(106) D'après leurs propres indications, les parties ont atteint, en 1995/1996, une part de marché cumulée de [5-15] % (Siemens [0-10] %, Elektrowatt/Landys & Gyr [0-10] %). En 1994/1995 et en 1993/1994 également, les parts cumulées ont été de [5-15] %. D'après l'enquête de la Commission, la part de marché de SPX en Allemagne, en 1995/1996, a été de [20-30] %. Les principaux concurrents sont ISTA (environ [25-35] % du marché), ainsi que Danfoss et Kamstrup, dont les parts sont toutefois actuellement encore inférieures à 5 %. Siemens et Landys & Gyr sont, certes, avec Kamstrup, les seuls fournisseurs de compteurs de chaleur à ultrasons en Allemagne. Toutefois, ces appareils ne représentent à l'heure actuelle que 15 % de l'ensemble du marché des compteurs de chaleur. Compte tenu du fait que les compteurs à ultrasons seront de plus en plus utilisés en Allemagne et que Kamstrup a une attitude très agressive en matière de prix, confirmée de toutes parts, on peut s'attendre à une importante concurrence par les prix entre Siemens/Elektrowatt/Landys & Gyr et Kamstrup. Compte tenu de cette situation, il n'existe aucun élément permettant de penser que la concentration entraînera une position dominante des parties sur le marché des compteurs de chaleur en Allemagne.

c) *Émetteurs et récepteurs de télécommande centralisée*

(107) Dans le domaine des émetteurs et récepteurs de télécommande centralisée, qui constituent également un petit marché (volume inférieur à 100 millions d'écus), la part de marché cumulée de Siemens et d'Elektrowatt/Landys & Gyr dans l'EEE se situe, selon leurs propres indications, autour de [25-35] % (Landis & Gyr [15-25] %, Siemens [5-15] %). Selon des estimations des concurrents des parties, leur part de marché cumulée est légèrement supérieure, mais ne dépasse pas 35 %. Les concurrents les plus importants au niveau international sont Schlumberger (part de marché dans l'EEE de [25-35] %, d'après les estimations de la Commission), Enermet (part de marché dans l'EEE de [15-25] %) et ABB (part de marché dans l'EEE inférieure à 10 %). Depuis lors, Iskra a également commencé à proposer des récepteurs de télécommande centralisée, pour l'instant uniquement en Allemagne.

(108) Étant donné que la part de marché cumulée des parties au niveau de l'EEE s'élève au maximum à 35 % et que les parts de marché des concurrents les plus proches sont élevées, il n'y a pas lieu de s'attendre à ce que la concentration crée ou renforce une position dominante. On ne doit pas s'attendre non plus à ce que le projet de concentration débouche sur une position dominante commune des principaux fournisseurs, pour les raisons suivantes. Les émetteurs et les récepteurs de télécommande centralisée ne sont pas des produits homogènes. Ils doivent être conçus de façon à pouvoir être intégrés aux réseaux (logiciels y compris) de chaque fournisseur d'électricité. Les clients sont en grande majorité des fournisseurs d'énergie qui sont puissants sur le plan de la demande. En outre, les barrières d'accès au marché sont faibles, notamment pour les entreprises du secteur de l'électronique. Au cours des cinq dernières années, on a également observé une forte baisse des prix dans le secteur des émetteurs et récepteurs de télécommande centralisée. Cette chute des prix, intervenue dans tout l'EEE, prouve bien qu'au cours des dernières années, il y a eu une concurrence active par les prix entre fournisseurs dominants. Compte tenu de la puissance des entreprises clientes et de l'intensité de la concurrence extérieure, on peut s'attendre à ce qu'une concurrence importante continue à régner entre les principaux fournisseurs après la concentration.

d) *Systèmes de gestion de l'énergie*

(109) C'est principalement Elektrowatt/Landys & Gyr, avec une part de marché dans l'EEE d'environ [20-30] %, qui est présente dans le domaine des systèmes de gestion de l'énergie, marché qui reste relativement modeste (volume d'environ 100 millions d'écus au niveau de l'EEE). Siemens n'exerce des activités qu'en Belgique, au Luxembourg et en Allemagne, avec des parts de marché inférieures à 10 %. La part de marché de Siemens dans l'EEE se situe autour de [< 5] %. Au niveau européen, Schlumberger est un concurrent important (part de marché d'environ [10-15] % dans la Communauté). Une série d'autres fournisseurs nationaux et internationaux se partagent le reste du marché (UPS, ABB, Datawatt).

(110) Compte tenu du faible cumul de parts de marché et du fait que la part de marché cumulée des parties dans l'EEE n'est que de [20-30] %, la concentration n'est pas susceptible de créer ni de renforcer une position dominante.

e) *Technique de pilotage des réseaux*

(111) Le volume du marché des systèmes de pilotage des réseaux dans l'EEE s'élève à environ 700 millions d'écus. Une quantification précise des parts de marché est difficile, car ces systèmes sont toujours des installations coûteuses, exactement adaptées au client et à son réseau, avec une durée de vie de plusieurs années (jusqu'à vingt ans). L'attribution de certaines commandes à une entreprise peut donc être déterminante en ce qui concerne sa part de marché au niveau

national et même pour tout l'EEE, ce qui produit des fluctuations relativement fortes. Les parties évaluent leur part de marché moyenne dans l'EEE à [25-35] % pour la période 1993/1994 à 1995/1996 (Siemens [15-25] %, Elektrowatt/Landis & Gyr [5-15] %). Les concurrents les plus importants sur le plan international sont ABB (part de marché se situant entre [7-15] %, d'après les estimations de la Commission) et Cegelec-AEG, qui fait partie du groupe Alcatel-Alsthom (part de marché se situant entre [5-15] %, d'après les estimations de la Commission). Il existe une série d'autres concurrents (Harris, PSI, REPAS, Westinghouse), dont les parts de marché sont certes plus modestes, mais dont certains font partie de grands groupes. Des concurrents plus petits, qui, à l'origine, n'étaient présents qu'à l'échelon national, ont réussi, ces dernières années, à élargir leur zone d'activité (par exemple, l'entreprise autrichienne SAT, qui s'est implantée en Allemagne, aux Pays-Bas, au Danemark et en Europe orientale).

(112) La technique de pilotage des réseaux est un marché sur lequel l'accent est mis sur le service et sur les besoins du client, et où il est essentiel de répondre aux exigences spécifiques du distributeur d'énergie. La durée de vie des logiciels, faible par rapport à celle de l'installation, pose un problème particulier, qui rend la proximité et la souplesse vis-à-vis du client plus importante que la capacité financière de l'entreprise. Dans ce secteur également, les clients sont des fournisseurs d'énergie, qui disposent d'une bonne connaissance du marché et d'un pouvoir de négociation. Il s'ensuit que la concentration ne créera ni ne renforcera pas de position dominante sur ce marché.

4. **Publiphones**

a) *Publiphones «publics»*

(113) Les ventes totales de publiphones («publics» et «privés») dans l'EEE en 1996 se sont élevées à environ 250 à 300 millions d'écus, ce qui représente au total environ 480 000 postes. Les publiphones «publics» représentent environ la moitié de la valeur des ventes, mais moins d'un tiers de la quantité de postes, ce qui est dû au prix unitaire beaucoup plus élevé des installations publiques. Siemens et Elektrowatt sont plus puissants sur le marché des publiphones «publics», caractérisé par un nombre de fabricants et de clients limité, que dans le secteur privé. D'après leurs propres informations, les parties possèdent, dans l'ensemble du secteur de publiphones, une part de marché cumulée de [25-35] % dans l'EEE (Siemens: [5-15] %, Elektrowatt: [20-30] %). L'enquête de la Commission a montré que cette part n'était pas supérieure à [30-40] %. Dans le domaine des publiphones «publics», la part cumulée des parties est beaucoup plus élevée (plus de [35-45] % dans la Communauté). Landis & Gyr, une filiale d'Elektrowatt, occupe la première place sur le marché des publiphones publics, au moins depuis 1993. Avec l'acquisition du fabricant espagnol Amper Elasa, en décembre 1996, Siemens a considérablement renforcé sa propre position sur ce marché. Au niveau des marchés nationaux des publiphones «publics», la concentration entraînera un cumul des parts de marché uniquement en Allemagne. En dehors de l'Allemagne, en effet, Siemens n'est présente que sur le marché espagnol (par l'intermédiaire d'Amper Elasa), où Elektrowatt ne détient cependant qu'une très faible part du marché des publiphones «privés», avec environ [< 1] %.

— Allemagne

Structure du marché

(114) Avec environ 20 % de l'ensemble des postes téléphoniques publics installés dans l'UE (plus de […] postes, dont environ […] téléphones à carte) et un réseau de publiphones publics d'une densité d'environ deux postes pour 1 000 habitants, l'Allemagne représente le deuxième marché potentiel de l'EEE. L'évolution du marché allemand est déterminée par les programmes de renouvellement et de modernisation de l'opérateur public, Deutsche Telekom. C'est ainsi que le nombre des publiphones «publics» achetés entre 1994 et 1996 a reculé, parce que Deutsche Telekom n'a pas augmenté son parc de publiphones, en vue de l'introduction prévue d'une nouvelle génération de téléphones à carte. Le nouveau système de téléphone à carte doit répondre à des normes de sécurité plus strictes. Ce projet a fait l'objet d'un appel d'offres. Avec l'introduction, à partir de fin 1997, de la nouvelle génération de téléphones à carte, qui doit remplacer progressivement ceux actuellement en service, le marché croîtra à nouveau ([…] publiphones par an au maximum, au total environ […] postes).

(115) Jusqu'en 1995, trois fabricants étaient encore en concurrence sur le marché allemand des publiphones «publics»: Siemens, Landis & Gyr et Bosch Telecom. Toutefois, Bosch Telecom a cessé le développement de nouveaux publiphones «publics» depuis 1995 et ne livre plus actuellement que des appareils commandés dans le cadre de contrats en cours. Toutefois, même après 1996, Deutsche Telekom pouvait encore passer ses commandes auprès de deux fabricants

au moins. Compte tenu de la puissance d'achat considérable de Deutsche Telekom, les conditions d'existence d'une concurrence effective étaient encore garanties, même après le retrait de Bosch Telecom, puisque, avec Siemens et Landis & Gyr, il restait encore deux fabricants en concurrence l'un avec l'autre.

Effets de la concentration

— Création d'une position dominante

(116) Une fois la concentration entre Siemens et Elektrowatt réalisée, Deutsche Telekom n'aura plus la possibilité de s'approvisionner auprès de deux fournisseurs différents. La restauration d'une offre concurrente effective semble extrêmement peu probable à moyen terme. Siemens et Landis & Gyr ont mis au point, en coopération avec Deutsche Telekom, le nouveau système «N. I. K. E.» […]. Dans un proche avenir, le marché des publiphones «publics» en Allemagne sera composé des téléphones à carte mis au point par Siemens et Landis & Gyr, qui fonctionneront avec des télécartes Eurochip. Par conséquent, pour des raisons tant économiques que techniques, Siemens et Landis & Gyr seront les seuls fournisseurs possibles de ce type d'appareils. En associant ces deux fournisseurs au système de téléphone à carte, Deutsche Telekom avait fait en sorte de pouvoir disposer de deux fournisseurs indépendants l'un de l'autre, mais ayant tous deux une bonne connaissance des détails du système de gestion. La concentration fera de Siemens le seul fabricant de postes téléphoniques à carte de la nouvelle génération. Siemens se trouvera ainsi en position dominante sur le marché des publiphones «publics» en Allemagne.

(117) […]. Malgré cette marge de manœuvre théorique fixée contractuellement, la modification de la structure du marché consécutive à la concentration entraînera une limitation de la concurrence. L'accord de coopération N. I. K. E. conclu entre Siemens et Landis & Gyr portait sur le développement d'un nouveau système global. Toutefois, le client puissant qu'est Deutsche Telekom avait toujours la possibilité de stimuler à nouveau la concurrence en passant des commandes séparées. Dans le même temps, Deutsche Telekom pouvait éviter d'avoir à faire face aux risques techniques liés à l'introduction de publiphones «publics» qui n'ont pas encore fait leurs preuves et qui ne sont peut-être pas totalement adaptés aux exigences du système de gestion. Or, avec la disparition du deuxième fournisseur, il ne disposera plus de ce moyen de pression. L'enquête de la Commission a confirmé qu'il ne fallait pas s'attendre à ce que de nouvelles entreprises, susceptibles d'exercer une concurrence effective, pénètrent sur ce marché.

(118) Même si la barrière à l'accès que constitue la nouvelle technologie mis au point par Siemens pouvait être éliminée grâce à l'attribution de licences, aucun nouveau fournisseur n'aurait intérêt à pénétrer sur ce marché. En effet, le nouveau système de téléphone à carte constitue une gamme de produits mise au point exclusivement pour le marché allemand. Le volume des ventes est donc limité, et ce d'autant plus qu'il y a déjà sur ce marché des concurrents, en l'occurrence Siemens/Landis & Gyr, qui sont et restent les fournisseurs traditionnels de Deutsche Telekom. Ces deux fournisseurs ont mis au point le nouveau système de téléphones à carte conjointement avec Deutsche Telekom pour le marché allemand, et ils contrôlent la technologie sur laquelle reposent ces produits. En outre, Deutsche Telekom a déjà commandé à ses fournisseurs traditionnels des quantités […] de postes.

(119) Il faut en outre tenir compte du fait que tout candidat potentiel, même s'il obtient des licences pour la technologie du téléphone à carte, n'aura pas la même connaissance du système global que Siemens/Landis & Gyr, qui l'ont développé. […]. Pour Deutsche Telekom, un changement complet de fournisseur pour les quantités qui restent à livrer […] et qui n'ont pas encore été commandées à Siemens/Landis & Gyr comporterait trop de risques, compte tenu des exigences liées à la situation de l'entreprise. On peut donc partir du principe que, pour minimiser les risques qu'elle court, Deutsche Telekom ne commandera pas les quantités qui restent à fournir à un candidat potentiel. De ce fait, la perspective, pour un candidat potentiel, de se voir attribuer une commande qui en vaille la peine, est extrêmement faible. Une fois la concentration réalisée, le cloisonnement du marché qui résultera du lien contractuel à long terme qui unit Deutsche Telekom au fabricant Siemens, qui dominera alors le marché, exclura donc toute possibilité d'exercice de pressions effectives par des concurrents potentiels.

Conclusion

(120) Compte tenu de la situation exposée ci-dessus, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération de concentration prévue entraînera la

création d'une position dominante pour Siemens sur le marché des publiphones «publics» en Allemagne, ce qui entravera sensiblement la concurrence sur ce marché. En outre, la Commission a constaté que l'effet de cloisonnement du marché résultant des liens contractuels à long terme qui unissent Deutsche Telekom et la société Siemens qui, après la concentration, dominera le marché, rend improbable l'exercice de pressions effectives par des concurrents potentiels. Rien ne permet de penser que la puissance d'achat de Deutsche Telekom puisse compenser les effets constatés. L'effet de cloisonnement subsistera même lorsque les contrats auront pris fin. Une fois que le nouveau système de téléphones à carte aura été installé, c'est-à-dire que la génération actuelle de téléphones à carte aura été complètement remplacée, la demande dans ce domaine se limitera à l'entretien et au remplacement des appareils installés. Or, compte tenu de la faiblesse des quantités qui devront être commandées dans le cadre du renouvellement des appareils, des entreprises qui n'ont jamais reçu aucune commande de Deutsche Telekom n'auront guère intérêt, d'un point de vue économique, à tenter de pénétrer sur ce marché, dans la mesure où l'accès à une technologie étrangère comporte des investissements lourds qui ne sont rentables qu'en cas de commandes régulières de quantités importantes.

Engagement proposé par les parties

(121) Alors que la procédure était en cours, les parties ont informé la Commission qu'Elektrowatt AG avait décidé de céder à des tiers l'ensemble des activités et des actifs de la filiale de Landis & Gyr responsable du secteur des communications — publiphones, cartes à puce, dispositifs de sécurité visuels pour billets de banque et documents confidentiels. La vente du secteur publiphones permettrait d'écarter les doutes de la Commission quant à la création d'une position dominante en Allemagne.

(122) Au cas où cette cession ne pourrait pas intervenir avant la réalisation de l'opération de concentration notifiée, les parties ont pris l'engagement suivant:

(123) «1) Siemens s'engage, après avoir acquis le contrôle exclusif d'Elektrowatt AG (jour II au sens des accords conclus entre (entre autres) le Crédit Suisse et Siemens, voir paragraphe 2.1 de la notification), à veiller à ce qu'Elektrowatt AG et les entreprises qui lui sont liées cèdent à un tiers, dans un délai de […], l'ensemble de leurs activités relatives au développement, à la fabrication et à la commercialisation de publiphones publics et privés ("objet de la cession"). Le tiers en question ne devra pas appartenir ni être lié au groupe Siemens et il devra s'agir d'un concurrent déjà en place ou potentiellement viable, […].

(124) 2) Siemens s'engage à garantir, après la réalisation de l'opération de concentration et avant la cession, que l'objet de la cession comprendra l'ensemble des activités relatives au développement, à la fabrication et à la commercialisation des publiphones publics et privés. Siemens s'engage également à maintenir, dans le secteur d'activité qui fera l'objet de la cession, les conditions de concurrence qui existaient avant la réalisation de l'opération de concentration. Siemens s'engage également à ce que le patrimoine de l'objet de la cession ne soit pas réduit jusqu'au moment de la vente, en dehors de ce qui est nécessaire à la gestion courante des affaires. […].

(125) 3) Siemens s'engage à garantir, après la réalisation de l'opération de concentration et avant la cession, que le futur acquéreur de l'objet de la cession se verra garantir les mêmes conditions (c'est-à-dire les mêmes droits et devoirs) que celles dont bénéficiait Landis & Gyr avant la concentration en ce qui concerne le système de téléphones à carte "N. I. K. E." mis au point conjointement par Landis & Gyr et Siemens pour Deutsche Telekom. Cela signifie notamment que l'acquéreur devra avoir les mêmes droits que ceux que possédait Landis & Gyr, avant la concentration, sur la technologie du système de téléphones à carte "N. I. K. E." mise au point conjointement. Au cas où Landis & Gyr aurait possédé des brevets propres, d'autres droits de propriété intellectuelle ou un savoir-faire propre en ce qui concerne le système de téléphones à carte "N. I. K. E.", Siemens s'engage à les transférer à l'acquéreur. Au cas où Landis & Gyr n'aurait pas possédé de brevets propres, d'autre droits de propriété intellectuelle ou un savoir-faire propre, mais aurait eu accès à la technologie mise au point par Siemens, Siemens s'engage à accorder à l'acquéreur le même accès, aux mêmes conditions que pour Landis & Gyr.

(126) 4) Dans un délai de […], Siemens désignera un administrateur fiduciaire ("l'administrateur fiduciaire"), par exemple une banque d'investissement, en accord avec la Commission. Celui-ci veillera, au nom de la Commission, à ce que Siemens respecte les engagements qu'elle aura pris vis-à-vis de la Commission, conformément au point 2, et ce jusqu'à ce que l'objet de la cession ait été vendu. L'administrateur fiduciaire veillera

également à ce que, dans le cadre de la cession, Siemens respecte les engagements qu'elle aura pris vis-à-vis de la Commission conformément au point 3, et ce dans un délai de […].

(127) 5) Au cas où la cession n'aurait pu se faire dans un délai de […], Siemens devra transférer de façon irrévocable tous les pouvoirs dont elle dispose sur l'objet de la cession à l'administrateur fiduciaire, qui devra procéder à la cession, dans un délai de […], pour le compte du ou des propriétaires, conformément aux usages commerciaux normaux, […].

(128) 6) L'administrateur fiduciaire transmettra à la Commission, tous les mois, un rapport écrit sur le contrôle du respect des engagements pris par Siemens vis-à-vis de la Commission, dont il adressera une copie à Siemens.

(129) 7) L'administrateur fiduciaire transmettra à la Commission, avec copie à Siemens, un rapport écrit sur l'évolution des négociations avec les tiers intéressés par l'achat de l'objet de la cession, et ce avant qu'un contrat contraignant ne soit signé et, en tout état de cause, tous les trois mois.

(130) 8) L'administrateur fiduciaire ne poursuivra les négociations engagées avec un tiers intéressé que si la Commission ne lui a pas fait officiellement savoir, dans un délai de deux semaines à compter de la réception de son rapport, que l'acheteur ne remplit pas les conditions requises pour la vente.

(131) 9) Le mandat de l'administrateur fiduciaire prendra fin lorsque la vente de l'objet de la cession aura été menée à bien.

(132) 10) […]»

Appréciation des engagements proposés

(133) Ce n'est qu'en Allemagne que la concentration aboutira à un cumul sensible de parts de marché dans le secteur des publiphones «publics». Après avoir soigneusement examiné le projet, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération de concentration aboutirait à la création d'une position dominante pour Siemens sur ce marché national, de nature à entraver de manière significative une concurrence effective dans une partie substantielle du marché commun. Conformément à l'engagement proposé, les concurrents se verront proposer d'acheter les activités de la filiale de Landis & Gyr sur le marché des publiphones «publics» en Allemagne. Une fois la cession réalisée, l'acquéreur se trouvera dans la même situation qu'Elektrowatt/Landis & Gyr auparavant. Grâce à cette opération, Deutsche Telekom pourra continuer, même après la concentration, à s'approvisionner auprès de deux fournisseurs. Elle pourra ainsi continuer à faire régner une concurrence effective entre Siemens et le deuxième fournisseur pour l'attribution de ses futures commandes portant sur la fabrication et la fourniture de publiphones «publics». La Commission est donc parvenue à la conclusion que l'engagement proposé était de nature à empêcher la création ou le renforcement d'une position dominante sur le marché des publiphones «publics» en Allemagne.

(134) L'engagement proposé par les parties comprend la cession de l'ensemble du secteur «publiphones», c'est-à-dire l'ensemble des activités de Landis & Gyr dans le domaine des publiphones. Les parties n'ont pas proposé de limiter l'engagement aux activités de Landis & Gyr sur le marché des publiphones «publics» en Allemagne. Toutefois, pour des raisons de proportionnalité, une telle limitation ne s'impose pas. Elle ne serait envisageable que si elle était de nature, à elle seule, à empêcher de façon suffisamment certaine la création ou le renforcement d'une position dominante sur le marché des publiphones «publics» en Allemagne. Toutefois, il apparaît extrêmement douteux qu'il soit possible de trouver un acquéreur approprié si l'objet de la cession était limité au secteur des publiphones «publics» en Allemagne, à supposer qu'une telle limitation soit acceptable sur le plan juridique et dans les faits. L'engagement proposé est donc nécessaire pour empêcher, avec une certitude suffisante, la création ou le renforcement d'une position dominante sur le marché des publiphones «publics» en Allemagne.

b) *Publiphones «privés»*

(135) Il y a, dans l'EEE, beaucoup plus de fournisseurs sur le marché des publiphones «privés» que dans le secteur public. En 1995, deux concurrents (Tetrel et GN-Rathdown) détenaient des parts de marché équivalentes (environ 20 % chacun) à celles d'Elektrowatt/Landis & Gyr (environ 18 %). Tetrel a considérablement amélioré sa position sur le marché au cours des dernières

années, du fait qu'elle est devenue le principal fournisseur du groupe British Telecommunications. Parmi les autres concurrents, on peut citer Schlumberger (environ 7 % du marché en 1995), Ascom-Monetel (moins de 5 % en 1995), ainsi que FMN Nordhausen (environ 6 % en 1995), qui sont présents dans plusieurs États membres. En outre, les entreprises asiatiques Inventec et Vector se sont introduites sur ce marché en 1996, ce qui permet de penser que les barrières à l'entrée y sont moindres que dans le secteur public. Siemens ne fabrique pas elle-même de publiphones «privés», mais elle possède 40 % des parts de l'entreprise commune GPT (qui détenait environ 5 % du marché en 1995).

(136) Alors que la procédure était en cours, les parties ont fait savoir à la Commission qu'Elektrowatt avait racheté GN-Rathdown. D'après les indications fournies par les parties, cette acquisition aurait pour objectif de compléter le secteur «publiphones» d'Elektrowatt en vue de la cession prévue, afin d'en améliorer les conditions. Les effets sur la concurrence de cette acquisition seront de toute façon limités dans le temps, et ce jusqu'à ce que la promesse de cession ait été réalisée. Il n'est donc pas nécessaire d'examiner plus en détail cette modification de la position de Siemens sur le marché des publiphones «privés», qui ne sera que transitoire. Compte tenu de la structure actuelle du marché, de la cession prévue du secteur «publiphones» d'Elektrowatt et du fait qu'au plus tard après la réalisation de l'engagement pris, Siemens ne sera présente sur le marché des publiphones «privés» que par l'intermédiaire de GPT, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération de concentration n'entraverait pas la concurrence sur le marché des publiphones «privés».

D. APPRÉCIATION GLOBALE

1. Systèmes de gestion technique d'immeubles et maintenance des systèmes de gestion technique d'immeubles

(137) Le projet de concentration n'aboutira pas à la création ni au renforcement d'une position dominante des parties, ni sur le marché des systèmes de gestion technique d'immeubles dans l'EEE, ni sur les marchés nationaux de la maintenance de ce type de systèmes.

2. Installations d'alarmes incendie, de dispositifs de protection contre les intrusions et autres dispositifs de sécurité, maintenance des installations d'alarme incendie et des dispositifs de protection contre les intrusions ainsi que d'autres dispositifs de sécurité

(138) L'opération de concentration ne créera ni ne renforcera pas de position dominante de nature à entraver de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci, ni sur les marchés nationaux des installations d'alarme incendie, d'une part, et des dispositifs de protection contre les intrusions et autres dispositifs de sécurité, d'autre part, ni sur les marchés nationaux de la maintenance de ce type de systèmes.

3. Compteurs d'électricité

(139) La concentration ne créera ni ne renforcera pas de position dominante entravant de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci sur les marchés nationaux des compteurs électriques.

4. Compteurs de chaleur

(140) Le projet de concentration n'entraînera pas non plus la création ni le renforcement d'une position dominante sur les marchés concernés des compteurs de chaleur.

5. Émetteurs et récepteurs de télécommande centralisée

(141) Le projet de concentration n'entraînera pas la création ni le renforcement d'une position dominante des parties sur le marché des émetteurs et récepteurs de télécommande centralisée dans l'EEE.

6. Systèmes de gestion de l'énergie

(142) Le projet de concentration n'entraînera pas la création ni le renforcement d'une position dominante des parties sur le marché des systèmes de gestion de l'énergie dans l'EEE.

7. Technique de pilotage des réseaux

(143) Le projet de concentration n'entraînera pas non plus la création ni le renforcement d'une position dominante des parties sur le marché des techniques de pilotage des réseaux dans l'EEE.

8. **Publiphones «publics» et «privés»**

(144) L'enquête de la Commission a montré que l'opération de concentration n'entraînerait pas la création ni le renforcement d'une position dominante sur le marché des publiphones «privés». Sous réserve que l'engagement pris par les parties soit rempli, cette appréciation vaut également pour les publiphones «publics».

V. CONCLUSION

(145) Pour tous ces motifs, et sous réserve que l'engagement pris par les parties soit rempli, le projet de concentration n'aboutira pas à la création ni au renforcement d'une position dominante de nature à entraver de manière significative une concurrence effective dans une partie substantielle de la Communauté. Sous réserve de la condition mentionnée précédemment, l'opération de concentration est donc déclarée compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE, conformément à l'article 2, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et à l'article 57 de l'accord EEE,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'opération de concentration notifiée entre Siemens AG et Elektrowatt AG est déclarée compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE, à la condition que l'engagement pris par les parties, exposé aux considérants 123 à 132 de la présente décision, soit rempli.

Article 2

Les parties sont tenues de tenir la Commission informée du respect de la condition mentionnée à l'article 1er.

Article 3

Siemens AG
Wittelsbacherplatz 2
D-80333 München

est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le18 novembre 1997.

Par la Commission
Karel VAN MIERT
Membre de la Commission