

Dans la version publique de cette décision, des informations concernant la non-divulgence des secrets d'affaires et autres informations confidentielles ont été supprimées. Les omissions sont donc indiquées par []. Quand cela était possible, les informations omises ont été remplacées par des fourchettes de chiffres ou une description générale.

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Décision de la Commission du 04/02/1999

autorisant

l'acquisition par USINOR SA du contrôle de COCKERILL SAMBRE

(Affaire IV/CECA.1268 – Usinor/Cockerill Sambre)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le Traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier, et notamment son article 66, paragraphe 2,

vu la notification transmise par Usinor SA, le 14/12/1998, et les informations communiquées ultérieurement,

considérant ce qui suit :

1. Usinor SA (Usinor), groupe français, a informé la Commission de son intention d'acquérir le contrôle du groupe belge Cockerill Sambre, actuellement détenu par la Société Wallonne de Sidérurgie. L'opération en question a été notifiée à la Commission, le 14 décembre 1998.
2. Après examen de la notification, la Commission est parvenue à la conclusion que le projet en question entrerait dans le champ d'application de l'article 66 du Traité CECA. Les produits ou marchés visés par le projet qui ne relèvent pas du Traité CECA sont examinés sous l'angle du règlement (CEE) n°4064/89 du Conseil (voir IV/M.1329 – Usinor/Cockerill Sambre). La présente décision ne concerne que les aspects du projet qui tombent dans le champ d'application du Traité CECA.

I. LES PARTIES

3. Usinor est l'un des acteurs européens les plus importants dans les secteurs de la production et de la distribution d'acier. Ce groupe est organisé en trois pôles principaux : la branche « aciers plats au carbone » est dirigée par la filiale Sollac, la branche « aciers inoxydables et autres alliages » est menée par la filiale Ugine et la branche « aciers spéciaux » est organisée autour de la filiale Aster. En 1997, le chiffre d'affaires du groupe Usinor s'élevait à 10 889 millions d'euros.
4. Cockerill Sambre est un groupe de droit belge contrôlé par la Société Wallonne de Sidérurgie (« SWS ») qui détient 78,77% de son capital. SWS est elle-même entièrement contrôlée par le gouvernement wallon. Le reliquat des actions de SWS (21,23%) est coté en bourse à

Bruxelles, Luxembourg et Paris. Le groupe Cockerill Sambre est principalement organisé autour de trois branches à savoir la sidérurgie, la distribution et le bâtiment. En 1997, le chiffre d'affaires de Cockerill Sambre s'élevait à 5 189 millions d'euros.

II. L'OPERATION

5. L'opération se déroulera en deux étapes qui auront lieu de façon solidaire. Dans un premier temps, Usinor achètera à SWS 53,77% du capital de Cockerill Sambre. SWS restera actionnaire de Cockerill Sambre à hauteur de 25%. Dans un second temps, Usinor étendra son offre au reste des actions cotées aux bourses de Bruxelles, Luxembourg et Paris.
6. Le futur Conseil d'administration de Cockerill Sambre comportera 13 administrateurs, 7 d'entre eux seront nommés par Usinor, 3 par SWS et 3 administrateurs seront indépendants. L'accord conclu entre la SWS et Usinor prévoit que les décisions d'importance stratégique seront prises à la majorité simple des membres du Conseil d'administration. Ces décisions visent, entre autres, les plans d'investissement et de désinvestissement de []¹ millions de francs belges et plus, l'adoption du budget, les modifications de périmètre, les mesures relatives au personnel (hors gestion courante) ainsi que les modifications décisives et durables de la structure industrielle ou de l'organisation générale de Cockerill Sambre.
7. Pour certaines décisions, les dispositions des statuts prévoient que l'accord de la majorité des administrateurs nommés sur proposition de SWS sera nécessaire. Ces décisions visent la cession de certaines filiales de Cockerill Sambre, le déplacement en dehors de la Région wallonne du centre de décision du groupe belge et de son siège social, les éventuels plans de réduction d'effectifs rendus nécessaires pour la poursuite de l'amélioration de la compétitivité au-delà de l'an 2000², la modification de la politique de Recherche & Développement qui aurait pour effet de priver Cockerill Sambre d'un centre de recherche propre. Ces dispositions maintiennent un droit de regard de la Région wallonne sur la politique de développement mise en œuvre par Usinor afin de prévenir un éventuel démantèlement du groupe belge. Elles ne donnent pas la possibilité à la Région wallonne, via SWS, d'exercer une influence susceptible de lui conférer le contrôle conjoint sur Cockerill Sambre.

III. ANALYSE DU MARCHE

8. Sont visées par l'opération de concentration envisagée et par la présente décision, la transformation de l'acier brut en produits plats laminés à chaud, la transformation ultérieure par laminage à froid, ainsi que la production de produits plats revêtus et de tôles pour l'emballage. En outre, la nouvelle entité exercera des activités dans le secteur de la distribution de produits en acier.

¹ Secret d'affaires.

² Pour autant que cette réduction n'est pas accompagnée ou effectuée dans le cadre d'un programme spécifique permettant le reclassement des employés

A. Marchés de produits en cause

a) Généralités

1) Les produits d'acier au carbone constituent un marché de produits distinct de ceux des produits d'aciers inoxydables et des produits d'aciers hautement alliés

9. Usinor et Cockerill Sambre exercent tous deux des activités de production et de distribution de produits plats au carbone. Les aciers hautement alliés, notamment les aciers spéciaux à haut alliage, les aciers pour roulements, les aciers pour outils et les aciers pour travail à grande vitesse, ne sont pas substituables aux aciers au carbone de par leurs compositions chimiques différentes, leurs prix nettement plus élevés et leurs domaines d'applications spécifiques. En outre, les produits composés d'aciers au carbone sont fabriqués dans des usines non équipées pour la fabrication de produits en aciers hautement alliés. La Commission a établi à plusieurs reprises que les produits d'aciers inoxydables constituaient un marché de produits distinct de celui des produits d'acier au carbone³. Au cas présent, le marché de produits en cause ne comprend par conséquent que les produits en acier au carbone.

2) Les produits plats constituent un marché de produits distinct de celui des aciers longs

10. L'acier liquide est versé dans un moule afin d'être ensuite transformé, à la fin du processus de coulée continue, en produits destinés aux consommateurs finals. Les produits laminés se subdivisent en produits plats (larges bandes à chaud, feuillards, larges plats, tôles et bandes) et produits longs (profilés et poutrelles, rails des voies de chemin de fer, aciers marchands et fil machine). Les produits plats et les aciers longs sont fabriqués sur des trains de laminage différents et répondent également à des applications différentes. La plupart des laminoirs sont adaptés en fonction du produit final et ne sont pratiquement jamais convertis.

3) Les produits plats laminés à chaud et les produits plats laminés à froid constituent des marchés de produits distincts

11. Les produits plats laminés à chaud constituent, pour une faible part, des produits finis (comme les tôles et bandes laminées à chaud) et, pour l'essentiel, des produits (comme les larges bandes à chaud, les feuillards) destinés à la transformation en produits plats laminés à froid (tôles fines à froid). Le laminage à froid permet de réduire considérablement l'épaisseur de la tôle, d'obtenir une haute précision en terme de dimension, un lissage de la surface ainsi qu'une meilleure résistance, grâce au procédé de l'écrouissage. Les produits laminés à chaud n'ont pas la qualité de surface des produits laminés à froid⁴. La valeur ajoutée par le laminage à froid est donc importante et s'élève à environ 25 %.

12. Il convient de noter, enfin, que les trains de laminoirs à chaud actuels ne permettent d'obtenir que des épaisseurs d'au moins 1,5 mm. Les bandes et tôles utilisées en particulier dans l'industrie automobile ont besoin d'une transformation ultérieure dans les laminoirs à froid, qui permettent d'obtenir des épaisseurs finales minimales de 0,15 mm. Pour toutes ces raisons, les produits laminés à chaud et les produits laminés à froid constituent des marchés de produits distincts.

³ Voir notamment la décision dans l'affaire N°CECA 1243 Krupp/Thyssen..

⁴ Voir décision du 21.12.1994, affaire IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/AST, point. 24.

4) Les produits plats laminés à froid, revêtus ou non, constituent des marchés de produits distincts

13. Près de la moitié des produits laminés à froid produits dans la Communauté (hormis les tôles d'emballage) sont revêtus en vue de leur utilisation ultérieure. Il s'agit notamment des tôles galvanisées au trempé, des tôles revêtues de couches métalliques par électrolyse (dites « électrozinguées »), ainsi que des tôles avec revêtement organique. Les tôles fines laminées à froid non revêtues ne possèdent pas de propriétés comparables à celles des tôles fines à froid revêtues en terme, notamment, de qualité de surface et de résistance à la corrosion.
14. Les produits plats laminés à froid, revêtus et non revêtus, d'une largeur de moins de 500 mm ne relèvent pas du traité CECA (voir annexe 1 du traité CECA). Eu égard aux procédés de production actuels et aux conditions de l'offre, cette distinction n'est plus pertinente pour l'appréciation des concentrations au regard du droit de la concurrence. En effet, les produits laminés à froid de largeur inférieure ou supérieure à 500 mm sortent actuellement des mêmes laminoirs. En outre, des tôles d'une largeur de moins de 500 mm peuvent être obtenues par refendage d'une large bande à chaud. Par conséquent, en conformité avec des décisions antérieures, la Commission considère, pour l'appréciation des effets de la concentration envisagée, qu'il s'agit de marchés de produits homogènes, quelle que soit la largeur des produits.

b) Produits plats laminés à chaud

15. Les produits plats laminés à chaud comprennent les larges bandes à chaud, les feuillards y compris les larges bandes refendues, les tôles en bandes, les tôles quarto et les larges plats. Les larges bandes à chaud sont des bandes produites à partir de brames dans des laminoirs automatiques, de 600 mm de large, enroulées en bobines. Les feuillards sont produits directement en largeurs de moins de 600 mm ou sont obtenus par refendage de larges bandes à chaud. Les tôles (appelées selon l'épaisseur tôles fortes ou tôles moyennes) sont des feuilles laminées en plats de forme carrée ou rectangulaire produites par découpage transversal de larges bandes à chaud. Les tôles quarto sont des tôles produites sur des trains à tôles fortes avec cage quarto à quatre cylindres (trains quarto) qui, en raison de leur épaisseur, ne peuvent plus être enroulées. Enfin, les larges plats sont des produits plats laminés à chaud découpés en feuilles d'une largeur de plus de 150 mm jusqu'à 1 250 mm et d'une épaisseur de plus de 4 mm.
16. Dans le cas d'espèce, il n'y a pas lieu de déterminer en dernière analyse si les produits en question constituent un marché de produits distinct ou si, eu égard à la haute capacité d'adaptation de la production, ils appartiennent à un marché de produits homogène, car la concentration envisagée ne soulève pas de doutes sous l'angle de la concurrence, même si l'on retient la définition la plus étroite possible des marchés de produits.

c) Tôles fines à froid non revêtues (produits laminés à froid non revêtus)

17. Les produits plats non revêtus (en feuilles ou en bobines) s'obtiennent par laminage à froid de produits laminés à chaud. Ils constituent un marché de produits homogène parce qu'ils se distinguent, par leurs propriétés, leurs domaines d'application et leurs prix, des produits laminés à chaud et des produits plats revêtus. De plus, il existe des entreprises indépendantes sur le marché, qui se procurent des tôles non revêtues auprès des producteurs d'acier, leur appliquent un revêtement et les revendent aux utilisateurs finals.

d) Tôles fines à froid avec finition de surface (produits plats laminés à froid revêtus)

18. Les différentes propriétés de la tôle galvanisée à chaud, de la tôle galvanisée par électrolyse et de la tôle à revêtement organique, ainsi que les écarts de prix constatés indiquent que les trois sortes de produits plats revêtus constituent un marché de produits distinct, du moins entre les tôles galvanisées à chaud ([]⁵ euros par tonne en moyenne selon les données fournies par les parties) et les tôles électrozinguées ([]⁶ euros/tonne), d'une part, et les tôles à revêtement organique ([]⁷ euros/tonne), d'autres part. Au cas présent, il n'est cependant pas nécessaire de déterminer si les tôles galvanisées à chaud et les tôles électrozinguées constituent un même marché de produit ou des marchés séparés.

e) Les tôles pour emballage

19. Les aciers pour emballage sont des tôles d'acier courant sur lesquelles est déposée une très fine couche d'étain ou de chrome. Le produit est appelé tôle en fer blanc électrolytique (ou tôle étamée) lorsqu'il est revêtu d'étain. Il s'agit de tôles en fer blanc chromé lorsqu'il est recouvert de chrome. Les principaux domaines d'utilisation sont la production de boîtes alimentaires appertisées, de boîtes boissons, de bouchage/capsule, d'emballages industriels et d'aérosols. Les tôles en fer chromé sont surtout utilisées pour la fabrication de fonds et couvercles de boîtes et pour les boîtes embouties. Les tôles en fer blanc étamées sont utilisées dans la fabrication de corps cylindriques soudés électriquement et pour les boîtes boissons embouties. Le procédé d'emboutissage-repassage utilisé dans la fabrication de boîtes boissons nécessite un métal à très faible teneur en carbone obtenu par un dégazage sous vide de l'acier liquide. De plus, les caractéristiques du procédé de transformation du métal à hautes cadences requièrent des tolérances de fabrication très exigeantes. Il n'apparaît cependant pas nécessaire de distinguer au cas d'espèce les tôles pour emballages hors boîtes boissons des tôles pour boîtes boissons, les conclusions de l'appréciation concurrentielle ne se trouvant pas modifiées, quelle que soit la configuration du marché de produit retenu⁸.

f) Distribution de produits sidérurgiques (CECA)

20. La Commission a considéré à plusieurs reprises que les activités de commerce de produits sidérurgiques constituaient un marché distinct de ceux de la production et de la vente directe. La distribution de produits sidérurgiques se différencie en effet de la production et de la vente directe proprement dite par la diversité de ses clients, par le montant moins élevé de ses commandes, par sa capacité de répondre rapidement aux besoins du client (les délais de livraison des aciéries se comptent généralement en semaines, voire en mois, tandis que les négociants-stockistes travaillent en heures ou en jours), par le caractère local de l'activité et par le nombre important d'entreprises présentes dans le secteur. Même si de nombreux producteurs d'acier contrôlent en totalité ou en partie les structures de distribution, il existe, dans la plupart des Etats membres, un secteur indépendant composé de nombreuses sociétés de taille et de surface financière variables, allant de la petite entreprise familiale équipée d'un seul petit dépôt à la filiale d'un grand groupe industriel.

⁵ Secret d'affaires.

⁶ Secret d'affaires.

⁷ Secret d'affaires.

⁸ Il convient à cet effet de souligner que le groupe Cockerill Sambre n'est pas producteur d'acier pour boîtes boissons.

21. La Commission a déjà eu l'occasion d'indiquer qu'il était pertinent d'opérer une distinction entre les principaux types de produits sidérurgiques distribués (produits plats au carbone, produits longs au carbone, produits plats en aciers inoxydables, tubes ...). Une telle distinction est en effet nécessaire compte tenu, notamment, des caractéristiques propres de la demande pour chaque type de produits ainsi que des différences de prix moyens pratiqués. Cette délimitation est particulièrement pertinente concernant les produits plats au carbone, compte tenu des caractéristiques propres de la distribution de ces produits (les centres de service acier ne commercialisent que ce type de produit) et d'une clientèle spécifique. Les résultats de l'enquête ont largement confirmé cette conclusion.
22. Au cas présent, et pour ce qui concerne les produits relevant du Traité CECA (les marchés de produits relevant du règlement sur les concentrations sont examinés dans le cadre de l'affaire CEE M/1329 Usinor/Cockerill Sambre), les activités de distribution des parties se chevauchent sur les marchés de la distribution de produits plats en acier au carbone, du négoce de produits plats en aciers inoxydables et du négoce de produits longs en aciers inoxydables.
23. Les produits plats en acier au carbone sont distribués par le biais du négoce et des centres de service acier. D'une manière générale, le négoce consiste à détenir en dépôt une gamme étendue de produits sidérurgiques dans des endroits stratégiques afin de pouvoir répondre à la demande émanant principalement, mais pas exclusivement, des PME et livrer des quantités relativement réduites d'acier, qui ne sont pas suffisamment importantes pour justifier un recours direct au producteur. Les centres de service acier ont des activités consistant à acheter des produits plats au carbone aux producteurs d'acier, puis à les refendre, les cisailer ou les découper en fonction des besoins du client. Des entreprises de toutes tailles ou d'autres négociants-stockistes comptent au nombre de leurs clients. La question de savoir si les centres de service acier constituent un marché pertinent distinct de celui du négoce généraliste stockiste peut rester ouverte à ce stade. En effet, l'analyse concurrentielle ne se trouverait pas modifiée, que l'on considère les deux métiers dans leur ensemble ou que l'on opère une distinction entre eux en raison des caractéristiques propres à chaque activité.
24. L'analyse concurrentielle portera donc sur les marchés de produits suivants : négoce/centres de service acier de produits plats en acier au carbone, négoce de produits plats en aciers inoxydables et négoce de produits longs en aciers inoxydables et aciers spéciaux.

B. Marchés géographiques de référence

a) Produits plats laminés à chaud

25. Les capacités de production de produits plats laminés à chaud appartiennent, dans la plupart des Etats membres, à une seule entreprise sidérurgique. Ces entreprises nationales représentent en général aussi la part la plus élevée du total des fournitures de produits plats laminés à chaud aux clients de ces pays. Toutefois les producteurs d'acier d'Etats membres voisins ont pénétré sur le marché national de leurs concurrents et y ont acquis des parts importantes, parfois en reprenant des entreprises en place (comme, par exemple, en Allemagne : Cockerill Sambre/EKO Stahl). Les gros producteurs d'acier sont également présents dans presque tous les Etats membres au travers de livraisons directes aux consommateurs finals, ainsi que par l'intermédiaire de stockistes et de centres de service liés aux groupes.

26. Dans des décisions antérieures, la Commission a établi que le marché géographique en cause des produits plats laminés à chaud englobait au moins le territoire de la Communauté⁹. L'enquête menée dans le cas d'espèce a confirmé cette constatation. Les coûts de transport à l'intérieur de la Communauté ne sont pas très importants. Vu l'absence de barrières à l'entrée sur le marché et le peu d'importance de la préférence des clients pour certains fabricants de la Communauté (les produits plats laminés à chaud étant dans une large mesure des produits de base homogène), les productions des différents Etats membres se caractérisent par une interpénétration importante (de l'ordre de 30-40%).

27. À l'exclusion des fournitures en provenance de Russie et d'Ukraine, les importations de produits sidérurgiques laminés CECA dans la Communauté ne sont pas soumises à des restrictions quantitatives. La Commission a passé avec les deux pays susmentionnés des accords fixant jusqu'à l'an 2000 des plafonds d'importation pour les larges bandes à chaud, les tôles fortes et d'autres produits plats qui prévoient des taux d'accroissement annuels fixes. Dans le cas d'espèce, il n'est cependant pas nécessaire de se prononcer en dernière analyse sur la délimitation précise des marchés géographiques car la concentration envisagée ne soulève pas de doutes sous l'angle de la concurrence, même si l'on retient un marché limité au territoire de la Communauté.

b) Tôles fines à froid non revêtues (produits plats laminés à froid non revêtus)

28. Dans des décisions antérieures, la Commission a établi que le marché géographique en cause des produits plats laminés à froid non revêtus englobait au moins le territoire de la Communauté¹⁰. L'enquête menée dans le cas d'espèce a confirmé cette délimitation. Les coûts de transport à l'intérieur de la Communauté ne sont pas importants. Vu l'absence de barrières à l'entrée sur le marché, les différents Etats membres se caractérisent par une interpénétration importante.

c) Tôles fines à froid avec finition de surface (produits plats laminés à froid revêtus)

29. Le marché géographique en cause des produits plats laminés à froid revêtus correspond au territoire de la Communauté. Les coûts de transport pour la Communauté ne sont pas importants. Vu l'absence de barrières à l'entrée sur le marché, les différents Etats membres se caractérisent par une interpénétration importante.

30. Le marché géographique en cause des produits plats avec finition de surface ne s'étend cependant pas au-delà de la Communauté. Les importations de pays tiers dans la Communauté sont très limitées et varient fortement selon les produits. Les producteurs d'Europe centrale et orientale en particulier sont actuellement - et resteront sans doute dans un proche avenir - incapables de répondre complètement aux exigences des clients d'Europe de l'Ouest en ce qui concerne la qualité, la fiabilité de livraison et le service pour les produits plats revêtus.

d) Tôles pour l'emballage

31. Les considérations développées au titre des tôles revêtues peuvent également s'appliquer aux tôles pour l'emballage. Les flux intra-communautaires sont importants (de l'ordre de 40%) et les coûts de transports peu élevés (3-4%). Le marché est donc de dimension communautaire.

⁹ Voir affaire IV/CECA.969 - Fried. Krupp AG/Hoesch AG.

¹⁰ Voir affaire IV/CECA.969 - Fried. Krupp AG/Hoesch AG.

e) Distribution de produits sidérurgiques (CECA)

32. Les négociants et les centres de service assurent une fonction de grossiste en achetant de grosses quantités aux producteurs et en les stockant pour les revendre ensuite, le cas échéant après transformation (découpage), aux clients qui n'ont besoin que de petites quantités. Etant donné que la valeur ajoutée par les négociants en acier est relativement modeste, la possibilité pour des négociants traditionnels d'exercer une concurrence sur de grandes distances est fortement restreinte par les coûts de transport. Les activités des négociants en acier sont normalement limitées à l'intérieur d'un territoire qui n'est pas plus étendu que les grands Etats membres.
33. La Commission a déjà eu l'occasion de noter (dans l'affaire n° IV/CECA 1207 Klöckner/Arus par exemple) que les activités des distributeurs de produits sidérurgiques se déployaient généralement à l'intérieur d'un seul Etat membre, les transactions transfrontalières conclues par les négociants ou centres de service étant l'exception. Ces considérations sont applicables au cas présent pour les marchés concernés par la présente décision. S'agissant notamment des activités de centres de service acier/négoce, s'il est vrai que certaines unités de distribution situées près des frontières exportent une partie de leurs produits dans le pays voisin (c'est le cas, par exemple de certaines unités Cisatol ou SAR détenues par USINOR), ces activités transfrontalières apparaissent néanmoins marginales. La dimension nationale des marchés géographiques a été confirmée par les résultats de l'enquête menée par la Commission.
34. Les activités des parties à la concentration se chevauchent dans le domaine des centres de service acier/négoce en produits plats au carbone en France, Allemagne, Italie et au Royaume-Uni ainsi que dans le négoce de produits plats inoxydables et de produits longs en aciers spéciaux et inoxydables en France.

C. Appréciation

a). Caractéristiques générales des marchés en cause

1) Evolution générale et concurrents

35. Les principaux producteurs d'acier de la Communauté sont Thyssen Krupp, British Steel, Usinor, Riva/Ilva, Arbed/Aceralia, Cockerill Sambre et Hoogovens. S'ajoutent à ces producteurs de la Communauté, en particulier Ispat, Voest-Alpine, Preussag Stahl, et Rautaruukki. Depuis le début des années 1980, l'industrie sidérurgique de la Communauté se caractérise par des privatisations d'entreprises (comme British Steel, Riva, Usinor etc.) et par un mouvement croissant de concentrations.

2) Barrières à l'entrée sur le marché et concurrence potentielle

36. La production d'acier brut et la fabrication de produits plats est une activité à très forte intensité capitalistique qui permet des économies d'échelle importantes. Les investissements nécessaires sont propres à ce secteur et sont, en cas d'échec d'une entrée sur le marché, dans la quasi totalité non récupérables. Vu la part élevée de coûts non récupérables dans le total des investissements, l'apparition de nouvelles entreprises créant des capacités de production supplémentaires dans la Communauté semble peu probable.

3) Phase de marché et importance du progrès technique

37. Les marchés de la production d'acier brut et de produits plats d'acier non allié et d'acier faiblement allié se trouvent actuellement dans une phase de stagnation et se caractérisent par des procédés de production dans une large mesure arrivés à maturité. Des investissements irréversibles empêchent une adaptation à court terme des capacités à la demande et sont la cause principale de la subsistance de surcapacités élevées dans l'industrie sidérurgique européenne. Les produits standards, qui constituent la plus grosse part de la production, sont dans une large mesure homogènes et ne subissent pas de changements brusques en terme de qualité ou nouvelles propriétés. La concurrence, pour les produits standards (produits plats laminés à chaud et certains produits plats laminés à froid non revêtus), se fait quasi exclusivement par les prix.
38. Cependant, les exigences croissantes des constructeurs automobiles en ce qui concerne la réduction du poids contraignent les sidérurgistes à améliorer les produits et se traduisent par la production d'aciers à haute résistance se prêtant mieux au façonnage, comme les aciers à durcissement sous recuit et les aciers double phase. Les exigences croissantes des clients sont enfin attestées par le remplacement progressif de la tôle fine à froid non revêtue par des produits plats avec finition de surface.

4) Structure de la demande et préférences des consommateurs

39. Les produits en acier sont essentiellement demandés par deux groupes de clients: les consommateurs de produits en acier d'une part et les négociants et centres de service d'autre part. Les consommateurs de produits en acier sont en majorité des entreprises actives dans les secteurs suivants: construction automobile, usines de tubes, industrie du fer, de la tôle et du métal, construction de machines, chaudronnerie, équipement électrique, construction métallique et bâtiment. Selon les parties, les constructeurs automobiles disposent d'une forte puissance d'achat en raison du degré élevé d'interchangeabilité des producteurs d'acier et des surcapacités qui se maintiennent dans la Communauté. Même si l'on considérait, avec les parties, que les constructeurs automobiles disposent d'une puissance de marché élevée, ce ne serait pas le cas pour toutes les autres catégories d'utilisateurs de produits en acier précités. Par conséquent, on ne peut parler globalement d'une puissance de marché des clients de produits plats faisant contrepoids aux producteurs d'acier.

b) Produits plats laminés à chaud

40. Les ventes totales de produits plats laminés à chaud d'acier non allié et d'acier faiblement allié se sont élevées en 1997 à quelque 27,4 millions de tonnes dans la Communauté (approvisionnement du marché). La concentration envisagée fera de la nouvelle entité le principal producteur de produits plats laminés à chaud de la Communauté. Il convient en outre de rappeler qu'une bonne part de la production n'est pas vendue sur le marché, mais est transformée en produits laminés à froid ou produits revêtus.
41. La part de marché combinée de Usinor/Cockerill Sambre dans l'approvisionnement du marché communautaire en produits plats laminés à chaud s'élève à près de [10-20%] (Usinor [10-20%] et Cockerill [<10%]). La part combinée s'élève à environ [15-25%] en terme de production. Ces entreprises n'atteignent de parts plus élevées que sur le marché des larges bandes à chaud ([15-25 %]). On peut exclure que l'impact de l'opération soit susceptible de soulever des problèmes de concurrence au sens de l'article 66.2 du Traité CECA. Les parties à la concentration seront en effet confrontées dans la Communauté à plusieurs concurrents

disposant de ressources importantes et de parts de marché importantes, dont, en particulier, Thyssen Krupp ([10-20%]), British Steel ([5-15%]), Riva/Ilva ([5-15%]) et ARBED ([5-15%]). Du fait que leurs capacités sont sous-exploitées, plusieurs de ces entreprises peuvent mettre sur le marché des produits plats qu'elles ne fabriquaient pas jusqu'à présent si ce n'est à des fins de transformation à l'intérieur du groupe.

c) Tôles fines à froid non revêtues (produits plats laminés à froid non revêtus)

42. Les ventes de tôles fines à froid non revêtues, en acier non allié et en acier faiblement allié, se sont élevées à quelque 12,5 millions de tonnes en 1997 dans la Communauté (approvisionnement du marché).
43. La concentration envisagée fera de Usinor/Cockerill le premier producteur européen de tôles fines à froid non revêtues. La part commune de la nouvelle entité dans l'approvisionnement du marché communautaire se situe à quelque [15-25%]. En terme de production, la part combinée s'élève à environ [20-30%]. Cependant, les parties à la concentration seront confrontées dans la Communauté à plusieurs concurrents disposant de ressources importantes et de parts de marché comparables, dont en particulier Thyssen Krupp, Arbed, Ilva, ou British Steel. Outre les aciéries intégrées, on compte aussi plusieurs entreprises indépendantes de laminage à froid qui se sont spécialisées dans la transformation de produits laminés à chaud en tôles fines laminées à froid. Eu égard à cette structure de marché, on peut considérer que l'impact de l'opération n'est pas susceptible de soulever des problèmes de concurrence au sens de l'article 66.2 du Traité CECA.

d) Tôles à froid revêtues

44. D'après les informations obtenues par la Commission, les ventes totales de tôles fines à froid revêtues d'acier non allié et d'acier faiblement allié dans la Communauté se sont élevées en 1997 à quelque 18,8 millions de tonnes (approvisionnement du marché), dont environ 11,2 millions de tonnes pour les tôles fines à froid galvanisées à chaud, environ 4,6 millions de tonnes pour les tôles fines à froid revêtues par électrolyse et environ 3 millions de tonnes pour les tôles fines à froid à revêtement organique.
45. La concentration confèrera à Usinor/Cockerill une part commune d'environ [25-35%] du marché des tôles fines à froid à revêtement organique ([30-40%] en terme de production), de [25-35%] du marché des tôles fines galvanisées à chaud ([20-30%] en terme de production) et d'environ [20-30%] du marché des tôles fines à froid revêtues par électrolyse ([25-35%] en terme de production). On peut toutefois exclure que la concentration envisagée soit susceptible de soulever des problèmes de concurrence au sens de l'article 66.2 du Traité CECA. Sur tous les marchés en question, les parties à la concentration devront en effet faire face à plusieurs autres producteurs d'acier de poids aux premiers rangs desquels Thyssen Krupp, Riva/Ilva, et British Steel.

e) Tôles pour emballage

46. D'après les informations contenues dans la notification, les ventes totales de tôles pour emballage toutes destinations dans la Communauté se sont élevées, en 1997, à 3,9 millions de tonnes et à 3,3 millions de tonnes pour les tôles hors boîtes boissons.
47. La concentration confèrera à Usinor/Cockerill une part commune d'environ [25-35%] du marché des tôles pour emballage toutes destinations et [20-30%] du même marché, hors

boites boissons. On peut toutefois exclure que la concentration envisagée donne aux parties une marge de manœuvre susceptible de soulever des doutes concurrentiels. Sur les marchés en question, les parties à la concentration sont en concurrence avec plusieurs autres producteurs d'acier, dont Rasselstein, filiale du groupe Thyssen Krupp, British Steel, Arbed, Hoogovens et Ilva (ces sociétés ont des parts estimées entre 10 et 20% du marché). Par ailleurs, comme pour les marchés de la production de tôles revêtues, ce marché se caractérise par une relativement faible exploitation des capacités de production (79% selon les parties). De plus, les producteurs sont confrontés à une demande particulièrement concentrée. Ainsi, le groupe []¹¹ représente à lui seul près de []¹² des ventes d'Usinor et de Cockerill. Tous ces éléments pris dans leur ensemble, on peut considérer que l'impact de l'opération n'est pas susceptible de soulever des problèmes de concurrence au sens de l'article 66.2 du Traité CECA.

f) Distribution de produits sidérurgiques (CECA)

48. Les activités des parties à la concentration se chevauchent dans le domaine des centres de service acier/négoce de produits plats au carbone en France, Allemagne, Italie et au Royaume-Uni ainsi que dans le négoce de produits plats inoxydables et de produits longs en aciers spéciaux et inoxydables en France.
49. L'approvisionnement total du marché français du négoce de produits plats représentait en 1997 environ []¹³ Ktonnes. Sur ce marché, la nouvelle entité aurait une part combinée d'environ [40-50%] (Usinor [15-25%] et Cockerill [15-25%]). Les concurrents suivants sont KDI, Descours et Cabaud et Arbed, via ses filiales Cofrafer et Profil Champion, avec des parts respectives inférieures à 10%.
50. Sur le marché français des centres de service acier en produits plats au carbone (dont l'approvisionnement total était de []¹⁴ Ktonnes en 1997), le nouvel ensemble détiendrait une part de marché combinée de [45-55%] (Usinor [20-30%] et Cockerill [20-30%]). Les principaux concurrents de la nouvelle entité seront Riva, Hoogovens et Arbed avec des parts de marché comprises entre [3-10%].
51. Sur le marché total négoce/centres de service acier en produits plats au carbone en France, la part de la nouvelle entité s'établirait aux environs de [45-55%] après l'opération. Un certain nombre de concurrents et clients ont exprimé leurs inquiétudes concernant la puissance de marché de la nouvelle entité dans le secteur de la distribution de produits plats au carbone dans ce pays après l'opération. Cette position des parties dans la distribution est renforcée par leurs parts de marché détenues au niveau communautaire dans la production de produits plats au carbone. La part de marché qui serait ainsi détenue par la nouvelle entité dans la distribution de produits plats au carbone, ainsi qu'au niveau des deux principaux métiers de ce secteur (négoce/centres de service acier), indique que la nouvelle entité pourrait avoir, après l'opération, la possibilité de déterminer les prix, contrôler ou restreindre la distribution ou faire obstacle au maintien d'une concurrence effective, au sens de l'article 66.2 du traité CECA.

¹¹ Secret d'affaires.

¹² Secret d'affaires.

¹³ Secret d'affaires.

¹⁴ Secret d'affaires.

52. Sur le marché allemand du négoce/centres de service acier de produits plats au carbone, le nouvel ensemble détiendra une part de marché combinée de [10-20%] (Usinor [<10%] et Cockerill [5-15%]). Le premier acteur est Thyssen Krupp avec une part de marché de [25-35%]. Des groupes comme Arbed ou Salzgitter sont également présents avec des parts d'environ [5-15%]. On peut donc considérer que l'impact de l'opération n'est pas susceptible de soulever des problèmes de concurrence au sens de l'article 66.2 du Traité CECA. Il en sera de même si l'on distingue les centres de service du négoce.
53. Cette conclusion est également vraie pour les marchés italiens et britanniques du négoce/centres de service acier de produits plats au carbone où les parties auront des parts combinées s'établissant respectivement à [5-15%] et [<10%]. Concernant le marché italien, il convient de noter qu'Usinor détient également une participation minoritaire de 35% dans CLN, société représentant environ [10-20%] du marché. Cette participation prise en compte, la part combinée du nouveau groupe représentera environ [20-30%] du marché italien. La nouvelle entité devra cependant faire face à des concurrents très actifs, soit indépendants, comme les sociétés Marcegaglia (environ [5-15%]), Siderurgica Fiorantina et Gabrielli (entre [1-5%]), soit dépendants d'un sidérurgiste comme les groupes Riva (environ [15-25%]), Thyssen Krupp, Arbed ou Voest (environ [5-15%]).
54. Sur les marchés français du négoce en produits plats inoxydables et en produits longs en aciers spéciaux et inoxydables, le nouveau groupe détiendra des parts de marché atteignant respectivement environ [25-35%] (Usinor [15-25%] et Cockerill [10-20%]) et [10-20%] (Usinor [10-20%] et Cockerill [<5%]). La marge de manœuvre de la nouvelle entité sera limitée par le grand nombre de concurrents dans ces secteurs, depuis les petites entreprises occupant des niches jusqu'à de grands groupes comme Thyssen Krupp (qui détient une part de près de [10-20%] sur le marché du commerce de produits plats inoxydables et de [20-30%] pour les produits longs). Par ailleurs, les barrières à l'entrée du marché sont relativement faibles. On peut donc exclure que l'impact de l'opération soit susceptible de soulever des problèmes de concurrence au sens de l'article 66.2 du Traité CECA

IV. MODIFICATION DU PROJET DE CONCENTRATION

55. Afin de dissiper les doutes soulevés par la concentration sur le marché français du négoce/centre de service acier pour les produits plats au carbone, Usinor a proposé de modifier son projet. Cette modification implique la cession à un tiers indépendant d'activités représentant 333 500 tonnes de produits plats au carbone livrés via la distribution sur le marché français. Les cessions proposées par Usinor incluent tous les actifs, personnels, contrats nécessaires au fonctionnement des activités concernées. Le texte de l'engagement proposé est annexé et forme partie intégrante de la présente décision.
56. Cet engagement permet de réduire la part de marché combinée de la nouvelle entité à moins de 40% en France dans le domaine du négoce/centre de service acier pour les produits plats au carbone. Les cessions envisagées favoriseront la constitution, en face de la nouvelle entité, d'un acteur qui pourra disposer immédiatement d'un réseau commercial établi. Par conséquent, cet engagement est en mesure d'assurer la préservation du pouvoir de négociation des clients sur le marché. Par ailleurs il convient de noter que si l'on opère une distinction entre les centres de service acier, d'une part, et le négoce, d'autre part, la part de marché de la nouvelle entité sera réduite dans les mêmes proportions sur chacun de ces marchés. Après l'opération, les parts combinées s'établiront à [<40%] pour les centres de service acier, à [<40%] pour le négoce de produits plats et à [<40%] pour l'ensemble de ces deux types de distribution.

V. CONCLUSION

57. Sur la base des considérations qui précèdent, et sous réserve des engagements pris par Usinor, la Commission conclut que la concentration notifiée ne donne pas aux parties la possibilité d'entraver une concurrence effective ou d'échapper à l'application des règles de concurrence découlant du traité CECA.

58. Etant donné que les conditions fixées à l'article 66, paragraphe 2 du traité CECA sont donc remplies, l'opération notifiée peut être autorisée.

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

Sous réserve du respect des engagements annexés à la présente décision, le projet de concentration notifié par l'entreprise Usinor SA est autorisé en vertu de l'article 66, paragraphe 2 du traité CECA.

Article 2

La partie notifiante

est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, 04. 02. 1999

Par la Commission

OPERATION USINOR / COCKERILL SAMBRE

PRESENTATION DES ENGAGEMENTS D'USINOR

USINOR consent les engagements ci-dessous exposés à la Commission européenne dans le cadre de l'acquisition par USINOR du contrôle de COCKERILL SAMBRE (« l'Opération »). Ces engagements prendront effet à la réception de la Décision de la Commission déclarant l'acquisition d'USINOR compatible avec le marché commun conformément à l'article 66.2 du Traité CECA.

1. Conformément aux mesures établies ci-dessous, et afin de garantir le maintien des conditions d'une concurrence effective sur le marché français du négoce/centres de service, USINOR s'engage auprès de la Commission à désinvestir l'ensemble de ses intérêts auprès des unités négoce/centres de service marché français listées en annexe 1 (dans la présentation qui en est faite à cette annexe) et actuellement détenues par les parties concernées par l'opération de concentration.

2. Dès réalisation de l'Opération de concentration et en attendant la mise en œuvre des désinvestissements envisagés conformément au paragraphe 1 ci-dessus, USINOR s'engage :

(a) à garantir que les entreprises concernées soient maintenues séparées et dirigées comme une activité distincte de l'ensemble « Négoce/centres de service » résultant de l'Opération USINOR/COCKERILL SAMBRE.

(b) à faire tous les efforts raisonnables pour assurer que les capacités de production et les activités commerciales des sociétés concernées par les présents engagements de désinvestissements soient maintenues, conformément aux pratiques de bonne gestion commerciale, à leur niveau actuel et que tous contrats nécessaires pour préserver ces entités soient finalisés ou poursuivis conformément à leurs conditions, en accord avec une bonne pratique commerciale et le cours ordinaire de l'activité,

(c) de maintenir suffisamment de fonctions administratives et de management auprès des activités à désinvestir de façon à garder une activité saine,

(d) de fournir et de conserver suffisamment de fonds de roulements et de lignes de crédits pour un fonctionnement normal des activités concernées,

3. Dans le but de mettre en valeur leur viabilité commerciale pour d'éventuels acquéreurs, les activités concernées par l'engagement de désinvestissements s'entendent, dans le cadre des dispositions légales ou contractuelles applicables, à moins que ceci ne soit pas requis et accepté par l'acquéreur, comme suit:

(a) un (ou des) site(s), en ce compris tous les actifs, les installations physiques et la capacité de production tels que présentés en annexe,

(i) dans le cas où ces sites sont actuellement utilisés exclusivement par les parties, ils seront transférés dans leur intégralité à l'acquéreur conformément à la présentation jointe,

(ii) dans le cas où ces sites sont utilisés à la fois pour l'activité Négoce/centres de service et pour une autre activité du Groupe qui n'est pas concernée par cet engagement, ces sites seront, lorsque c'est possible et voulu par les parties, divisés. Sinon, USINOR et l'acquéreur

essayeront de parvenir à un accord, tel par exemple un contrat de location approprié ou encore un engagement de mise à disposition de capacité.

(b) un personnel commercial, de production et administratif suffisant pour permettre le fonctionnement de l'entreprise,

(c) l'affectation à l'acquéreur de tous les contrats existants et de tous les contrats passés entre la date des engagements et la réalisation de la vente de la (ou des) société(s) qui sont associés à son activité,

(d) l'attribution à l'acquéreur de tous les droits de propriété intellectuelle qui sont actuellement utilisés pour l'activité de l'(ou les) entreprise(s) concernée(s) par l'engagement.

4. USINOR entreprend selon les mesures exposées ci-dessous, d'effectuer la vente des activités concernées dans un délai de []¹⁵, à compter de la nomination du mandataire (point 9) à un acheteur tiers indépendant approuvé par la Commission européenne (dont l'approbation ne doit pas être déraisonnablement différée). Par exception, la Commission pourra accorder, à sa propre discrétion, un délai supplémentaire si les désinvestissements n'ont pu aboutir dans le délai imparti.

5. Les acquéreurs proposés par USINOR conformément au point 4 ci-dessus mentionné, devront être des sociétés viables et indépendantes d'USINOR dans le domaine d'activité concerné.

6. USINOR est sensé avoir satisfait au point 4 ci-dessus et 14 ci-dessous, si au cours de la période concernée, une lettre d'intention ayant force obligatoire ou un contrat de vente, est signé concernant la (ou des) société(s)/activité(s) concernée(s), pourvu qu'une telle vente soit achevée dans le délai accordé par la Commission européenne.

7. Dans le cadre du présent engagement, USINOR devra :

(a) informer rapidement la Commission par écrit de l'existence d'un acquéreur éventuel (cette information est soumise également au consentement de l'acquéreur éventuel), de son intention sérieuse d'acquérir la (ou les) société(s) ou activité(s) concernée(s) et,

(b) dans tous les cas, USINOR et le mandataire désigné au point 9 feront, tous les []¹⁶ mois, un rapport confidentiel écrit à la Commission sur l'évolution des négociations avec les acquéreurs potentiels de ces activités.

8. La vente à l'acquéreur potentiel sera présumée approuvée par la Commission européenne si, dans un délai de []¹⁷ à compter de la réception de l'information prévue au point 7(a), elle n'a pas manifesté son désaccord par écrit, en considération des exigences suivantes : ressources financières et expertise rendant capable l'acquéreur potentiel de maintenir et développer les entreprises en tant que force active et compétitive en concurrence avec USINOR/COCKERILL SAMBRE et les autres concurrents.

¹⁵ Secret d'affaires. Calendrier.

¹⁶ Secret d'affaires. Calendrier.

¹⁷ Secret d'affaires. Calendrier.

9. USINOR devra, aussi rapidement que possible, et, dans tous les cas, au plus tard dans les []¹⁸ après la réalisation de l'acquisition des actions de COCKERILL SAMBRE auprès de SWS (53,77%), engager un mandataire indépendant tel qu'une banque d'investissements pour l'assister dans la recherche des acquéreurs potentiels. La désignation de ce mandataire indépendant est soumise à l'approbation de la Commission européenne (qui ne doit pas être déraisonnablement différée).

10. Le mandataire devra :

(a) donner à la Commission son appréciation quant à la capacité de la structure de management proposée par USINOR pour garantir la viabilité industrielle et commerciale des entreprises ou activités concernées par le présent engagement,

(b) contrôler l'indépendance de la direction, le management et l'exploitation de la société ou des activités concernées dans l'attente de leur vente. Afin de et dans le délai raisonnablement nécessaire pour un tel contrôle, le mandataire aura accès aux personnels, installations, documents, livres des unités et/ou sociétés concernées.

(c) acter en tant que Banquier d'investissements d'USINOR, en assistant, la réalisation de négociations de bonne foi avec les tiers intéressés dans l'objectif de vendre la (ou les) société(s) avant la fin de la période indiquée au point 4.

(d) en liaison avec USINOR, donner à la Commission son appréciation sur la capacité des acquéreurs potentiels au regard des exigences exposées aux points 5 et 8.

(e) cesser de remplir ses fonctions de mandataire après la vente ferme et définitive des entreprises à céder.

Toutes les informations communiquées à la Commission dans ce cadre doivent également être considérées par cette dernière comme confidentielles et relevant du secret d'affaires.

11. Dans le cas où la (ou les) société(s) ou activité(s) ne serai(en)t pas désinvestie(s) (ou ne fait (font) pas l'objet d'une lettre d'engagement ou d'un contrat d'engagement aux termes du point 6) à la fin d'une période de []¹⁹ après la réalisation de l'Opération USINOR/COCKERILL SAMBRE, USINOR s'engage à donner au mandataire un mandat irrévocable pour trouver un acquéreur indépendant aux meilleures conditions pendant la durée restante de la période mentionnée au point 4.

Toutefois, par exception à l'alinéa qui précède, la Commission, à sa propre discrétion, peut accorder un délai supplémentaire aux parties si elle constate que ces dernières ont fait leurs meilleurs efforts pour désinvestir et n'ont pu aboutir dans le délai initial de []²⁰ mentionné ci-dessus.

12. S'il est donné au mandataire, conformément au point 11, le mandat irrévocable de trouver un acheteur, l'obligation d'information visés au point 7(b), sera entièrement transférée au mandataire qui fournira alors copie de tous les rapports à USINOR.

¹⁸ Secret d'affaires. Calendrier.

¹⁹ Secret d'affaires. Calendrier.

²⁰ Secret d'affaires. Calendrier.

13. USINOR fournit toute assistance raisonnable et informations nécessaires à l'exécution de la mission du mandataire et doit être informé par le mandataire de toutes les négociations en vue de trouver un acquéreur à la (ou les) société(s)/activité(s).

14. USINOR signera un accord d'engagement de vente et d'achat avec un acquéreur trouvé par le mandataire selon le Point 11 et vis-à-vis duquel la Commission européenne n'aura pas soulevé d'objection selon le point 8 dans la période restante signalée au point 4.

Dans le cas de pluralité d'offres d'acheteurs potentiels pour lesquelles la Commission ne formule pas d'objection, USINOR pourra choisir parmi eux, celui qui aura l'offre la meilleure.

15. Le mandataire doit s'acquitter de sa mission conformément aux pratiques normales du marché en respectant la confidentialité de toutes informations acquises auprès d'USINOR et/ou de ses filiales.

Annexe : Liste des sites et outils industriels concernés

LISTE DES SITES ET UNITES INDUSTRIELS CONCERNES

Livraisons 1997 sur
le marché français

- cession des entreprises ou unités suivantes :

Négoce de produits plats :

FISCHER SERVICE ACIER (100% USINOR)	54 500 tonnes
- Chelles (77) dépôt avec ligne de coupe à longueur	
- Strasbourg (67) dépôt	
- Besançon (25) dépôt avec ligne de cisailage	

Société(s) à créer par scission/

Apport partiel de SLPM (100% USINOR)	
- dépôt de Bordeaux (33)	8 000 tonnes
- dépôt Plaques de Basse Ham (57)	
(division du site)	35 000 tonnes
	97 500 tonnes

Centres de service Acier :

COSTE S.A. (100% USINOR)	61 000 tonnes
A Fosse St Witz (95)	
ROBERT SA (50% COCKERILL SAMBRE)	92 000 tonnes
A Le Thillay (95)	
TOLCOLOR (100% ROBERT SA)	8 000 tonnes
A Le Thillay (95)	
LE FEUILLARD (100% ROBERT SA)	18 000 tonnes
A Senlis (60)	
Laminoirs et Ateliers de JEUMONT	57 000 tonnes
A Jeumont (59)	

236 000 tonnes

Soit un total de 333 500 tonnes