

FR

Le présent texte est communiqué à titre purement informatif.  
Un résumé de la présente décision est publié dans toutes les langues communautaires au Journal officiel de l'Union européenne.

***Affaire n° COMP/M.4919***  
***– STATOILHYDRO/  
CONOCOPHILLIPS***

Le texte en langue française est le seul faisant foi.

**RÈGLEMENT (CE) N° 139/2004**  
**PROCÉDURE DE CONTRÔLE DES**  
**CONCENTRATIONS**

---

Article 8, paragraphe 2  
Date: 21/10/2008



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 21 octobre 2008  
C(2008) 6125 final

**VERSION PUBLIQUE**

**DÉCISION DE LA COMMISSION**

**du 21/10/ 2008**

**déclarant une concentration compatible avec le marché commun  
et avec l'accord EEE**

(Affaire n° COMP/M.4919 – STATOILHYDRO/ CONOCOPHILLIPS)

# DÉCISION DE LA COMMISSION

du 21/10/ 2008

**déclarant une concentration compatible avec le marché commun  
et avec l'accord EEE**

**(Affaire n° COMP/M.4919 – STATOILHYDRO/ CONOCOPHILLIPS)**

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

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

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 (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises<sup>1</sup>, et notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision de la Commission du 13 mai 2008 d'engager la procédure dans cette affaire,

après consultation du comité consultatif en matière de concentrations,

vu le rapport final du conseiller-auditeur dans cette affaire<sup>2</sup>,

considérant ce qui suit:

## **1. INTRODUCTION**

- (1) Le 14 mars 2008, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CE) n° 139/2004 (ci-après «règlement sur les concentrations»), d'un projet de concentration par lequel l'entreprise StatoilHydro ASA («SH», Norvège) acquiert au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), dudit

---

<sup>1</sup> JO L 24 du 29.1.2004, p. 1.

<sup>2</sup> JO C

règlement les activités pétrolières scandinaves de ConocoPhillips Company («ConocoPhillips», États-Unis), à savoir ConocoPhillips Denmark APS («JET Denmark»), ConocoPhillips Nordic AB («JET Sweden») et ConocoPhillips JET AS («JET Norway»)<sup>3</sup>. JET Denmark sera rachetée par Statoil A/S (Danemark), JET Sweden par Svenska Statoil AB (Suède) et JET Norway par Statoil Norway AS (Norvège).

- (2) Aux fins de la présente décision, SH et JET Scandinavia sont regroupées ci-après sous la dénomination «les parties».
- (3) Après avoir examiné la notification, la Commission a conclu, le 13 mai 2008, que l'opération notifiée entrerait dans le champ d'application du règlement sur les concentrations et qu'elle soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et l'accord EEE. En conséquence, la Commission a ouvert la procédure en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.
- (4) Le 22 mai 2008, la Commission a transmis à SH une version non confidentielle d'un document essentiel.
- (5) Le 30 mai 2008, SH a communiqué ses observations sur la décision de la Commission prise en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations (ci-après «décision prise en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c)»).
- (6) Le 5 juin 2008, la Commission a exigé que soient éclaircis certains des arguments avancés dans les observations de SH sur la décision prise en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c).
- (7) Le 20 juin 2008, la Commission a adopté deux décisions conformément à l'article 11, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations dans lesquelles elle demandait à SH et à ConocoPhillips de fournir des renseignements. Les délais visés à l'article 10, paragraphes 1 et 3, du règlement sur les concentrations ont été suspendus pour la période comprise entre la fin des délais fixés dans les premières demandes de renseignements (23 mai 2008<sup>4</sup>) et la réception des informations complètes et correctes exigées par les décisions (17 juillet 2008). À la suite de la suspension des délais, la date butoir légale pour l'adoption d'une décision est, en l'espèce, le 12 novembre 2008.
- (8) Le 27 juin 2008, SH a présenté une proposition d'engagements visant à rendre la concentration compatible avec le marché commun.
- (9) Le 8 juillet 2008, SH a fourni des éclaircissements au sujet de certains arguments avancés dans ses observations sur la décision prise en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c).

---

<sup>3</sup> Les activités scandinaves de ConocoPhillips sont conjointement dénommées «JET Scandinavia».

<sup>4</sup> La demande de renseignements a été envoyée le 15 mai 2008 et le délai pour y répondre était fixé au 23 mai 2008.

- (10) Le 25 juillet 2008, SH a présenté une proposition révisée d'engagements qui a ensuite été «soumise aux acteurs du marché» par la Commission.
- (11) Le 1<sup>er</sup> septembre 2008, SH a présenté une deuxième proposition révisée d'engagements qui avait été modifiée pour répondre à certaines lacunes constatées dans la proposition précédente lors de la consultation des acteurs du marché.
- (12) Des mesures d'enquête supplémentaires ont été prises par la Commission durant la seconde phase de l'enquête. Une deuxième série de questionnaires a été envoyée aux parties et à leurs concurrents. Des enquêtes ont été menées auprès des consommateurs en Norvège et en Suède. Des données supplémentaires ont été demandées aux parties et à leurs concurrents en Norvège et en Suède. Ces données supplémentaires ont servi à affiner l'analyse économétrique réalisée lors de la première phase de l'enquête. La solidité des conclusions a été soigneusement vérifiée.

## **2. LES PARTIES**

- (13) SH est une entreprise pétrolière et gazière intégrée active dans l'exploitation et la production de pétrole brut et de gaz naturel (principalement en Norvège), le raffinage et la vente, au détail et autre qu'au détail, de carburants et d'autres dérivés du pétrole. Elle a vu le jour en 2007 lors de l'acquisition de la compagnie pétrolière et gazière norvégienne Norsk Hydro ASA par Statoil ASA<sup>5</sup>. SH exploite des points de vente au détail de carburants moteur au Danemark, en Norvège et en Suède sous la marque «Statoil»<sup>6</sup>. En outre, l'entreprise exploite des points de vente au détail de carburants moteur en Suède sous la marque «Hydro».
- (14) JET Scandinavia exploite des points de vente au détail de carburants moteur au Danemark, en Norvège et en Suède sous la marque «JET». JET Sweden possède aussi des installations de stockage de pétrole raffiné, l'une d'entre elles étant destinée à l'approvisionnement du réseau de vente au détail de JET Norway.

## **3. CONCENTRATION**

- (15) L'opération envisagée permettra à SH d'acquérir le contrôle exclusif de JET Scandinavia. Elle constitue donc une opération de concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

## **4. DIMENSION COMMUNAUTAIRE**

- (16) Les parties réalisent un chiffre d'affaires total sur le plan mondial de plus de 5 000 millions EUR. Le chiffre d'affaires au niveau mondial de SH en 2006 s'élevait à 65 400 millions EUR. La même année, JET Denmark enregistrait un

---

<sup>5</sup> Voir l'affaire COMP/M.4545 – Statoil/Hydro.

<sup>6</sup> SH exploite aussi des points de vente au détail de carburants moteur en Pologne, en Russie, en Estonie, en Lituanie et en Lettonie.

chiffre d'affaires mondial de [...] millions EUR<sup>7</sup>, JET Norway de [...] millions EUR<sup>8</sup>, et JET Sweden de [...] millions EUR<sup>9</sup>. Le chiffre d'affaires total au niveau mondial de JET Scandinavia en 2006 s'élevait à [...] millions EUR.

- (17) Chacune des parties enregistre un chiffre d'affaires total dans la Communauté supérieur à 250 millions EUR. Le chiffre d'affaires de SH dans la Communauté en 2006 s'élevait à [...] millions EUR. Au cours de la même année, le chiffre d'affaires dans la Communauté de JET Denmark était de [...] millions EUR et celui de JET Sweden de [...] millions EUR, soit un chiffre d'affaires total pour la Communauté de [...] millions EUR pour JET Scandinavia.
- (18) Ni SH ni JET Scandinavia n'ont réalisé plus de deux tiers de leur chiffre d'affaires respectif à l'échelle communautaire dans un seul État membre.
- (19) L'opération envisagée revêt donc une dimension communautaire au sens de l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.

## 5. MARCHES EN CAUSE

### 5.1. Introduction

- (20) SH et JET Scandinavia sont toutes deux présentes sur les marchés de la vente au détail de carburants moteur. SH exploite des réseaux de stations-service, principalement sous la marque «Statoil» en Scandinavie. JET Scandinavia exploite des réseaux de stations-service sous la marque «JET» en Scandinavie.
- (21) Des compagnies pétrolières intégrées telles que SH tirent la majeure partie de leur approvisionnement de leurs propres activités de raffinage de pétrole brut. De temps à autre, ces entreprises peuvent acheter des produits départ raffinerie ou départ cargo auprès d'autres raffineurs ou négociants en pétrole. Des entreprises pétrolières non intégrées telles que JET Scandinavia sont approvisionnées départ raffinerie, départ cargo ou départ terminal (sortie stock), grâce à une combinaison de contrats à court et long termes et à des livraisons immédiates.

---

\* Certaines parties du présent texte ont été adaptées de manière à ne pas divulguer d'informations confidentielles; elles figurent entre crochets et sont signalées par un astérisque.

<sup>7</sup> [...] DKK = [...] EUR. Taux de change moyen pour 2006: 1 EUR = 7,4591 DKK tel que publié dans le Bulletin mensuel de la BCE, janvier 2007.

<sup>8</sup> [...] NOK = [...] EUR. Taux de change moyen pour 2006: 1 EUR = 8,0472 NOK tel que publié dans le Bulletin mensuel de la BCE, janvier 2007.

<sup>9</sup> [...] SEK = [...] EUR. Taux de change moyen pour 2006: 1 EUR = 9,2544 SEK tel que publié dans le Bulletin mensuel de la BCE, janvier 2007.

## 5.2. Définition du marché de produits en cause

- (22) Dans ses décisions précédentes, la Commission a estimé que la vente de produits pétroliers raffinés aux automobilistes par l'intermédiaire des stations-service constitue un marché de produits distinct sans qu'il soit nécessaire de faire la distinction entre différents types de carburants comme l'essence, le gasoil et le GPL<sup>10</sup>.
- (23) Il n'y a pas de substituabilité du côté de la demande entre ces produits, car les automobilistes doivent utiliser le type de carburant adapté à leur véhicule. Toutefois, du point de vue de l'offre, l'essence et le gasoil, pour ne citer qu'eux, sont toujours distribués dans les mêmes points de vente au détail, car les stations-service cherchent à servir un maximum d'automobilistes<sup>11</sup>.
- (24) Le marché global de la vente au détail de carburants moteur peut éventuellement être encore subdivisé en fonction du type de point de vente. Les sous-marchés suivants peuvent être envisagés: i) stations-service autoroutières, ii) stations-service en zone rurale, iii) stations-service de gasoil pour camions (stations-service destinées à l'approvisionnement en gasoil et disposant de pompes à haut débit pour les camions et les autobus) et iv) stations-service marines. Par le passé, la Commission ne s'est pas prononcée sur la définition éventuelle de ces sous-marchés<sup>12</sup>. En l'espèce, la question peut également être laissée en suspens, étant donné que JET Scandinavia n'exploite aucune station-service de ce type.
- (25) Aux fins de la présente décision, le marché de produits en cause peut dès lors être défini comme étant le marché de vente au détail de carburants moteur.

## 5.3. Définition des marchés géographiques en cause

- (26) Malgré l'existence d'éléments de concurrence locaux – les propriétaires de voiture ont tendance à utiliser les stations-service se trouvant à proximité de leur domicile ou de leur lieu de travail – la Commission a estimé précédemment que le marché de la vente au détail de carburants moteur revêt une dimension essentiellement nationale<sup>13</sup>.
- (27) Le marché de produits est national, pour plusieurs raisons. Premièrement, de nombreuses stations-service présentent des zones de chalandise qui se chevauchent en grande partie, ce qui provoque des effets d'entraînement sur les prix. Deuxièmement, les principaux paramètres de la compétitivité (prix, gamme de produits, approvisionnement en produits, niveaux de qualité et de service et

---

<sup>10</sup> Voir les décisions de la Commission dans les affaires COMP/M.4532 – Lukoil/ConocoPhillips, considérant 7; COMP/M.4348 – PKN/Mazeikiu, considérant 16; IV/M.1383 – Exxon/Mobil; COMP/M.3516 – Repsol YPF/Shell Portugal et COMP/M.3291 – Preem/Skandinaviska Raffinaderi.

<sup>11</sup> Voir, par exemple, l'affaire COMP/M.3291 – Preem/Skandinaviska Raffinaderi, considérant 12.

<sup>12</sup> Voir affaire COMP/M.4545 – Statoil/Hydro.

<sup>13</sup> Voir, par exemple, l'affaire IV/M.1383 – Exxon/Mobil.

activités promotionnelles, par exemple) sont généralement décidés au niveau national plutôt que local, même s'il existe des différences entre les diverses chaînes de stations-service. Troisièmement, les chaînes de stations-service concurrentes possèdent généralement des parts de marché sensiblement similaires dans les pays<sup>14</sup>.

- (28) La plupart des chaînes de carburants au détail contrôlent les stations de vente au détail voisines. Ces entreprises définissent une liste de stations-service autour de chacune de leurs propres stations-service («grappes»). Dans ces grappes, les prix sont régulièrement contrôlés et ceux des concurrents servent à ajuster les prix de chaque station-service au niveau compétitif local. Étant donné que la plupart des grappes se chevauchent en partie, la majorité des stations-services d'un pays subissent les pressions exercées par d'autres stations-service par un effet de chaîne de substitution. Toutefois, les prix au niveau local sont également liés aux prix nationaux conseillés que fixe chaque entreprise.
- (29) Dans l'ensemble, il est donc utile d'évaluer les effets de la concentration envisagée au niveau national, mais cette évaluation doit tenir compte du fait que la concurrence s'exerce également au niveau local.

## **6. APPRECIATION SOUS L'ANGLE DE LA CONCURRENCE**

### **6.1. Introduction**

- (30) La Commission a examiné l'incidence concurrentielle de la concentration envisagée sur les marchés de la vente au détail de carburants moteur et ce, au Danemark, en Suède et en Norvège, respectivement, soit sur les marchés où JET Scandinavia est présente. SH et JET Scandinavia exploitent des dépôts et des terminaux de stockage et de distribution secondaire de carburants moteur. Ces activités font partie des accords internes de fourniture et de distribution conclus par les parties à la concentration pour la vente au détail de carburants moteur et ne constituent pas un marché de produits distinct en amont. Dès lors, et étant donné que les parts de marché de SH ne dépassent 30 % sur aucun marché en amont, tout effet vertical significatif de la concentration peut être exclu.

### **6.2. Vente au détail de carburants moteur au Danemark**

#### *6.2.1. Conditions du marché*

##### Parts de marché

- (31) Les parts de marché respectives (en volume) des principaux fournisseurs sur le marché danois de la vente au détail de carburants moteur figurent dans le tableau 1 ci-dessous.

---

<sup>14</sup> Voir par exemple l'affaire COMP/M.4348 – PKN/Mazeikiu, considérant 29; l'affaire COMP/M.4532 – Lukoil/ConocoPhillips, considérant 17; l'affaire IV/M.1383 – Exxon/Mobil, considérants 440-441.



Tableau 1 - Ventes au détail de carburants moteur – Danemark (y compris l'essence et le gasoil – à l'exclusion du gasoil pour camions) (en milliers de m <sup>3</sup> )						
Ventes au détail de carburants moteur	2005		2006		2007	
	Volume	%	Volume	%	Volume	%
OK	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
Shell	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
StatoilHydro	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
YX Energi	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
Q8	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
JET	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*
Others	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*
StatoilHydro/JET	[...]*	[20-30]*	871	[20-30]*	897	[20-30]*
<b>Total</b>	<b>[3 000-3 500]*</b>	<b>100</b>	<b>[3 500-4 000]*</b>	<b>100</b>	<b>[3 500-4 000]*</b>	<b>100</b>

Source: notification.

### Capacités et dépôts

- (32) Le Danemark compte deux raffineries sur son territoire: l'une appartient à SH et l'autre à Shell. L'utilisation globale des capacités sur le marché danois est passée de 92 % en 2000 à 86 % en 2006. La production totale des raffineries ne dépasse pas la demande depuis 1996 mais «les niveaux de production ont suivi de près ceux de la demande»<sup>15</sup>.
- (33) Le stockage au Danemark pose peu de contraintes logistiques. SH jouit d'une position solide en matière de capacités de stockage au Danemark. Elle exploite trois dépôts principaux, notamment un à Kalundborg qui dispose de la plus forte concentration individuelle de capacité de stockage au Danemark<sup>16</sup>. SH a conclu des contrats d'échange au Danemark avec [...]\*, [...]\* et [...]\*<sup>17</sup>. SH a également conclu des contrats de débit avec [...]\*, [...]\* et [...]\*<sup>18</sup>.

<sup>15</sup> Notification, annexe C3, rapport PFC, p. 30-31.

<sup>16</sup> Notification, annexe C3, rapport PFC, p. 38.

<sup>17</sup> Les contrats d'échange sont des accords permettant à un fournisseur de charger le produit au dépôt d'un autre fournisseur en échange de la possibilité offerte à cet autre fournisseur de charger un produit au dépôt du premier fournisseur.

<sup>18</sup> Les contrats de débit sont des accords par lesquels un fournisseur stocke son propre produit au dépôt d'un autre fournisseur, tout en en restant propriétaire.

- (34) JET Denmark ne dispose d'aucun dépôt ou terminal de stockage au Danemark. Elle s'approvisionne en carburant auprès de [...]\* dépôts appartenant à [...]\*

#### Volumes, parts de marché et prix

##### **SH**

- (35) SH est le troisième fournisseur sur le marché danois de la vente au détail de carburants moteur avec une part de marché de [10-20]\* % (en volume) en 2007. Toutes les stations-service Statoil vendent de l'essence et du gasoil. SH exploitait 309 stations-service en 2007, dont 67 automatisées. SH enregistre le quatrième débit moyen par station-service sur le marché danois ([2 000-2 500]\* m<sup>3</sup> par an et par site). L'entreprise est considérée comme exerçant une influence prépondérante sur les prix du marché<sup>19</sup>.

##### **JET Denmark**

- (36) JET Denmark est entrée sur le marché danois en 1985 en ouvrant environ dix stations-service. Depuis lors, l'entreprise a développé son réseau par la construction de sites entièrement nouveaux plutôt qu'au moyen d'acquisitions. JET Denmark exploite actuellement 67 stations-service et [...]\*\*\*<sup>20</sup>. JET Denmark présente le débit par site le plus élevé du marché danois avec [...]\*\*\* m<sup>3</sup> par an et par site en 2007. Toutefois, la part globale sur le marché danois de la vente au détail de carburants moteur (gasoil et essence) est modeste: environ [5-10]\* % en 2007.
- (37) JET Denmark exploite le seul réseau entièrement automatisé du Danemark et est considérée comme exerçant une influence prépondérante sur les prix du marché<sup>21</sup>. En outre, le réseau JET Denmark a été modernisé en 2004-2007 avec notamment l'introduction d'une nouvelle image des sites, une nouvelle signalisation électronique des prix et de nouveaux systèmes de jaugeage des réservoirs. Le réseau JET Denmark couvre les zones les plus peuplées du pays ([40-50]\* % du réseau JET Denmark est situé dans les dix plus grandes municipalités).

##### **OK a.m.b.a.**

- (38) OK a.m.b.a.<sup>22</sup> (ci-après «OK») – une coopérative de consommateurs détenue en dernier ressort par ses membres – est le premier fournisseur sur le marché danois de la vente au détail de carburants moteur. En 2007, OK détenait une part de marché d'environ [20-30]\* % (en volume). La coopérative exploitait 36 % des stations-service du Danemark en 2006. Le réseau OK s'est agrandi ces dernières années, notamment après le rachat du réseau DK Benzin en 2004<sup>23</sup>. OK présente

---

<sup>19</sup> Notification, annexe C3, rapport PFC, p. 42.

<sup>20</sup> [...]\*\*\*.

<sup>21</sup> Notification, annexe C3, rapport PFC, p. 42.

<sup>22</sup> [www.ok.dk](http://www.ok.dk).

<sup>23</sup> Notification, annexe C3, rapport PFC, p. 47.

l'un des débits moyens par site les plus bas du marché danois ([1 000-1 500]\* m<sup>3</sup> par an et par site).

#### **A/S Dansk Shell**

- (39) A/S Dansk Shell<sup>24</sup> (ci-après «Dansk Shell») – une filiale de Royal Dutch Shell plc (Royaume-Uni) – est le deuxième fournisseur du marché danois avec une part d'environ [20-30]\* % (en volume) en 2007. Dansk Shell exploite 289 stations-service au Danemark, dont 71 sont automatisées. Le réseau de Dansk Shell présente un débit moyen de [2 500-3 000]\* m<sup>3</sup> par site et par an (le deuxième en importance après celui de JET). En 2007, Dansk Shell a conclu un accord avec Reitangruppen (Norvège) aux termes duquel Dansk Shell approvisionnerait en carburant 66 stations-service YX Energi au Danemark. Certaines stations-service seront renommées «Shell»<sup>25</sup>.

#### **YX Energi A/S**

- (40) YX Energi A/S est le quatrième fournisseur sur le marché danois de la vente au détail de carburants moteur avec une part de [10-20]\* % (en volume) en 2007. YX Energi exploite un réseau de 365 stations-service dont 219 sont automatisées (sous la marque «Uno-X»). En 2007, Reitangruppen et Dansk Shell ont conclu un accord selon lequel Dansk Shell approvisionnerait en carburant 66 stations-service YX Energi. Malgré de récentes tentatives de rationalisation, le débit moyen par site d'YX Energi est l'avant-dernier en importance du Danemark ([1 500-2 000]\* m<sup>3</sup> par site et par an). Toutefois, YX Energi convertit actuellement ses stations multiservices en stations automatisées afin de les rendre plus rentables.

#### **Q8 – Kuwait Petroleum (Danemark) A/S**

- (41) Q8 – Kuwait Petroleum (Danemark) A/S (ci-après «Q8») – filiale de Kuwait Petroleum International (Koweït) – est le cinquième fournisseur au détail de carburants moteur au Danemark avec une part de marché d'environ [10-20]\* % (en volume) en 2007. Q8 exploite 242 stations-service au Danemark, dont 53 sont automatisées. Son débit moyen par site et par an est le troisième en importance du pays avec [2 000-2 500]\* m<sup>3</sup> par site et par an. La part de marché de Q8 a diminué depuis le début des années 1990, époque à laquelle l'entreprise possédait une part de marché d'environ [20-30]\* %<sup>26</sup>.

#### Entrée sur le marché

- (42) Les parties font valoir que deux concurrents sont arrivés récemment sur le marché danois de la vente au détail de carburants moteur. La première entrée a été celle de Reitan Servicehandel AS (ci-après «Reitan») en 2006; la seconde a eu lieu en 2007 avec le retour d'A/S Haahr Benzin (ci-après «Haahr») sur le marché

---

<sup>24</sup> <http://www.shell.com/home/Framework?siteId=dk-da>.

<sup>25</sup> Notification, annexe C3, rapport PFC, p. 51.

<sup>26</sup> Notification, annexe C3, rapport PFC, p. 50.

danois<sup>27</sup>. Reitan a acheté un réseau existant qui appartenait précédemment à Hydro Texaco (aujourd'hui rebaptisée «YX Energi»). Haahr exploite aujourd'hui des stations-service situées dans sept supermarchés Aldi au Danemark<sup>28</sup>.

#### 6.2.2. *Appréciation*

- (43) Les parties font valoir que la concurrence est intense sur le marché danois, qu'il n'y a pas d'acteur dominant et que le réseau automatisé de JET Denmark est confronté à la concurrence de nombreuses stations automatisées. En outre, les parties allèguent que des effets coordonnés sont peu probables compte tenu de la présence sur le marché de plusieurs concurrents différenciés (en matière de stratégies commerciales, de profils, de stratégies de prix).
- (44) Contrairement à la Suède et à la Norvège, l'enquête de la Commission auprès des acteurs du marché n'a révélé aucun problème de concurrence au regard des effets de l'opération envisagée au Danemark. Cette différence semble être le fait de deux grandes caractéristiques du marché danois.
- (45) Premièrement, le niveau de concentration du marché y est plus faible. Le Danemark compte six grands fournisseurs sur le marché de la vente au détail de carburants moteur et aucun d'entre eux ne détient une part de marché supérieure à 25 %.
- (46) Deuxièmement, la part de marché de JET Denmark (en volume) est limitée ([5-10]\* %) et les parties à la concentration obtiendront une part de marché cumulée d'environ [20-30]\* %<sup>29</sup>, ce qui est proche des parts de marché d'OK ([20-30]\* %) et de Shell ([20-30]\* %). En outre, il existe deux autres concurrents importants, à savoir YX Energi ([10-20]\* %) et Q8 ([10-20]\* %).
- (47) Au Danemark, l'entité issue de la concentration sera toujours confrontée à la concurrence des acteurs restants et en particulier de Shell. Cette dernière enregistre un débit moyen par site élevé, le deuxième en importance derrière JET. En outre, Shell est en phase d'expansion, comme le prouve l'accord passé dernièrement avec YX Energi. Enfin, l'entreprise possède l'une des deux raffineries situées dans le pays.
- (48) De plus, même si JET Denmark est le seul réseau entièrement automatisé du Danemark, YX Energi convertit actuellement un grand nombre de ses stations multiservices en stations automatisées. 73 % du réseau d'YX Energi au Danemark est aujourd'hui automatisé.
- (49) Une ventilation des différentes régions danoises où JET Denmark est présente (Jutland, Fionie, Sjælland) ne modifie pas sensiblement cette évaluation.

---

<sup>27</sup> L'ancien réseau de stations-service de Haahr a été vendu à Statoil en 2004.

<sup>28</sup> [www.haahrbenzin.dk](http://www.haahrbenzin.dk)

<sup>29</sup> Si on tient compte du nombre de stations-service, JET possède 3,5 % et l'entité issue de la concentration détiendrait 18,7 % (2006).

- (50) Dans le Jutland et en Fionie, JET Denmark présente une part de marché inférieure au niveau national (environ [5-10]\* %) et les parties à la concentration détiennent des parts de marché cumulées similaires (Jutland: [20-30]\* % ; Fionie: [20-30]\* %). De plus, l'entité issue de la concentration restera confrontée à des concurrents importants, certains d'entre eux ayant des parts de marché similaires ou identiques.
- (51) En Sjælland, la présence de JET Denmark est plus forte avec une part de marché d'environ [10-20]\* % et la nouvelle entité serait le principal fournisseur étant donné que les parties ont une part de marché cumulée de [30-40]\* %. La nouvelle entité resterait toutefois confrontée à quatre grands concurrents (Shell: [20-30]\* %; OK: [10-20]\* %; Q8: [10-20]\* %; YX Energi: [10-20]\* %), qui seront pour elle source de pressions concurrentielles.
- (52) Enfin, l'analyse économétrique des données sur la fixation des prix réalisée par la Commission n'a révélé aucun impact significatif de JET Denmark sur les prix de Statoil.

### 6.2.3. Conclusion

- (53) Au terme de la première phase de l'enquête, la Commission n'a évoqué aucun problème de concurrence particulier concernant le marché danois de la vente au détail de carburants moteur. La deuxième phase de l'enquête n'a mis à jour aucun élément amenant la Commission à modifier cette appréciation. Il est donc conclu que l'opération envisagée ne soulève aucun problème de concurrence en ce qui concerne le marché danois de la vente au détail de carburants moteur.

## 6.3. Vente au détail de carburants moteur en Suède

### 6.3.1. Conditions du marché

#### SH et JET Sweden – description des réseaux

##### **SH**

- (54) SH est le premier fournisseur au détail de carburants moteur en Suède. L'entreprise exploite des stations multiservices sous les marques «Statoil» et «Hydro», ainsi que des stations automatisées sous les marques «1-2-3», «Hydro» et «Uno-X». Le réseau Statoil se compose de 562 stations-service (478 stations multiservices et 84 stations automatisées sous les marques «Statoil» et «1-2-3»). À la suite de la concentration de Statoil avec Hydro en octobre 2007, SH possède également le réseau de stations-service de Hydro, qui comptait 426 stations-service à la fin 2007 (376 stations automatisées sous la marque «Hydro» ou «Uno-X», 45 stations multiservices sous la marque «Hydro» et 5 stations sans marque («pompes blanches»)). De plus, Hydro approvisionne [...] stations-services des marques «ICA Tapp» et «ICA Bensin» appartenant la chaîne de supermarchés ICA. Au total, SH exploitait environ [1 000-1 500]\* stations-service à la fin 2007. Presque toutes les stations-service SH proposent de l'essence et du gasoil et 258 stations-service Statoil proposent du

biocarburant «E85»<sup>30</sup>. 371 stations-service Hydro proposent du gasoil et 85 du carburant E85.

- (55) Le réseau Statoil (marques «Statoil» et «1-2-3») enregistrait un débit moyen estimé par station-service de [2 500-3 000]\* m<sup>3</sup> en 2007 (essence et gasoil, à l'exception du gasoil pour camions), alors que le débit moyen du réseau Hydro (marques «Hydro» et «Uno-X») par station-service était estimé à [1 000-1 500]\* m<sup>3</sup> pour la même année. Le débit moyen sensiblement plus faible du réseau Hydro s'explique par le fait que le réseau compte un grand nombre de stations-service présentant des débits très bas (moins de [500-1 000]\* m<sup>3</sup> par an).
- (56) SH propose des remises basées sur les volumes aux utilisateurs de cartes de paiement Statoil. Les remises aux consommateurs sont régies par le différentiel de prix entre les stations multiservices et les stations automatisées. Aucune remise n'est proposée aux points de vente «1-2-3» de Statoil.
- (57) SH possède des dépôts de carburants à 12 endroits en Suède<sup>31</sup>. Grâce aux contrats [...]\*, SH s'approvisionne également en carburants moteur auprès de dépôts appartenant à des concurrents.

#### **JET Sweden**

- (58) JET Sweden est le sixième fournisseur au détail de carburants moteur du pays et exploite un réseau de 163 stations automatisées sous la marque «JET». Outre l'essence, JET Sweden fournit du gasoil et de l'E85 à 155 stations-service. Avec un débit moyen de [4 500-5 000]\* m<sup>3</sup> par station-service en 2007, JET Sweden présente un débit moyen largement supérieur à celui de tous les réseaux de stations-service de Suède. Cette situation est notamment due au fait que les stations JET sont généralement situées à des endroits stratégiques dans les zones les plus densément peuplées de Suède. JET Sweden applique une politique de non-remises en ne proposant que des prix nets à la pompe.
- (59) JET Sweden possède en copropriété (avec Hydro) deux dépôts de carburant en Suède<sup>32</sup>. L'entreprise possède un troisième dépôt à Strömstad, près de la frontière norvégienne [pour]\* l'approvisionnement des activités de JET en Norvège. Grâce aux contrats [...]\*, JET Sweden s'approvisionne également en carburants moteur auprès de dépôts appartenant à des concurrents.

#### Parts de marché

- (60) Les parts de marché respectives (en volume) des principaux fournisseurs sur le marché suédois de la vente au détail de carburants moteur figurent dans le tableau 2 ci-dessous. Étant donné que Statoil n'a pris le contrôle de Hydro qu'en

---

<sup>30</sup> L'E85 est un mélange d'éthanol (85 %) et d'essence (15 %) utilisé dans les véhicules «flex-fuel» conçus pour fonctionner à l'aide de mélanges à taux élevés d'éthanol. Les véhicules «flex-fuel» peuvent également rouler à l'essence pure.

<sup>31</sup> Deux de ces dépôts appartiennent conjointement à Hydro et à JET. Notification, annexe E-18.

<sup>32</sup> Notification, annexe E-18.

octobre 2007, les parts de marché des réseaux Statoil et Hydro sont présentées séparément<sup>33</sup>.

Tableau 2 - Ventes au détail de carburants moteur – Suède (y compris l'essence et le gasoil – à l'exclusion du gasoil pour camions) (en milliers de m³)						
Ventes au détail de carburant moteur	2005		2006		2007	
	Volume	%	Volume	%	Volume	%
OK-Q8	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
Statoil	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
Shell	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
Preem	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*	[...]*	[10-20]*
Hydro	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*
Tanka	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*	[...]*	[5-10]*
JET Sweden	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
Others	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*
<i>StatoilHydro + JET</i>	[...]*	[40-50]*	[...]*	[40-50]*	[...]*	[40-50]*
<b>Total</b>	[6 000- 6 500]*	100,0	[6 000- 6 500]*	100,0	[6 000- 6 500]*	100,0

Source: notification

- (61) Grâce à la concentration avec Hydro, SH est le premier détaillant de carburants moteur en Suède avec une part de marché d'environ [30-40]\* % (Statoil [20-30]\* %, Hydro [5-10]\* %). L'opération envisagée donnerait à l'entité SH/JET Sweden une part de marché totale d'environ [40-50]\* % (SH [30-40]\* %, JET [10-20]\* %) sur la base des volumes de vente de carburants moteur en 2007. Le principal concurrent de la nouvelle entité – OK-Q8 AB – aurait une part de

<sup>33</sup> Les données des ventes basées sur le chiffre d'affaires ne sont pas disponibles. Il est toutefois très peu probable que les parts de marché basées sur le chiffre d'affaires présentent une différence autre que marginale par rapport aux parts basées sur le volume puisque les différences de prix relatives entre les fournisseurs sont minimales par rapport au prix total des carburants. Les parts de marché pourraient aussi être calculées en tenant compte du nombre de stations-service exploitées par chaque fournisseur. Toutefois, étant donné que les volumes vendus par chaque station-service varient de manière considérable (écarts de 1 à 20 pour les débits), cette mesure ne traduirait pas correctement les positions des fournisseurs sur le marché. Elle surestimerait l'importance des réseaux caractérisés par un grand nombre de points de vente et des débits très faibles (comme Hydro) et sous-estimerait les réseaux dont les points de vente enregistrent des débits importants (comme JET). Par ailleurs, la part totale de marché de l'entité issue de la concentration calculée sur le nombre de stations-service serait approximativement de 32 % (Statoil 15,7 %, Hydro 11,9 %, JET 4,5 %).

marché d'environ [20-30]\* %, soit moins de la moitié de la part de marché de SH/JET Sweden, et le deuxième concurrent – Shell – serait encore plus à la traîne avec une part de marché de [10-20]\* %.

- (62) SH affirme que le simple fait d'additionner les parts de marché historiques de SH et de JET Sweden conduira à une surestimation de la part de marché future de l'entreprise issue de la concentration. Après son rachat du réseau Hydro en 2007, SH s'est lancée dans un programme ambitieux de fermeture [...]\*. SH a l'intention de fermer (ou de céder) [certaines stations-service Hydro]\*. Sur les [400-500]\* stations-service Hydro qui existaient à la fin 2007, SH ne souhaite en garder que [...]\*. De plus, SH est en train de fermer plusieurs stations-service Statoil peu performantes. Selon ces prévisions, le réseau final intégré Statoil/Hydro devrait inclure [650-700]\* stations-service ([...]\* stations multiservices et [...]\* stations automatisées).
- (63) Si ces fermetures et ces cessions devaient être prises en compte, la part de marché cumulée de Statoil et de Hydro serait d'environ [20-30]\* %. SH estime que la part de marché future de l'entité issue de la concentration (Statoil/Hydro/JET Sweden) serait de [30-40]\* % environ<sup>34</sup>.
- (64) La Commission ne conteste pas le fait que SH procède actuellement à la fermeture ou à la cession d'un nombre important de stations-service. Il est toutefois ardu et approximatif de réduire la part de marché future supposée sur la base d'un seul ensemble d'hypothèses portant sur des événements futurs pouvant survenir d'ici [...]\* ans (les fermetures). De telles hypothèses sont très incertaines par nature. En tout état de cause, pour avoir une quelconque signification, ces estimations doivent aussi tenir compte d'autres paramètres ayant une influence sur les développements du marché, comme les tendances de ce dernier et les réactions des concurrents à ces fermetures et à la concentration envisagée. C'est pourquoi il est prudent, en l'occurrence, d'examiner les parts de marché historiques des parties à la concentration au moment de l'appréciation de l'incidence concurrentielle de l'opération envisagée.
- (65) Indépendamment de la part de marché exacte de la nouvelle entité, il n'en demeure pas moins qu'avant la concentration, SH est déjà, et de loin, le principal fournisseur sur le marché suédois de la vente au détail de carburants moteur et que le rachat de JET Sweden – qui entraînera une forte augmentation de sa part de marché – consolidera encore sa position en tant que première chaîne de stations-service en Suède.

### Concurrents

- (66) Les principaux concurrents de SH et de JET Sweden sur le marché suédois de la vente au détail de carburants moteur sont brièvement décrits aux considérants 67 à 71 ci-dessous.

---

<sup>34</sup> Le chiffre de SH est une «estimation dynamique» qui ne tient pas seulement compte des fermetures prévues à venir mais aussi des pertes de parts de marché estimées dues à la restructuration du réseau.



## **OK-Q8**

- (67) OK-Q8 a vu le jour en 1999 en tant qu'entreprise commune entre OK ekonomisk förening (une coopérative de consommateurs détenue en dernier ressort par ses membres) et Kuwait Petroleum International (Koweït). L'entreprise exploite 735 stations-service (455 stations multiservices et 280 stations automatisées)<sup>35</sup> en Suède et possède une part de marché estimée à environ [20-30]\* %. En 2007, OK-Q8 présentait un débit moyen estimatif de [1 500-2 000]\* m<sup>3</sup> par station-service. L'entreprise est l'unique fournisseur de carburant pour le réseau Tanka (voir le considérant 70 ci-dessous).

## **AB Svenska Shell**

- (68) AB Svenska Shell – une filiale de Royal Dutch Shell plc (Royaume-Uni) – exploite 385 stations-service (136 stations multiservices et 128 stations automatisées)<sup>36</sup> en Suède et dispose d'une part de marché d'environ [10-20]\* %. Le débit moyen estimé de Shell était de [2 000-2 500]\* m<sup>3</sup> en 2007.

## **Preem Petroleum AB (publ)**

- (69) Preem Petroleum AB (publ) («Preem») – détenue par M. Mohammed Al-Amoudi (Arabie Saoudite) – exploite environ 470 stations-service<sup>37</sup> (dont plus ou moins une moitié sont des stations multiservices et l'autre moitié des stations automatisées) et a une part de marché de quelque [10-20]\* %. Le débit moyen estimé de Preem était de [1 000-1 500]\* m<sup>3</sup> en 2007.

## **Tanka AB**

- (70) Tanka AB est un réseau de stations-service exploité par les concessionnaires Volvo en Suède<sup>38</sup>. Les stations-service du réseau Tanka sont situées au siège (ou à proximité) des concessionnaires Volvo. Le réseau compte 180 stations automatisées ayant une part de marché estimée à environ [5-10]\* %. Tanka s'approvisionne en carburant auprès d'OK-Q8. Le débit moyen estimé par station-service était de [2 500-3 000]\* m<sup>3</sup> en 2007.

## **Autres**

- (71) En outre, plusieurs concurrents de plus petite taille sont présents sur le marché suédois de la vente au détail de carburants moteur, principalement Bilisten AB

---

<sup>35</sup> Notification, p. 217. Le site web de l'entreprise [www.okq8.se](http://www.okq8.se) (version du 4 septembre 2008) indique que le réseau de l'entreprise compte plus de 1 000 stations-service. Toutefois, il est probable que ce chiffre inclut aussi le réseau Tanka.

<sup>36</sup> Chiffres donnés sur le site web de l'entreprise [www.shell.se](http://www.shell.se) le 4 septembre 2008. Selon la notification, p. 218, [...]\*.

<sup>37</sup> Chiffres donnés sur le site web de l'entreprise [www.preem.se](http://www.preem.se) le 4 septembre 2008. Selon la notification, p. 220, [...]\*.

<sup>38</sup> Voir [www.tanka.se](http://www.tanka.se).

(240 stations-service<sup>39</sup>), Skandinaviska Bensin AB din-X (Din-X) (150 stations-service<sup>40</sup>), Svenska Oljebolaget AB (environ 130 stations-service sous les marques «Pump» et «Gulf»<sup>41</sup>), Q-Star (100 stations-service<sup>42</sup>), St1 Sweden AB («St1») (41 stations-service) et ICA-Tapp (62 stations-service<sup>43</sup>). Prises conjointement, ces entreprises (et d'autres opérateurs de petite taille) représentaient environ [0-5]\* % des ventes au détail de carburants moteur en 2007.

### Entrée sur le marché

- (72) Aucune licence particulière n'est nécessaire pour exploiter des stations-service en Suède. Les brevets, le savoir-faire et les droits de propriété intellectuelle (à l'exception de ceux attendant aux marques) ne jouent aucun rôle significatif dans le secteur. Les produits pétroliers raffinés sont des biens de consommation hautement standardisés qui sont largement échangés dans le monde entier. Selon SH, les raffineries suédoises exportent actuellement leur production excédentaire, ce qui signifie qu'elles pourraient avoir l'intention de vendre du carburant à une entreprise entrant sur le marché suédois<sup>44</sup>.
- (73) L'existence de sites convenant à la construction de stations-service et la possibilité d'obtenir les permis nécessaires (permis d'aménager, permis d'environnement, par exemple) sont des facteurs essentiels pour l'évaluation des entraves à l'entrée (et des entraves à l'expansion). Le coût de l'entrée sur le marché risque d'être important si le nouveau venu décide de construire un réseau de stations-service en partant de zéro. Une telle entrée sur le marché suppose l'acquisition (ou la location) de nouveaux sites, la construction d'aires de desserte, l'installation de pompes et de réservoirs, la négociation des approvisionnements en carburant et la création d'une nouvelle marque en investissant dans la promotion et la publicité. Le coût et le temps nécessaires à l'ouverture de ces stations-service entièrement neuves doivent être considérés comme importants. Le fait que la Suède compte plus de stations-service par habitant que la plupart des autres États membres et que le débit annuel moyen par station-service (1 800 m<sup>3</sup>) y soit inférieur à la moyenne communautaire (2 400 m<sup>3</sup>) constitue également une entrave notable.

---

<sup>39</sup> Chiffres donnés sur le site web de l'entreprise [www.bilisten.se](http://www.bilisten.se) le 4 septembre 2008. Selon la notification, p. 223, [...]\*

<sup>40</sup> Chiffres donnés sur le site web de l'entreprise [www.dinx.se](http://www.dinx.se) le 4 septembre 2008. Selon la notification, p. 223, [...]\*

<sup>41</sup> Chiffres donnés sur le site web de l'entreprise [www.svenskaoljebolaget.se](http://www.svenskaoljebolaget.se) le 4 septembre 2008. Selon la notification, p. 223, [...]\*

<sup>42</sup> Chiffres donnés sur le site web de l'entreprise [www.qstar.se](http://www.qstar.se) le 4 septembre 2008. Selon la notification, p. 223, [...]\*. Selon le site web, Ostar a racheté 200 stations-service à Bilisten le 28 juillet 2008.

<sup>43</sup> [...] stations-service «ICA Tapp» sont approvisionnées par [...]\*. Notification, p. 225.

<sup>44</sup> Notification, p.264.

- (74) Il est toutefois probable que les frais d'entrée seront moindres si le nouveau venu achète un réseau existant de stations-service disposant d'une marque établie ou si l'acheteur est une compagnie pétrolière établie et déjà en possession d'une marque reconnue.
- (75) Le seul exemple de nouvelle entrée survenu ces dernières années concerne St1, qui a ouvert sa première station-service en Suède en 2004. St1 est une filiale de l'entreprise finlandaise St1 Oy qui exploite plus de 400 stations-service en Finlande (après le rachat du réseau finlandais d'Esso). St1 a développé son réseau depuis son entrée sur le marché suédois. Cette expansion s'est faite cependant à un rythme modéré, surtout si on la compare avec le nombre important de stations-service exploitées par les parties en Suède. Le réseau St1 compte actuellement 41 stations-service, contre 34 en 2006.
- (76) Même en tenant compte de l'entrée sur le marché de St1, il convient de conclure que les entraves à l'entrée – en particulier aux entrées totalement nouvelles – sur le marché suédois de la vente au détail de carburants moteur sont considérables.
- (77) Alors que les parties ont invoqué la réussite de JET pour démontrer que les coûts de construction et de maintenance d'un réseau de stations automatisées n'étaient pas prohibitifs, il n'existe aucun autre exemple de chaîne de stations-service susceptible de répéter la réussite de JET au regard du nombre de stations-services, du débit et de la rentabilité.

### Tarification

- (78) En général, les détaillants de carburants moteur en Suède déterminent les prix de détail pratiqués par les stations multiservices et automatisées appartenant à des entreprises, tandis que les franchisés et les revendeurs indépendants sont libres de fixer leurs propres prix de détail.
- (79) Les fournisseurs établissent des barèmes qu'ils publient sur leurs sites internet respectifs. Ces barèmes sont fréquemment modifiés, au moins deux fois par semaine. Dans la plupart des cas, les remises offertes sont fixées à l'échelon national.
- (80) Au niveau local, chaque gérant de station-service est responsable des prix pratiqués dans sa propre station-service («prix à la pompe»). Ces prix sont fréquemment revus – souvent plusieurs fois par jour – pour tenir compte de la concurrence locale. Pour chaque station est définie une série de stations-service voisines («grappes de concurrents») dont les prix font l'objet d'une surveillance régulière.
- (81) Les prix pratiqués par les différentes stations-service reflètent donc des politiques de tarification aussi bien générales, telles qu'une stratégie consistant à maintenir un écart donné par rapport aux prix des concurrents de la même grappe, que locales, consistant par exemple à offrir aux exploitants des remises de gros afin de les aider si une guerre des prix se déclenche au niveau local («soutien des prix»).

## Évolution des marchés

- (82) Le paysage concurrentiel du marché suédois est actuellement remodelé par les grandes tendances suivantes.

### **Importance croissante des stations automatisées**

- (83) Le nombre de stations multiservices est en déclin et celui des stations automatisées est en augmentation. Plus de la moitié de l'ensemble des stations-service sont actuellement automatisées et SH pense que cette tendance va se poursuivre. L'importance croissante accordée aux stations automatisées a amené [certains acteurs]\* à revoir leur stratégie d'augmentation du prix des carburants aux stations multiservices en les assortissant de remises basées sur les volumes. Les remises sont moins répandues dans le secteur et les régimes de «tarification nette» sans remise sont devenus plus courants.

### **Restructuration des réseaux**

- (84) Certains opérateurs restructurent leurs réseaux pour en améliorer la rentabilité, par exemple en fermant des stations-service dont le débit est faible ou en déployant d'autres efforts pour réduire les coûts. SH et Shell ont toutes deux entamé une phase de restructuration. Au cours des huit dernières années, Shell a fermé ou cédé environ 200 stations-service et rebaptisé ses stations automatisées «Shell Express».

### **Importance croissante des carburants renouvelables**

- (85) Le besoin de fournir des carburants renouvelables supplémentaires – E85 et biogaz, par exemple – (sur une base volontaire ou par obligation légale<sup>45</sup>) nécessitera des investissements importants. À leur tour, ces investissements accéléreront la restructuration des réseaux de stations-service.

### **L'abandon de l'essence au profit du gasoil**

- (86) Les ventes de gasoil progressent rapidement au détriment des ventes d'essence. Ces dernières sont en baisse en Suède. Entre 2005 et 2007, les ventes d'essence ont diminué de près de 3 %. SH estime que le volume de gasoil vendu en 2007 a augmenté de 20 % par rapport à 2005<sup>46</sup>. Malgré le nombre relativement réduit de voitures diesel en Suède, ces dernières représentaient 35 % des nouvelles voitures vendues dans le pays en 2007 (contre 20 % en 2006)<sup>47</sup>. Compte tenu de l'introduction d'un régime fiscal plus favorable aux voitures diesel en 2007, les ventes de ces véhicules devraient continuer à augmenter.

### **Guerres des prix**

---

<sup>45</sup> En décembre 2005, le parlement suédois a adopté une loi disposant que toutes les stations-service dont le volume de vente annuelle est supérieur à 1 000 m<sup>3</sup> devront proposer des combustibles de substitution (comme l'E85) d'ici 2009. Notification, annexe E-1, p. 2.

<sup>46</sup> Notification, p. 252.

<sup>47</sup> Source: [www.bilsweden.se](http://www.bilsweden.se)

- (87) SH a fait valoir qu'en avril 2005, une guerre des prix ne portant que sur l'essence a éclaté au niveau national lorsque Shell a tenté d'implanter sa marque de stations automatisées «Shell Express» en appliquant le même différentiel de prix par rapport aux stations multiservices et aux autres stations automatisées que JET (et d'autres réseaux automatisés de plus petite taille). JET appliquait alors un différentiel de 0,25 SEK par litre par rapport aux stations multiservices et de 0,08 SEK par litre par rapport à la plupart des réseaux automatisés. La guerre des prix a pris fin en août 2006, date à laquelle toutes les chaînes automatisées ont commencé à appliquer le même différentiel de 0,25 SEK par rapport aux stations multiservices («première guerre des prix»).
- (88) SH fait également valoir qu'une autre guerre des prix à l'échelon national et concernant l'essence et le gasoil a débuté en avril 2007 lorsque SH a voulu faire passer le différentiel entre les stations multiservices et les stations automatisées de 0,25 à 0,15 SEK par litre. JET et d'autres concurrents ont résisté à l'initiative de SH en tentant de conserver le différentiel de 0,25 SEK par litre. Selon SH, cette guerre des prix est toujours en cours («seconde guerre des prix»).

### 6.3.2. *Effets unilatéraux*

#### Introduction

- (89) La Commission doit examiner dans quelle mesure la suppression de JET en tant qu'acteur indépendant sur le marché suédois de la vente au détail de carburants moteur et le renforcement consécutif de la position déjà solide de SH sur le marché entravera de manière significative une concurrence effective sur ce marché. Au terme de la première phase de l'enquête, la Commission est arrivée à la conclusion provisoire que l'opération envisagée pourrait entraver de manière significative une concurrence effective, notamment sur le marché suédois de la vente au détail de carburants moteur. La Commission a donc déclaré que l'opération envisagée soulevait de sérieux doutes quant à sa compatibilité avec le marché commun.
- (90) L'opération envisagée signifie que le premier fournisseur sur le marché, avec une part avant la concentration de [30-40]\* %, renforcerait encore sa position grâce à l'acquisition de l'un de ses principaux concurrents, augmentant ainsi sa part de marché de quelque [30-40]\* %, qui passe à environ [40-50]\* %, soit plus du double de celle de son principal concurrent (OKQ8, [20-30]\* %).
- (91) La Commission a procédé à une évaluation approfondie du rôle joué par JET Sweden dans la concurrence sur le marché suédois en général, et plus particulièrement de la pression concurrentielle exercée par JET Sweden sur les prix appliqués par SH. Elle a examiné si JET Sweden avait joué un rôle particulier en tant que concurrent «bas prix» exerçant une pression à la baisse sur les prix en Suède. Si, dans le domaine de la tarification, JET Sweden s'est comportée comme un franc-tireur sur le marché suédois, l'entreprise a joué un rôle qui dépasse celui que sa part de marché aurait laissé supposer à première vue.

## Comportement de JET sur le marché et influence sur la concurrence

- (92) SH prétend que JET Sweden ne joue pas de rôle significatif en tant que concurrent sur le marché suédois de la vente au détail de carburants moteur. Selon SH, JET Sweden applique une politique de «suiveur en matière de prix» et se contente d'appliquer le même différentiel de 0,25 SEK par litre par rapport aux stations multiservices. Étant donné que JET Sweden ne modifie ses prix qu'en réaction aux décisions des autres acteurs du marché, l'entreprise n'exerce aucune pression significative sur SH ou sur les autres acteurs importants du marché. En outre, SH souligne le fait que JET Sweden n'est pas le réseau automatisé le plus important de Suède, puisqu'il ne possède que 163 des 1 970 stations automatisées. SH affirme que JET Sweden n'a déclenché aucune des récentes guerres des prix menées au plan national et que JET Sweden n'est pas la seule à résister aux tentatives de SH de réduire le différentiel actuel entre les stations multiservices et les stations automatisées. Selon SH, Statoil et JET Sweden ne sont pas des concurrents proches l'un pour l'autre. SH maintient que les concurrents les plus proches de JET Sweden sont [...] et SH a présenté une étude économétrique visant à démontrer que [...] ont le même impact que JET Sweden sur les prix de Statoil<sup>48</sup>. SH conclut que JET Sweden applique, en substance, les mêmes prix que les réseaux automatisés concurrents. SH reconnaît cependant que les prix de JET Sweden étaient légèrement inférieurs à ceux de ses concurrents lors des deux guerres des prix mais elle conclut que les différences de prix étaient insignifiantes et ne tenaient pas compte des remises<sup>49</sup>.
- (93) Cet argument ne peut être accepté. Contrairement aux affirmations de SH, divers éléments indiquent que JET Sweden joue un rôle unique sur le marché suédois de la vente au détail de carburants moteur et que la disparition de JET en tant qu'acteur indépendant entraverait la concurrence. Ces éléments sont décrits aux considérants 94 à 101 ci-après.
- (94) JET Sweden a ouvert sa première station-service en Suède en 1978. Depuis lors, elle n'a fait qu'étendre son réseau de stations automatisées. L'ensemble des 163 stations-service de JET Sweden appartiennent à l'entreprise et sont exploitées par cette dernière. Les stations-service de JET Sweden jouissent d'emplacements privilégiés dans des zones densément peuplées de Suède. Depuis son entrée sur le marché, JET Sweden a invariablement appliqué la même stratégie en appliquant des «prix nets» (pas de systèmes de remises) annoncés à la pompe. L'entreprise applique un différentiel de prix vis-à-vis des réseaux concurrents de stations-service, qui est actuellement de 0,25 SEK/litre, et a toujours défendu ce différentiel lorsqu'il a été contesté par ses concurrents. JET Sweden a été la première entreprise à exploiter un réseau de stations automatisées en Suède. La stratégie de JET Sweden a été couronnée de succès. Elle est un opérateur «low cost» spécifique dont la part de marché et l'importance sur celui-ci dépassent de loin ce que laisse entendre, à première vue, le nombre relativement modeste de

---

<sup>48</sup> «Assessment of Unilateral Effects Concerns in Sweden», présentation PowerPoint par RBB Economics, novembre 2007 et «Statoil/JET: Update of Analysis on Impact of Nearest Competitor on Statoil's Prices in Sweden», document de RBB Economics, 28 février 2008.

<sup>49</sup> Notification, p. 190.

points de vente que possède l'entreprise (163). JET Sweden n'exploite que 4,5 % de l'ensemble des stations-service de Suède mais sa part de marché dépasse [10-20]\* % et augmente chaque année. JET est l'opérateur le plus rentable du marché suédois avec un débit moyen par station-service de loin supérieur à celui de ses concurrents (le débit moyen de JET Sweden était de [4 000-5 000]\* m<sup>3</sup> en 2007 contre une moyenne de 1 800 m<sup>3</sup> par station-service dans tous les points de vente suédois).

- (95) Le concept développé à l'origine par JET Sweden a rencontré un tel succès que ses concurrents ont créé leurs propres marques (ou «sous-marques» comme «1-2-3» pour SH et «Shell Express» pour Shell) afin de concurrencer les réseaux de stations automatisées appliquant des «pris nets». La présence de JET Sweden a modifié le marché suédois en le rendant moins dépendant des stations multiservices et des systèmes complexes de remises.
- (96) Afin de mesurer la perception qu'ont les consommateurs suédois de JET Sweden, la Commission a procédé à une enquête auprès des consommateurs<sup>50</sup>. Cette enquête révèle que JET est généralement perçue comme un fournisseur «bas prix». 47 % des personnes interrogées ont déclaré que JET Sweden pratiquait des prix inférieurs à ceux de ses concurrents alors que 2 % affirmaient que l'entreprise appliquait parfois des prix plus élevés<sup>51</sup>. En tenant compte des remises des concurrents, 34 % des personnes interrogées considéraient toujours que les prix de JET Sweden étaient inférieurs<sup>52</sup>. En outre, près de la moitié des consommateurs interrogés estimaient que le rachat de JET Sweden par SH et la disparition de la marque JET réduiraient la concurrence sur le marché suédois de la vente au détail de carburants moteur<sup>53</sup>. L'enquête confirme que la marque JET est forte sur le marché suédois.
- (97) SH reconnaît que les consommateurs suédois *perçoivent* JET Sweden comme un concurrent «bas prix» mais elle affirme que, dans les faits, JET Sweden

---

<sup>50</sup> L'enquête a été effectuée par Sifo Research International AB («Sifo») au moyen d'entretiens téléphoniques réalisés auprès de 1 250 consommateurs suédois entre le 17 et le 23 juin 2008.

<sup>51</sup> 27 % des personnes interrogées ont déclaré que JET pratique toujours des prix inférieurs, 20 % qu'elle applique parfois des prix plus bas, 2 % qu'elle applique parfois des prix plus élevés et 0 % qu'elle applique toujours des prix plus élevés. 19 % des personnes interrogées ont estimé que les prix de JET sont «à peu près identiques» à ceux de ses concurrents. 32 % des personnes interrogées étaient hésitantes ou sans avis. Enquête Sifo, question 11, p. 11.

<sup>52</sup> 21 % des personnes interrogées ont déclaré que JET pratique toujours des prix inférieurs, 13 % qu'elle applique parfois des prix plus bas, 2 % qu'elle applique parfois des prix plus élevés et 0 % qu'elle applique toujours des prix plus élevés. 18 % des personnes interrogées ont estimé que les prix de JET sont «à peu près identiques» à ceux de ses concurrents. 44 % des personnes interrogées étaient hésitantes ou sans avis. Enquête Sifo, question 12, p. 11.

<sup>53</sup> 45 % des personnes interrogées ont déclaré que l'acquisition de JET par Statoil réduirait la concurrence, 32 % qu'elle n'aurait que peu ou pas d'impact sur la concurrence, 13 % qu'elle augmenterait la concurrence et 10 % des personnes interrogées étaient hésitantes ou sans avis. Enquête Sifo, question 13, p. 12.

n'applique pas des prix inférieurs à ceux d'autres réseaux automatisés. Selon SH, JET Sweden n'est qu'un «suiveur en matière de prix»<sup>54</sup>.

- (98) Le fait que SH considère JET Sweden comme un «suiveur» est une erreur à plus d'un titre. Premièrement, JET Sweden n'accepte pas un prix du marché donné mais le casse systématiquement. Le caractère répétitif et donc prévisible de cette pratique ne signifie pas que JET Sweden n'est qu'un «suiveur en matière de prix» (un «suiveur» est une entreprise qui se contente d'accepter un niveau de prix fixé par une autre entreprise). Le différentiel choisi par JET Sweden a également changé au fil du temps et les réseaux concurrents doivent tenir compte du fait que JET Sweden serait prête à augmenter le différentiel s'ils tentaient d'imposer des hausses de prix qui ne sont pas justifiées par les coûts supportés. Quoi qu'il en soit, en appliquant un différentiel de 0,25 SEK/litre par rapport aux réseaux de stations multiservices concurrents, JET Sweden a instauré une référence «bas prix» pour les stations automatisées, créant ainsi son propre segment du marché. Le fait que plusieurs concurrents aient récemment (depuis la première guerre des prix) commencé à appliquer le même différentiel de prix que JET Sweden (0,25 SEK/litre) ne fait pas de l'entreprise un «suiveur», car JET Sweden continue à casser systématiquement les prix des réseaux multiservices concurrents.
- (99) De plus, compte tenu du fait que JET Sweden est le fournisseur le plus rentable du marché (exploitation «low cost» et débit moyen le plus élevé), l'entreprise est la mieux à même de défendre le différentiel de prix qu'elle a fixé. Il faut dès lors conclure que JET Sweden exerce sur les prix de ses concurrents une pression plus forte que des rivaux plus faibles qui appliquent aussi le différentiel de prix de 0,25 SEK/litre. Avec l'opération envisagée, le leader historique du segment des bas prix disparaîtrait, par conséquent, du marché. La disparition de JET Sweden modifierait les structures d'incitation des autres concurrents et on ne peut conclure avec certitude que les différentiels de prix tels que ceux appliqués par JET continueraient en son absence après la concentration.
- (100) L'enquête réalisée par la Commission auprès des acteurs du marché indique que JET Sweden et le réseau Statoil exercent la plus grande influence sur les prix au détail des carburants moteur en Suède. Plusieurs acteurs du marché interrogés dans l'enquête de la Commission ont souligné le fait qu'une concurrence féroce entre le réseau Statoil, JET Sweden et Shell a réduit les marges et érodé la rentabilité des réseaux de plus petite taille et moins solides. En outre, l'enquête a révélé que les concurrents de plus petite taille comme les réseaux de stations automatisées Tanka et St1 sont trop petits pour avoir une influence similaire à celle de JET Sweden sur les niveaux de prix.
- (101) Elle démontre que SH considère JET Sweden comme sa principale source de pression concurrentielle. Les documents internes de SH confirment que JET possède une image de marque très forte et que les consommateurs perçoivent JET Sweden comme étant le fournisseur le meilleur marché [...]\*. En outre, les documents internes de SH indiquent que l'entreprise considère JET Sweden comme son concurrent le plus rentable. Selon ces documents, SH a donc adopté

---

<sup>54</sup> Notification, p. 216.



une stratégie [...]»<sup>55</sup>. C'est pourquoi la suppression de JET Sweden en tant que concurrent indépendant et sa concentration avec le principal exploitant de Suède soulève de sérieux doutes quant à la compatibilité de l'opération envisagée avec le marché commun.

#### Influence de JET Sweden sur les prix pratiqués au sein du réseau Statoil

- (102) La Commission a procédé à une analyse économétrique afin de mesurer de façon plus approfondie l'impact de la présence de JET Sweden dans des grappes de concurrents comptant également des stations-service de Statoil. Cette analyse, qui étai la conclusion établie au considérant précédent, est résumée aux considérants 103 à 115 ci-après.
- (103) L'analyse économétrique de la Commission repose sur trois grandes sources de données, à savoir: i) les prix journaliers du gasoil et de l'essence 95 octane pratiqués entre janvier 2004 et mai 2008 par les stations-service de Statoil, ii) les caractéristiques des stations-service de Statoil et iii) les grappes de stations-service concurrentes définies par Statoil, grâce auxquelles la Commission a pu déterminer toutes les stations-service concurrençant chacune des stations-service de Statoil<sup>56</sup>. Ces sources de données ont été mises en commun pour créer une série de données unique, qui a été utilisée aux fins des analyses de régression.
- (104) Les analyses de régression reposent sur le logarithme des prix du gasoil et de l'essence 95 octane de Statoil, considérés comme des «variables dépendantes» puisqu'ils sont susceptibles d'être influencés négativement par un degré de concurrence accru de la part de JET Sweden ou de tout autre concurrent de Statoil. Pour expliquer la variation du logarithme des prix de Statoil, des facteurs «concurrence» et «contrôle» ont été inclus dans les régressions en tant que «variables explicatives». Le rôle des variables «concurrence» est de capturer la présence de JET Sweden et de tous les autres concurrents de Statoil dans chacune des grappes. Les variables «contrôle» (telles que la densité moyenne de population) visent à capturer tous les autres effets non liés au degré de concurrence. L'inclusion de ces deux types de variables explicatives dans les régressions garantit par conséquent une capture adéquate du rôle de la concurrence et des caractéristiques des grappes de concurrents de Statoil et permet en particulier de ne pas sous-estimer ou surestimer l'impact de JET Sweden ou de tout autre concurrent sur Statoil.
- (105) Au cours de la première phase de l'enquête, la Commission a effectué des régressions transversales journalières pour le gasoil et l'essence 95 octane en utilisant la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) avec erreurs standard

---

<sup>55</sup> Voir la présentation PowerPoint «Strategidagen», document interne de Statoil du 10 avril 2007. Dans ce document, Statoil déclare que [...]».

<sup>56</sup> La Commission a également réuni des données similaires pour le réseau Hydro, qui appartient actuellement à Statoil. La qualité de ces données n'était cependant pas suffisante pour permettre une analyse économétrique pointue de l'impact de JET Sweden sur le réseau Hydro.

robustes<sup>57</sup>. Les variables de contrôle utilisées dans chaque modèle incluaient i) le nombre total de stations-service figurant dans chaque grappe de concurrents de Statoil, ii) le nombre de stations-service automatisées dans chacune de ces grappes et iii) la densité moyenne de population dans la municipalité où était installée chaque station-service de Statoil. La présence de JET Sweden (variable «concurrence») a été modélisée au moyen d'une variable indicatrice égale à 1 lorsque la grappe de concurrents de Statoil comptait au moins une station-service de JET Sweden et égale à 0 dans le cas contraire. Les modèles ont été examinés séparément pour les périodes caractérisées par l'absence de guerre des prix et pour les périodes de guerre des prix entre janvier 2004 et décembre 2007<sup>58</sup>.

- (106) Les résultats obtenus donnent à penser que la présence de JET Sweden dans des grappes de concurrents de Statoil exerce une pression sur les prix pratiqués par celle-ci. Cette pression est particulièrement forte en cas de guerre des prix. Lors de la deuxième guerre des prix, par exemple, les prix à la pompe affichés pour le gasoil<sup>59</sup> dans les stations multiservices et automatisées de Statoil étaient inférieurs de, respectivement, [5-10]\* % et [5-10]\* %, en moyenne, lorsque JET Sweden figurait dans les grappes de concurrents de Statoil<sup>60</sup>. L'analyse a montré un impact similaire, quoique plus limité, pour l'essence 95 octane durant les deux guerres des prix.
- (107) SH a indiqué que des concurrents plus petits, tels que [...]\*, exerçaient sur les prix du gasoil une influence similaire à celle de JET Sweden. Pour vérifier cette hypothèse, la Commission a élaboré un deuxième modèle qui a permis de distinguer l'influence de JET Sweden de celle de [...]\* sur les prix pratiqués par Statoil. Cette analyse de régression comportait trois variables indiquant si la grappe de concurrents de Statoil comptait i) au moins une station-service JET Sweden et aucune station [...]\*, ii) au moins une station-service JET Sweden et au moins une station-service [...]\*, ou iii) au moins une station-service [...]\* et aucune station-service JET Sweden. Il ressort des résultats obtenus que la présence de [...]\* dans les grappes de concurrents de Statoil avait un impact moindre que la présence de JET Sweden.
- (108) Durant la deuxième phase de l'enquête, la Commission a encore affiné sa modélisation économique afin de répondre aux arguments avancés par les parties. Elle a en outre examiné de façon approfondie la fiabilité de ses constatations. Ces améliorations et contrôles de fiabilité sont décrits aux considérants 109 à 115 ci-après.

---

<sup>57</sup> L'une des hypothèses de base de la méthode d'estimation des MCO est la variance constante du terme d'erreur dans la régression. Comme l'utilisation d'un estimateur MCO simple semblait enfreindre cette hypothèse, un estimateur MCO avec erreurs standard robustes a été utilisé, car il permet de corriger ce défaut.

<sup>58</sup> La série de données obtenues durant la première phase de l'enquête couvrait une période prenant fin en décembre 2007. Elle a été étendue à mai 2008 durant la deuxième phase de l'enquête.

<sup>59</sup> Les prix à la pompe incluent les taxes, c'est-à-dire les droits d'accise et la TVA.

<sup>60</sup> Ces chiffres mesurent l'impact moyen de la présence de JET Sweden sur les prix de Statoil durant la deuxième guerre des prix et tiennent compte des coefficients tant significatifs qu'insignifiants.

- (109) En réponse à une demande de renseignements de la Commission, SH a «supprimé certains prix incorrects en Suède pour 2004 et 2005. Ces prix erronés résultaient du système de points de vente alors utilisé par Statoil, qui a été progressivement abandonné en 2004 et 2005<sup>61</sup>». Après vérification, il s'est avéré que ces erreurs avaient affecté les données relatives à la tarification de très nombreuses stations-service jusqu'en mai 2005. La Commission a par conséquent limité sa série de données à la période débutant au 1<sup>er</sup> juin 2005. SH avait, en outre, étendu la série de données à fin mai 2008. En conséquence, l'analyse de régression pour l'essence 95 octane a porté sur trois périodes différentes, à savoir i) la première guerre des prix (de juin 2005 à août 2006), ii) «l'entre-deux-guerres» (de septembre 2006 à avril 2007) et iii) la deuxième guerre des prix (de mai 2007 à mai 2008). Comme la première guerre des prix ne concernait que l'essence, les régressions relatives au gasoil n'ont été opérées que pour deux périodes, soit i) la période précédant la guerre des prix (de juin 2005 à avril 2007) et ii) la période de la guerre des prix proprement dite (de mai 2007 à mai 2008).
- (110) Plutôt que de procéder à de nombreuses régressions transversales de données journalières, la Commission a réuni les données de chaque période<sup>62</sup>. Les coefficients relatifs à JET Sweden peuvent donc être interprétés directement comme étant l'impact concurrentiel moyen de JET Sweden sur Statoil pour l'ensemble de la période considérée. En outre, les données ont été agrégées à des niveaux mensuels plutôt que journaliers aux fins de la régression, SH ayant déclaré que [...]»<sup>63</sup>. Cela signifierait toutefois que de nombreuses stations-service de Statoil pourraient se trouver confrontées à une pression concurrentielle différente de la part de stations-service concurrentes sur une base journalière, ce qui ne semble pas plausible. Il paraît dès lors sensé d'agréger les données à des niveaux mensuels afin de limiter les effets de cette variation de données<sup>64</sup>. En outre, durant la deuxième phase de l'enquête, la Commission a réuni les données relatives aux stations multiservices et aux stations automatisées<sup>65</sup>.
- (111) S'agissant de la forme fonctionnelle des régressions, la mise en commun des données permet d'introduire des variables supplémentaires capturant des variations de prix au fil du temps. L'indice des prix du gasoil et de l'essence 95 octane sur le marché de Rotterdam a donc été introduit dans les régressions. En réponse aux arguments avancés par SH, des variables supplémentaires ont

---

<sup>61</sup> Réponse de SH du 27 juin 2008 à la demande de renseignements de la Commission, p. 3.

<sup>62</sup> En pratique, cela signifie par exemple qu'une seule régression transversale a été effectuée pour la première guerre des prix, au lieu de 458, grâce à la mise en commun de l'ensemble des données journalières.

<sup>63</sup> Réponse de SH du 27 juin 2008 à la demande de renseignements de la Commission, p. 5.

<sup>64</sup> RBB Economics a également constaté la persistance d'une corrélation sérielle des données durant une trentaine de jours; présentation de RBB intitulée «Economic Issues Raised by the StatoilHydro/JET Transaction in Sweden» (*Questions économiques soulevées par l'opération StatoilHydro/JET en Suède*), diapositive n° 44.

<sup>65</sup> La mise en commun des données relatives aux stations multiservices et automatisées semble cohérente avec les méthodes de régression appliquées par SH.

également été introduites. Premièrement, pour permettre la présence d'autres concurrents que JET Sweden dans les grappes de concurrents de Statoil, la Commission a utilisé l'outil de tarification de Statoil et inclus des variables indicatrices spécifiques pour les stations multiservices d'OKQ8, de Preem et de Shell, [ainsi que de JET Sweden et de Tanka]\*. [...]\*, toutes les autres stations-service ont été considérées comme étant automatisées, et une variable indicatrice supplémentaire capturant la présence de ces stations-service a été incluse dans les régressions. Pour corriger ces différences de coûts d'exploitation entre les grappes de concurrents, le coût du transport entre les dépôts de Statoil et ses stations-service a été inclus dans les régressions<sup>66</sup>. Enfin, une variable indiquant si la station-service de Statoil est une station multiservices ou une station automatisée a également été incluse.

- (112) L'algorithme d'estimation a, de plus, été amélioré grâce à l'utilisation de «régressions robustes» au lieu des MCO avec erreurs robustes standard, de façon à supprimer les valeurs aberrantes et à améliorer l'ajustement de la régression. En effet, des vérifications supplémentaires ont montré que, outre les erreurs hétéroscédastiques (corrigées au moyen de la méthode des MCO avec erreurs robustes), le test d'erreur de spécification de la régression de Ramsey révélait de possibles erreurs de spécification, telles qu'un biais d'omission de variables<sup>67</sup>.
- (113) Afin de vérifier de façon plus approfondie la fiabilité des résultats obtenus par la Commission, deux modèles supplémentaires ont été examinés. Dans le premier modèle, au lieu de se fonder sur les prix à la pompe de Statoil, les écarts entre ces prix et les prix conseillés par Statoil à l'échelon national ont été utilisés pour capturer et modéliser spécifiquement les conditions de concurrence locales<sup>68</sup>. Dans le second modèle, les variables relatives à la concurrence, plutôt que d'être modélisées au moyen de plusieurs variables indiquant l'identité des concurrents, ont été modélisées comme une série de variables indiquant le nombre de concurrents dans chaque grappe de concurrents de Statoil. Cette série de variables indicatrices a ensuite été mise en relation avec la présence de JET Sweden. Les variables qui indiquent le nombre de concurrents dans chaque grappe peuvent servir de valeur approximative pour l'intensité de la concurrence au sein de chaque grappe. Lorsque ces variables indicatrices sont mises en relation avec la présence de JET Sweden, ces coefficients permettent de capturer l'intensité de concurrence marginale pouvant être attribuée spécifiquement à JET Sweden.

---

<sup>66</sup> En outre, un petit nombre de stations-service autoroutières ont été exclues de l'analyse, SH ayant fait valoir que les régressions de la Commission omettaient des variables clés, telles que le fait d'être située sur (ou à proximité d') une autoroute.

<sup>67</sup> La technique dite de la «régression robuste» repose pour l'essentiel sur un algorithme computationnel préétabli visant à déterminer la pondération à attribuer à chaque observation dans les données, ce qui garantit la suppression des valeurs aberrantes brutes dans les régressions, tandis qu'une pondération moindre est accordée à d'autres observations aux fins de l'estimation des paramètres de régression sous-jacents.

<sup>68</sup> SH publie un barème de prix conseillés, dont peuvent s'écarter les revendeurs en fixant des prix plus ou moins élevés selon les conditions de concurrence locales.

- (114) Les résultats du modèle de base, dans lequel les prix sont rapportés à l'identité des concurrents, donnent à penser que les prix de l'essence pratiqués par Statoil ont été inférieurs au cours des trois périodes durant lesquelles JET Sweden figurait dans les grappes de concurrents de Statoil, contrairement aux périodes pendant lesquelles elle n'en faisait pas partie. En particulier, les prix de l'essence pratiqués par Statoil étaient inférieurs de [0-5]\* % durant la première guerre des prix, de [0-5]\* % entre les deux guerres et de [0-5]\* % lors de la deuxième guerre des prix. En outre, JET Sweden était la seule, parmi tous les concurrents pris en compte dans les régressions, à avoir eu un impact négatif et significatif, du point de vue statistique, sur Statoil durant chacune des trois périodes. S'agissant du gasoil, l'analyse de régression effectuée par la Commission indique que les prix pratiqués par Statoil avant la guerre des prix étaient de [0-5]\* % inférieurs lorsque JET Sweden figurait dans la même grappe de concurrents que Statoil et de [0-5]\* % inférieurs durant la guerre des prix. Les constatations étaient largement similaires pour les deux autres modèles examinés par la Commission.
- (115) SH a proposé d'introduire l'identité de concurrents supplémentaires, tels que St1 or Shell Express, dans les modèles décrits aux considérants 102 à 114 plus haut. La Commission a procédé à une nouvelle analyse de régression tenant compte de ces deux concurrents supplémentaires et a obtenu des résultats largement identiques, sauf pour l'essence 95 octane lors de la première guerre des prix, durant laquelle le coefficient de JET Sweden a diminué de moitié. Un test supplémentaire a révélé que cette diminution était principalement imputable à l'inclusion d'une variable indicatrice pour Shell Express. Cela signifie qu'il y avait une interaction entre les pratiques de tarification des stations-service Shell Express et JET Sweden durant la première guerre des prix. En conséquence, l'impact des stations-service Shell Express atténue en partie celui de JET Sweden. Globalement, toutefois, l'ajout d'autres concurrents n'a pas eu d'incidence particulière sur les conclusions de la Commission.
- (116) SH a fourni deux analyses descriptives évaluant la pression concurrentielle exercée par JET Sweden<sup>69</sup>. Ces analyses comprenaient i) une appréciation de la tarification de JET Sweden par rapport à d'autres réseaux automatisés sur la base des grappes de concurrents de Statoil et de zones définies par des isochrones de cinq minutes se chevauchant et ii) une appréciation afin de savoir si les prix pratiqués par Statoil sont systématiquement inférieurs lorsque JET Sweden est la station-service la plus proche (en termes de temps d'accès par la route). Il ressort des résultats de la première analyse que i) les prix de JET Sweden sont, en moyenne, alignés sur ceux des autres réseaux automatisés et que ii) les prix du gasoil étaient alignés sur ceux des concurrents avant le début de la seconde guerre des prix, mais étaient légèrement inférieurs durant celle-ci. Les résultats de la deuxième analyse montrent que i) les prix de l'essence pratiqués par Statoil ne sont pas systématiquement inférieurs lorsque JET Sweden est le concurrent le plus proche et que ii) les prix du gasoil pratiqués par Statoil n'étaient inférieurs que durant la première guerre des prix.

---

<sup>69</sup> Présentation PowerPoint de RBB Economics intitulée «Economic Issues Raised by the StatoilHydro/JET Transaction in Sweden» (*Questions économiques soulevées par l'opération StatoilHydro/JET en Suède*).

- (117) Ni la première, ni la seconde analyse de SH ne peuvent être acceptées. Les analyses de régression sont plus appropriées, pour plusieurs raisons. Premièrement, l'analyse descriptive de SH n'examine que des situations moyennes et ne tient pas compte, par exemple, des caractéristiques ou de la composition de la grappe en termes de concurrents. Deuxièmement, il n'est pas cohérent de reprocher à l'analyse de régression effectuée par la Commission durant la première phase de l'enquête d'ignorer certaines variables clés<sup>70</sup> et de fournir ensuite des analyses descriptives ignorant également de telles variables. Troisièmement, la Commission a relevé de nombreux cas dans lesquels deux stations-service appartenant à des réseaux différents sont proches l'une de l'autre, alors que l'analyse descriptive fondée sur le concurrent le plus proche ne tient compte que de la station-service la plus proche. Cette omission peut fausser considérablement les résultats. Ainsi, par exemple, pour 25 % des stations-service de Statoil, le deuxième concurrent le plus proche se trouve à une distance de 28 secondes ou moins, par la route, du concurrent le plus proche. Pour 50 % des stations-service de Statoil, le deuxième concurrent le plus proche se trouve à une distance d'une minute et 23 secondes, par la route, du concurrent le plus proche.
- (118) En outre, SH a présenté un modèle de régression alternatif, dans lequel les prix journaliers de chaque station-service de Statoil sont rapportés à la distance la plus courte entre cette station-service et chaque concurrent auquel Statoil se trouve confrontée. Selon SH, ce modèle isole l'impact des concurrents individuels sur les prix de Statoil, tout en tenant compte de la durée du trajet entre chaque station-service de Statoil et chaque station-service concurrente la plus proche. S'agissant du gasoil, SH considère que la distance par rapport à une station-service de JET Sweden a une incidence significative, du point de vue statistique, et positive sur les prix de Statoil pour, tout au plus, [5-10]\* % des jours précédant la seconde guerre des prix et [90-100]\* % de la durée de celle-ci. Elle considère que l'ampleur du coefficient moyen de JET Sweden est peu significative du point de vue économique avant la seconde guerre des prix, tant en termes absolus que par rapport aux autres concurrents. S'agissant de l'essence 95 octane, SH estime que la distance par rapport à une station-service de JET Sweden a un impact significatif et positif, du point de vue statistique, sur les prix de Statoil pour, tout au plus, [40-50]\* % de la durée de la première guerre des prix, [20-30]\* % de la durée entre les deux guerres et [90-100]\* % de la durée de la seconde guerre. Elle considère que l'ampleur du coefficient moyen de JET Sweden est peu significative du point de vue économique avant la seconde guerre des prix, tant en termes absolus que par rapport aux autres concurrents.
- (119) Ces résultats ne peuvent être acceptés, car les régressions qui les sous-tendent ne sont pas adéquates. L'élaboration de la série de données de SH, en particulier, donne à penser que [...] des concurrents «les plus proches» de certaines stations-service de Statoil se trouvent à plus de [...] de route et que, partant, la présence de concurrents mesurée en fonction de la distance est sujette à

---

<sup>70</sup> Présentation Powerpoint de RBB Economics intitulée «Economic Issues Raised by the StatoilHydro/JET Transaction in Sweden» (*Questions économiques soulevées par l'opération StatoilHydro/JET en Suède*), diapositive n° 19.

d'importantes variations<sup>71</sup>. Cela est excessif, puisque le temps d'accès moyen par la route au sein des grappes de concurrents de Statoil est de [...] minutes environ. Les écarts importants qui caractérisent la variable «présence» (imputables aux grandes variations de distances) enlèvent toute signification économique aux coefficients estimés, étant donné qu'on ne peut raisonnablement s'attendre à ce que l'exploitant d'une station-service fixe ses prix en fonction des prix pratiqués par des concurrents qui se trouvent à plusieurs heures de route de sa propre station-service, ce qui, en outre, diminue aussi l'impact statistique des différents coefficients «présence».

### 6.3.3. Effets unilatéraux - conclusion

(120) Compte tenu, notamment, de la position de JET Sweden en tant qu'opérateur «low cost» le plus rentable du marché suédois, jouissant d'une image de marque très forte et connu depuis longtemps pour casser les prix de ses concurrents, et au vu du fait que la présence de JET Sweden dans les grappes de concurrents de Statoil exerce une pression particulière sur les prix pratiqués par cette dernière, il est conclu que la disparition de JET Sweden en tant que concurrent indépendant et sa concentration avec le premier opérateur suédois soulevaient des doutes sérieux quant à la compatibilité de l'opération envisagée avec le marché commun.

## 6.4. Ventes au détail de carburants moteur en Norvège

### 6.4.1. Conditions du marché

#### Structure de l'offre et de la demande

(121) Les ventes d'essence en Norvège ont reculé, ces dernières années. Entre 2005 et 2007, les volumes vendus ont diminué de 8,8 %, en raison de l'utilisation accrue de véhicules équipés d'un moteur diesel ou d'un moteur à combustible de substitution au détriment des véhicules à essence. Inversement, la demande de gasoil est en hausse.

(122) Entre 2005 et 2007, le volume de gasoil vendu a augmenté de 29,3 %<sup>72</sup>. Le gasoil représente actuellement 46 % du volume de vente au détail de carburants moteur et constitue un segment en croissance.

(123) En Norvège, la demande de carburants moteur est concentrée dans le sud, où les grands terminaux pétroliers intérieurs sont approvisionnés par chemin de fer au départ des deux raffineries principales, à savoir la raffinerie de Mongstad, qui appartient à Statoil (à hauteur de 79 %) et Shell (à hauteur de 21 %), et la raffinerie de Slagen, qui appartient à Esso. Mongstad est, de loin, la plus grande raffinerie de Norvège, représentant près de 64 % de la capacité de raffinage de ce pays.

---

<sup>71</sup> Cela semble être l'une des raisons pour lesquelles SH rapporte les prix de Statoil au logarithme des distances, plutôt qu'aux distances par niveaux, ce qui permet de lisser les variations de données.

<sup>72</sup> Source: notification.

- (124) La production de la Norvège en termes de raffinage est nettement excédentaire, l'unité de Mongstad ayant à elle seule une capacité équivalant à 130 % de la demande nationale, ce qui fait de ce pays un exportateur relativement important. La majeure partie des exportations est destinée aux autres marchés scandinaves et aux marchés du nord-ouest de l'Europe, ainsi qu'à l'Amérique du nord.
- (125) Les deux raffineries norvégiennes desservent aussi directement par la route l'arrière-pays immédiat. En ce qui concerne les régions situées au nord des principaux centres de raffinage, la majeure partie de la demande est satisfaite par voie routière au départ des terminaux côtiers.
- (126) Bien que la production de la Norvège en termes de raffinage soit excédentaire, une partie du volume de carburants moteur est importée au départ de raffineries installées en dehors du territoire de ce pays. [...]\*











#### Dépôts

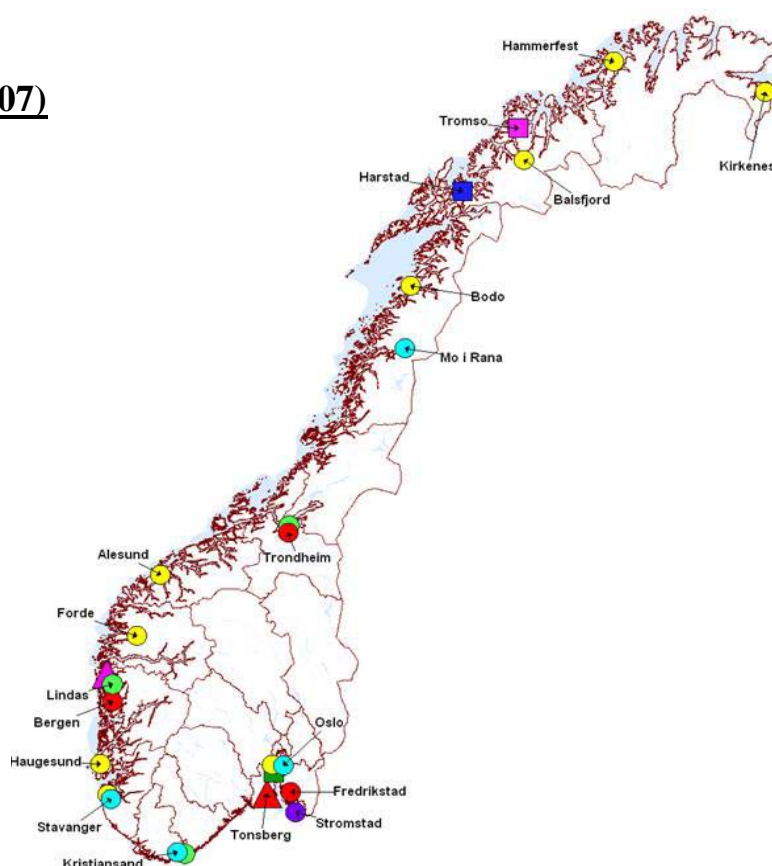
- (127) La Norvège compte 22 dépôts, qui sont tous détenus et exploités par les quatre grands détaillants de carburants moteur. Neuf sont exploités par Shell, trois par Esso, quatre par YX Energi, trois par SH, un conjointement par SH et Shell, un autre conjointement par SH et Esso et un troisième conjointement par SH, Shell et Esso.
- (128) Contrairement aux quatre autres détaillants, JET Norway ne possède pas de dépôts de stockage ou de terminaux en Norvège. Elle exploite cependant un dépôt à Strömstad, en Suède, non loin de la frontière norvégienne. Ce dépôt sert [...] à la fourniture de carburants à JET Norway. [La société s'approvisionne également auprès de la raffinerie d'Esso située à Slagen]\*.
- (129) La carte 1 ci-après présente les dépôts et raffineries en Norvège:



## Carte 1

### Dépôts de stockage et raffineries en Norvège (2007)

-  Shell 9
-  StatoilHydro 3
-  YX Energi 4
-  Esso 3
-  Jet 1 (Suède)
-  Esso/StatoilHydro – entreprise commune 1
-  Esso/StatoilShell – entreprise commune 1
-  StatoilHydro/Shell/Esso – entreprise commune 1
-  Raffinerie Esso 1
-  Raffinerie StatoilHydro/Shell – entreprise commune 1



(130) En Norvège, les quatre opérateurs historiques (SH, Shell, Esso et YX Energi) se sont mutuellement donné accès à leurs dépôts respectifs, de façon à limiter les coûts de livraison des carburants sur l'ensemble du territoire. Ils ont conclu à cet effet des accords contractuels, en vertu desquels chacun dispose d'une capacité de stockage auprès des trois autres. Ces arrangements consistent généralement en des contrats de débit<sup>73</sup>, des contrats d'échange<sup>74</sup> ou des contrats de vente<sup>75</sup>.

<sup>73</sup> Les contrats de débit sont des accords par lesquels un fournisseur livre le produit au dépôt d'un autre fournisseur, tout en en restant propriétaire. Le fournisseur verse une commission au propriétaire du dépôt, qui l'autorise à utiliser ses installations pour l'accès aux quais, le stockage du produit et le chargement des camions.

<sup>74</sup> Les contrats d'échange sont des accords permettant à un fournisseur de charger le produit à la raffinerie ou au dépôt d'un autre fournisseur en échange de la possibilité offerte à ce dernier de charger ce produit ailleurs. Les volumes prélevés dans les deux dépôts sont identiques et les parties ne paient pas les produits, mais versent une commission pour l'utilisation réciproque de leurs installations respectives de stockage et de chargement des camions.

<sup>75</sup> Les contrats de vente sont des accords par lesquels un fournisseur s'engage à charger les produits au dépôt de stockage d'un autre fournisseur contre rétribution. Les produits ainsi prélevés appartiennent au propriétaire du dépôt (ou à un autre fournisseur ayant conclu un contrat de débit avec ce dernier) et le titre est cédé sur la rampe de chargement, lors du chargement du camion.

- (131) SH a conclu des contrats de débit avec [...]\*, ainsi qu'un contrat d'échange avec [...]\*. SH réalise près de [...] % de ses ventes au détail de carburants par le biais de ces accords.
- (132) JET Norway n'a pas été en mesure de conclure de tels accords avec les quatre opérateurs historiques. Elle a déposé à cet égard deux plaintes concernant le refus de ces quatre opérateurs de conclure avec elle des accords de retrait et de lui donner accès à leurs dépôts.
- (133) En 1997, JET Norway a saisi l'autorité norvégienne chargée de la concurrence d'une plainte selon laquelle les opérateurs historiques refusaient de lui livrer de l'essence ou de lui donner accès à leurs installations de stockage. Bien qu'elle ait constaté que les opérateurs historiques avaient refusé de traiter avec JET Norway, cette autorité a conclu qu'une intervention de sa part n'était pas suffisamment fondée.
- (134) En 2002, JET Norway a déposé plainte auprès de l'autorité de surveillance de l'AELE concernant le refus des quatre opérateurs historiques de conclure avec elle des accords de retrait et de lui donner accès à leurs dépôts. JET Norway a fait valoir que ce refus était contraire aux articles 53 et 54 de l'accord EEE<sup>76</sup>. En 2005, l'autorité de surveillance AELE a adressé un courrier à JET Norway, l'informant qu'elle n'était pas suffisamment fondée à agir concernant cette plainte. Eu égard à cette position, JET Norway a retiré sa plainte, et l'autorité de surveillance AELE n'a jamais arrêté de décision formelle dans cette affaire.

#### Réseaux de stations-service

- (135) Depuis l'arrivée de JET Norway en 1992, le marché norvégien de la vente au détail de carburants moteur a poursuivi sa rationalisation et sa consolidation. En 1992, on comptait 2 924 stations-service et six grands réseaux (Esso, Fina, Hydro, Shell, Statoil et Texaco)<sup>77</sup>. Fin 2007, on dénombrait 1 906 stations-service et seulement quatre grands réseaux en plus de JET Norway, à savoir SH, Shell, Esso et YX<sup>78</sup>.

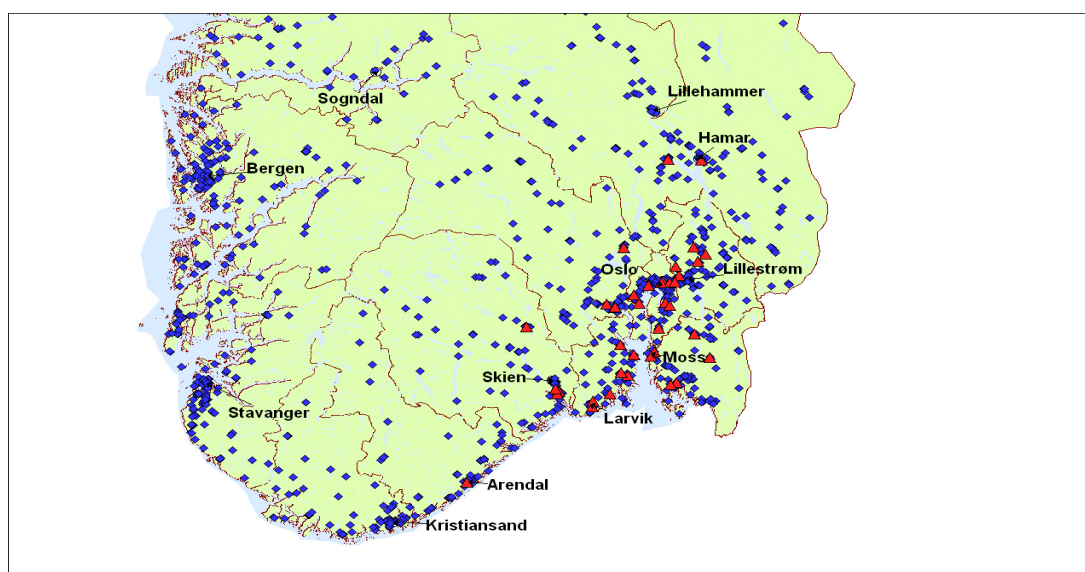
---

<sup>76</sup> L'article 53 interdit tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre les parties contractantes à l'accord EEE et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur le territoire couvert par l'accord EEE. En vertu de l'article 54 de l'accord EEE, «est incompatible avec le fonctionnement du présent accord et interdit, dans la mesure où le commerce entre parties contractantes est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le territoire couvert par le présent accord ou dans une partie substantielle de celui-ci (...)».

<sup>77</sup> Si on exclut des opérateurs de très petite taille qui totalisent ensemble une cinquantaine de stations-service. Source: *Norsk Petroleumsinstitutt*.

<sup>78</sup> En octobre 2006, le détaillant norvégien Reitan Servicehandel AS a racheté l'activité «vente au détail d'essence et énergie» d'Hydro Texaco (une entreprise commune appartenant à 50 % à Norsk Hydro AS et à 50 % à Chevron) au Danemark et en Norvège et l'a rebaptisée YX Energi.

- (136) Trois des opérateurs historiques (SH, Shell et Esso) sont verticalement intégrés en Scandinavie puisqu'ils y exploitent des raffineries<sup>79</sup>.
- (137) En Norvège, les stations-service automatisées ne jouent pas un rôle aussi important que sur le marché suédois. En 2007, 17 % seulement des stations-service norvégiennes étaient automatisées, et JET Norway exploite l'unique réseau de stations entièrement automatisées<sup>80</sup>.
- (138) JET Norway est le plus petit détaillant de carburants moteur en Norvège. En 2007, sa part de marché était de [0-5]\* % en volume et de 2,2 % en nombre de stations-service. Elle exploite 39 stations-service, situées dans certaines zones urbaines du sud-est de la Norvège, ainsi que le montre la carte 2 ci-après:



Carte 2 - Sud de la Norvège – les stations-service JET Norway sont indiquées en rouge, toutes les autres sont en bleu.

Source: Appréciation des craintes concernant des effets unilatéraux et coordonnés en Norvège (RBB Economics – 10 décembre 2007).

### Tarification

- (139) En général, les détaillants de carburants moteur en Norvège déterminent les prix de détail pratiqués par les stations multiservices et automatisées exploitées par des entreprises, tandis que les franchisés et les revendeurs indépendants sont libres de fixer leurs propres prix de détail.

<sup>79</sup> StatoilHydro possède une raffinerie au Danemark et une en Suède; Shell a une raffinerie au Danemark et une autre en Suède et détient une participation dans une troisième raffinerie en Norvège; Esso (Exxon), enfin, possède une raffinerie en Norvège. Le groupe ConocoPhillips, auquel appartient JET Scandinavia, est également intégré verticalement, mais ses raffineries sont installées en dehors de la Scandinavie, notamment au Royaume-Uni et en Allemagne. JET Norway ne s'approvisionne pas en carburants auprès des raffineries de ConocoPhillips.

<sup>80</sup> Le réseau d'YX comprend le plus grand nombre de stations automatisées (29,4 %), suivi par ceux de Shell (14,1 %), de StatoilHydro (13,1 %) et d'Esso (1,6 %).

- (140) Certains fournisseurs (tels que SH ou Shell) établissent des barèmes qu'ils publient sur leurs sites internet respectifs<sup>81</sup>. Ces barèmes sont fréquemment modifiés, au moins deux fois par semaine. Dans la plupart des cas, les remises offertes sont fixées à l'échelon national.
- (141) Au niveau local, chaque exploitant de station-service est responsable des prix pratiqués dans sa propre station-service («prix à la pompe»). Ces prix sont fréquemment revus – souvent plusieurs fois par jour – pour compte de la concurrence locale. Pour chaque station-service est définie une série de stations-service voisines («grappe de concurrents»), dont les prix font l'objet d'une surveillance régulière.
- (142) Les prix pratiqués par les différentes stations-service reflètent donc des politiques de tarification aussi bien générales, telles qu'une stratégie consistant à maintenir un écart donné par rapport aux prix des concurrents de la même grappe, que locales, consistant par exemple à offrir aux exploitants des remises de gros pour les aider si une guerre des prix se déclenche au niveau local («soutien des prix»).

#### Entrée sur le marché

- (143) Selon SH, une entreprise désireuse de s'implanter sur le marché norvégien de la vente au détail de carburants moteur peut le faire en rachetant des stations-service rendues libres par la restructuration d'un réseau ou la construction de stations-service automatisées.
- (144) Depuis l'arrivée de JET Norway, nulle autre entreprise n'est entrée sur le marché norvégien de la vente au détail de carburants moteur<sup>82</sup>.
- (145) SH reconnaît en outre que le fait d'entrer sur le marché en mettant en place un nouveau réseau comporte des coûts substantiels: *«Le coût total peut être très élevé si le nouvel arrivant décide de mettre en place un nouveau réseau de stations multiservices: en effet, s'il veut entrer sur le marché, il lui faut acheter ou louer des sites, aménager l'aire de desserte, construire des boutiques, négocier et garantir l'approvisionnement en carburant et créer une marque, ce qui requiert des efforts de promotion et de publicité.»*<sup>83</sup>
- (146) Les contraintes logistiques, notamment l'accès aux dépôts décrit aux considérants 132 à 134 plus haut, donnent à penser qu'il existe en Norvège des barrières élevées à l'entrée.
- (147) [...]\*.

---

<sup>81</sup> JET Norway, en revanche, ne publie pas ses barèmes sur son site internet.

<sup>82</sup> Le rachat du réseau Hydro Texaco (rebaptisé XY Energi) par Reitan Servicehandel AS en octobre 2006 ne peut être considéré comme une nouvelle arrivée.

<sup>83</sup> Voir le point 637 du formulaire CO.

(148) [...]»<sup>84</sup>.

(149) Dans une présentation destinée à [...]», [un participant au marché]» a fait la déclaration suivante concernant le marché norvégien de la vente au détail de carburants moteur: «*Barrières élevées à l'entrée pour les nouveaux concurrents, difficultés logistiques, marché oligopolistique*<sup>85</sup>.»

(150) À la lumière des éléments décrits aux considérants 143 à 149 ci-dessus, il est conclu que les barrières à l'entrée sur le marché norvégien de la vente au détail de carburants moteur sont élevées.

#### 6.4.2. *Effets unilatéraux*

(151) La Commission doit examiner dans quelle mesure la disparition de JET en tant qu'acteur indépendant du marché norvégien de la vente au détail de carburants moteur entravera de façon significative le jeu d'une concurrence effective sur ledit marché. Au terme de la première phase de l'enquête, la Commission a conclu provisoirement que l'opération envisagée était susceptible d'entraver sensiblement la concurrence sur, notamment, le marché norvégien de la vente au détail de carburants. Elle a par conséquent déclaré qu'il existait des doutes sérieux quant à la compatibilité de l'opération envisagée avec le marché commun et l'accord EEE.

(152) Les ventes (en volume) et parts de marché des parties et de leurs concurrents sont présentées dans le tableau 3 ci-après.

---

<sup>84</sup> [...]».

<sup>85</sup> [...]».

<b>Tableau 3 - Ventes au détail de carburants moteur - Norvège</b> (y compris d'essence et de gasoil – à l'exclusion du gasoil pour camions) (en milliers de m <sup>3</sup> )						
Ventes au détail de carburants moteur	2005		2006		2007	
	Volume	%	Volume	%	Volume	%
StatoilHydro	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[30-40]*
Shell	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
Esso	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*	[...]*	[20-30]*
YX Energi	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*	[...]*	[10-20]*
JET Norway	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*
Autres	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*	[...]*	[0-5]*
<i>StatoilHydro + JET</i>	[...]*	[30-40]*	[...]*	[30-40]*	[...]*	[30-40]*
<b>Taille totale du marché</b>	[2 500-3 000]*	100,0	[2 500-3 000]*	100,0	[3 000-3 500]*	100,0

Source: notification.

- (153) L'opération envisagée renforcerait encore la structure oligopolistique du marché norvégien de la vente au détail de carburants moteur. Au sein de cet oligopole, SH consoliderait encore sa position de plus gros fournisseur de carburants moteur en Norvège, puisque sa part de marché passerait de [30-40]\* % à [30-40]\* %.
- (154) Les parties font toutefois valoir que l'opération envisagée n'est pas susceptible de poser des problèmes de concurrence.
- (155) Elles soulignent d'abord que, puisque l'accroissement est limité (près de [0-5]\* %) et que la position de JET Norway a stagné au cours des dernières années (en termes tant de parts de marché que de nombre de stations-service), JET Norway n'exerce pas de pression concurrentielle importante.
- (156) Les parties font ensuite valoir que JET Norway ne peut exercer une forte pression concurrentielle sur le marché, étant donné que ses livraisons de carburants en Norvège sont limitées, une partie des livraisons provenant du dépôt de Strömstad, en Suède. [...]\*.
- (157) Les parties indiquent enfin que, compte tenu des contraintes auxquelles elle se trouve confrontée, JET Norway ne joue, et ne peut jouer, qu'un rôle passif de suiveur concernant les prix. Selon elles, cette conclusion est étayée par des études économiques démontrant que JET Norway exerce une influence limitée sur le marché, pour les raisons suivantes: i) elle n'a initié aucune diminution de prix,

mais suit les entreprises qui ont une influence prépondérante en la matière; ii) ses prix sont alignés sur ceux d'autres concurrents possédant des stations automatisées; iii) l'ouverture de nouvelles stations-service JET ou l'introduction du gasoil dans des stations-service existantes n'a pas une incidence durable sur les prix; iv) dans les régions où JET Norway est la plus proche rivale de Statoil, son influence sur les prix pratiqués par cette dernière est comparable à celle des stations automatisées concurrentes les plus proches d'une station-service Statoil; v) les prix pratiqués dans les régions où JET Norway est présente ne sont généralement pas inférieurs à ceux pratiqués dans des régions comparables où elle n'exerce pas d'activités<sup>86</sup>.

(158) Toutefois, cet argument ne peut être accepté. Il est conclu, pour les raisons exposées aux considérants 159 à 194 ci-après, que JET Norway exerce une pression concurrentielle importante en Norvège et que sa disparition soulèverait des doutes sérieux quant à la compatibilité de la concentration envisagée avec le marché commun et l'accord EEE.

**a) Au sein d'un marché très concentré, les incitations de JET Norway diffèrent de celles des quatre opérateurs historiques**

(159) Le marché norvégien est très concentré, ce que reconnaissent les parties elles-mêmes<sup>87</sup>. Il n'existe, outre SH et JET Norway, que trois autres concurrents, à savoir Shell, Esso et YX Energi.

(160) Le degré de concentration du marché s'est encore accru depuis la conclusion récente, par Shell et YX Energi, d'un accord par lequel Shell s'engage à exercer les activités relatives aux carburants, tandis que Reitan Servicehandel AS (appartenant à Reitangruppen<sup>88</sup>, groupe norvégien possédant des commerces de proximité et d'alimentation dans l'ensemble de la Scandinavie) s'occupera des activités non liées aux carburants sur un grand nombre de sites d'YX Energi en Norvège<sup>89</sup>.

(161) La position qu'occupe JET Norway sur le marché diffère à plusieurs égards de celle des quatre autres opérateurs, et ses incitations ne sont donc pas non plus les mêmes.

(162) Premièrement, JET Norway est le seul opérateur à exploiter un réseau de stations entièrement automatisées en Norvège, tandis que les quatre opérateurs historiques possèdent chacun un nombre peu élevé de stations automatisées.

(163) Le passage de stations multiservices à des points de vente automatisés s'est fait lentement en Norvège par comparaison au reste de la Scandinavie. La part des

---

<sup>86</sup> Notification, point 395.

<sup>87</sup> Voir le point 379 du formulaire CO. [...]\*

<sup>88</sup> [www.reitangruppen.no](http://www.reitangruppen.no).

<sup>89</sup> Le 4 février 2008, l'autorité norvégienne chargée de la concurrence a autorisé cet accord sous réserve de certaines conditions.

stations automatisées n'est que de 17 % seulement en Norvège, contre 55 % en Suède et au Danemark.

- (164) Les marges réalisées sur le marché norvégien de la vente au détail de carburants sont très importantes et comptent parmi les plus élevées d'Europe. En 2006, les marges de distribution brutes enregistrées en Norvège étaient, en pourcentage de la moyenne communautaire, de 128,9 % pour l'essence et de 155,8 % pour le gasoil<sup>90</sup>. [...]\*
- (165) Le fait que les stations-service automatisées doivent supporter des coûts moins élevés que les stations multiservices a permis à JET Norway de faire preuve d'agressivité concernant les prix, notamment par comparaison aux stations multiservices.
- (166) Deuxièmement, ainsi que l'a indiqué SH, JET Norway *«a également fait preuve d'une grande cohérence en ce qui concerne le marquage. Toutes les stations-service sont relativement «dépouillées» et mettent en avant leur propreté, leur efficacité et, indirectement, la garantie du meilleur rapport qualité-prix»*<sup>91</sup>. L'offre de détail de JET Norway est directe et repose sur des prix nets: tous les clients payent le prix affiché à la pompe<sup>92</sup>. Selon la partie notifiante, les prix nets à la pompe pratiqués par JET Norway *«envoient un signal fort et attrayant aux clients»*<sup>93</sup>.
- (167) En revanche, les quatre opérateurs historiques exploitent plusieurs types de stations-service (multiservices et automatisées) sous différentes marques et émettent des cartes qui octroient divers types de remises à leurs titulaires.
- (168) Une enquête menée auprès des consommateurs au cours de la deuxième phase de l'enquête de la Commission<sup>94</sup> a confirmé que pour les clients, le système de prix nets sans remises permet de comparer plus facilement les prix<sup>95</sup>.

---

<sup>90</sup> Rapport de PFC Energy pour la Norvège (octobre 2007 – p. 67).

<sup>91</sup> Notification, point 475.

<sup>92</sup> JET Norway émet une carte de crédit, la «JET card», qui peut être utilisée par les clients pour l'achat de carburant dans les stations-service JET de l'ensemble de la Scandinavie. La «JET card» n'offre ni remises, ni ristournes. Elle permet des paiements différés. D'après les données communiquées par la partie notifiante, [...] % environ des ventes totales de carburants de JET Norway se font au moyen de cette «JET card».

<sup>93</sup> Notification, point 474.

<sup>94</sup> Enquête réalisée par Opinion AS en juillet 2008 auprès d'un échantillon de 1 001 utilisateurs de carburants moteur.

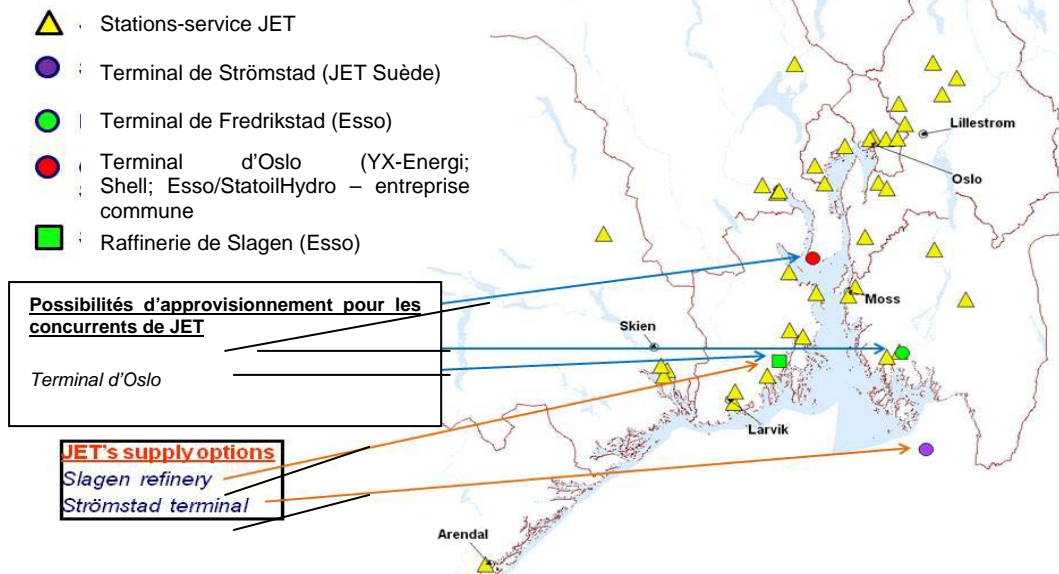
<sup>95</sup> La question était la suivante: dans quelle mesure considérez-vous qu'un «système de prix nets» – consistant à payer le prix affiché à la pompe sans remise – rend une comparaison des prix plus aisée? 54,3 % des personnes interrogées ont répondu «dans une large mesure» ou «dans une assez large mesure», 12 % «dans une mesure très limitée» ou «dans une mesure relativement limitée» et 23 % «ni l'un ni l'autre»; 11 %, enfin, ont déclaré ne pas savoir ou n'ont pas répondu.



- (169) Troisièmement, les quatre autres acteurs du marché ont tous conclu différents types de contrats leur donnant mutuellement accès à leurs dépôts de carburants respectifs en Norvège, alors que JET Norway ne s'est pas vu accorder un tel accès.
- (170) Par ailleurs, JET Norway n'a pas été, jusqu'ici, autorisée à s'approvisionner en carburant auprès de la plus grande raffinerie de Norvège située à Mongstad (raffinerie exploitée par Statoil et dans laquelle Shell détient une participation), dans le sud-ouest du pays.
- (171) Ces contraintes d'approvisionnement expliquent pourquoi JET Norway n'est pas parvenue à développer ses activités de vente au détail de carburants au-delà de leur portée actuelle, soit le sud-est de la Norvège, et pourquoi elle se trouve confrontée à davantage de difficultés logistiques que ses concurrents dans cette région.
- (172) Entre 1992 et 2004, JET Norway a dû se fournir en carburants auprès de la raffinerie de [...]\*, située à [...]\*. Depuis 2005, sa situation s'est améliorée sur le plan logistique, puisqu'elle peut à présent s'approvisionner auprès de la raffinerie d'Esso située à Slagen (sud-est de la Norvège). [...]\*.
- (173) Le handicap logistique auquel se trouve actuellement confrontée JET Norway dans le sud-est de la Norvège par rapport aux quatre opérateurs historiques est illustré sur la carte 3 ci-après.

Carte 3

**Norvège: possibilités  
d'approvisionnement pour JET et ses  
concurrents**



(174) Il s'ensuit que les autres acteurs du marché ont d'autres motivations que JET Norway, parmi lesquelles pourrait même figurer un intérêt commun à empêcher cette dernière de développer ses activités, ce qui, à son tour, pourrait laisser entendre qu'ils estiment qu'elle exerce une pression concurrentielle importante sur les prix.

**b) JET Norway exerce une contrainte sur le comportement concurrentiel de ses concurrents sur un marché caractérisé par des barrières élevées à l'entrée**

(175) À la lumière des éléments décrits aux considérants 159 à 174 ci-dessus, il apparaît que le rôle joué par JET Norway est nettement plus important que ce que suggère à première vue sa part de marché modeste.

(176) Plusieurs éléments donnent à penser que JET Norway exerce une forte pression concurrentielle sur le marché norvégien.

(177) Premièrement, JET Norway n'est présente que dans le sud-est de la Norvège et occupe sur ce marché régional une position plus importante qu'à l'échelon national, puisqu'elle en détient [5-10]\* % environ. En outre, bien que la part de marché cumulée des parties dans cette région ne soit pas nettement plus élevée qu'au niveau national ([30-40]\* % contre [30-40]\* %), les parts de marché de JET Norway oscillent entre [5-10]\* % et [10-20]\* % dans cinq comtés et les parties détiennent une part de marché cumulée [de 30-50]\* %, soit plus que leur part de marché cumulée dans le sud-est de la Norvège, dans trois de ces comtés<sup>96</sup>. Il

<sup>96</sup> Ostfold ([30-40]\* % - Statoil: [20-30]\* %; JET: [10-20]\* %), Akershus ([30-40]\* % - Statoil: [20-30]\* %; JET: [5-10]\* %), Telemark ([30-40]\* % - Statoil: [30-40]\* %; JET: [5-10]\* %), Oslo ([30-40]\* % - Statoil: [30-40]\* %; JET: [5-10]\* %), Vestfold ([40-50]\* % - Statoil: [30-40]\* %; JET:

semble par conséquent que la pression concurrentielle exercée par JET Norway soit sensiblement plus forte dans le sud-est de la Norvège qu'à l'échelon national.

- (178) Deuxièmement, JET est le concurrent le plus efficace en termes de débit. Son volume moyen de carburant par site est nettement plus élevé que la moyenne nationale, représentant près du double de celle-ci, ce qui en fait le réseau de stations-service le plus rentable de la Norvège, comme le reconnaissent les parties elles-mêmes<sup>97</sup>.
- (179) Troisièmement, il convient également de mettre en perspective les arguments des parties concernant les faiblesses de JET Norway: en effet, cette dernière est rentable, en dépit de ses difficultés logistiques. Le taux de marge (marge brute/recettes) pour les carburants enregistré par JET Norway était de [...] % en 2003, [...] % en 2004, [...] % en 2005, [...] % en 2006 et [...] % en 2007. Au cours de la période 2003-2007, le ratio EBE<sup>98</sup>/recettes totales de JET Norway était de [...] % en 2003, [...] % en 2004, [...] % en 2005, [...] % en 2006 et [...] % en 2007.
- (180) Quatrièmement, ainsi que cela a déjà été indiqué pour la Suède (voir le considérant 98 ci-dessus), la notion de «suiveur en matière de prix» semble dénuée de pertinence dans le cadre de l'analyse du fonctionnement des marchés affectés, puisque JET Norway casse systématiquement les prix pratiqués par ses concurrents dont les stations-service ne sont pas automatisées. La stratégie de JET Norway en matière de tarification consiste en fait à maintenir des prix inférieurs en appliquant un différentiel de prix, qui est actuellement de [...] NOK/litre pour l'essence et de [...] NOK/litre pour le gasoil<sup>99</sup>.
- (181) Sur ce marché, le degré de réactivité des concurrents à un changement des prix est important. Même si JET Norway joue un rôle de «suiveur en matière de prix», elle peut toujours exercer une forte pression concurrentielle, notamment lorsque les incitations de ses concurrents semblent plus ou moins alignées.
- (182) La capacité de JET Norway à réagir aux modifications de prix opérées par ses concurrents ressort des documents internes de Statoil. [...] <sup>100</sup>.

---

[10-20] %) - voir la réponse de StatoilHydro du 8 avril 2008 à la demande de renseignements de la Commission du 3 avril 2008.

<sup>97</sup> En 2007, le débit moyen de JET était de [3 000-3 500] m<sup>3</sup> par an et par station-service. Selon les données communiquées par la partie notifiante, le débit moyen des quatre autres réseaux était, en 2007, de [1 000-1 500] m<sup>3</sup> par an et par station pour YX Energi, [1 500-2 000] m<sup>3</sup> par an et par station pour Shell, [1 500-2 000] m<sup>3</sup> par an et par station pour StatoilHydro et [1 500-2 000] m<sup>3</sup> par an et par station pour Esso.

<sup>98</sup> Excédent brut d'exploitation, soit le résultat avant impôts, charges financières, dépréciation et amortissement.

<sup>99</sup> [...].

<sup>100</sup> Compte rendu d'une réunion interne de Statoil tenue le 17 octobre 2007. [...].

- (183) De même, plusieurs autres documents internes de Statoil montrent que les consommateurs considèrent JET Norway comme le meilleur marché des réseaux de stations automatisées<sup>101</sup>.
- (184) Cinquièmement, l'étude de marché et l'enquête auprès des consommateurs réalisées par la Commission ont confirmé la forte pression concurrentielle exercée par JET Norway.
- (185) Selon les trois concurrents de SH et selon JET Norway elle-même, l'étude de marché a démontré que cette dernière exerce la pression concurrentielle la plus forte, ou à tout le moins l'une des pressions concurrentielle les plus fortes, sur le marché norvégien. JET Norway est, en particulier, considérée comme l'entreprise exerçant la pression concurrentielle la plus forte en termes de prix dans la région dans laquelle elle est active (soit dans le sud-est de la Norvège).
- (186) L'enquête menée par la Commission auprès des consommateurs a confirmé qu'une majorité des consommateurs norvégiens estime que JET Norway exercera à l'avenir une concurrence fondée sur des prix peu élevés. Le nombre de consommateurs partageant cet avis est encore plus élevé dans le sud-est de la Norvège<sup>102</sup>. Une majorité des personnes interrogées a indiqué que le rachat de JET par SH aurait une incidence négative sur la concurrence<sup>103</sup>.
- (187) Pour toutes ces raisons, la disparition de JET Norway en tant que concurrent indépendant sur un marché oligopolistique caractérisé par des barrières élevées à l'entrée soulève des doutes sérieux quant à la compatibilité de l'opération envisagée avec le marché commun et l'accord EEE.
- (188) Cette conclusion est en outre étayée par l'analyse économétrique des données relatives à la tarification réalisée par la Commission. Une analyse de ces données similaire à celle menée pour la Suède a également été effectuée pour la Norvège.
- (189) Les résultats de l'analyse de régression transversale fondée sur des données journalières donnent à penser que la présence d'une station-service de JET

---

<sup>101</sup> Voir les rapports trimestriels de Fueltracker (1<sup>er</sup>, 2<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> trimestres 2007).

<sup>102</sup> La question était la suivante: «Plusieurs chaînes de stations-service vont vous être citées. Veuillez, pour chacune d'elles, indiquer si vous pensez qu'elle exercera à l'avenir une concurrence basée sur des prix peu élevés.» Plus de 50 % des personnes interrogées ont répondu par l'affirmative pour les réseaux de stations-service suivants (le pourcentage de réponses affirmatives formulées par des personnes vivant dans le sud-est de la Norvège est indiqué entre parenthèses): JET: 52 % (71 %); 1-2-3 Statoil: 53 % (51 %); Uno-X (YX Energi): 51 % (58 %).

<sup>103</sup> La question était la suivante: «Statoil a fait part de son intention de racheter JET en Norvège. Selon vous, quelle sera l'incidence (éventuelle) de ce rachat et de la disparition de la marque JET sur la concurrence entre les chaînes de stations-service restantes en Norvège?» Les réponses ont été les suivantes (le pourcentage indiqué par les personnes interrogées vivant dans le sud-est de la Norvège est mentionné entre parenthèses): incidence négative - la concurrence diminuera: 45 % (56 %); pas ou peu d'incidence - la concurrence restera identique: 31 % (28 %); incidence positive - la concurrence augmentera: 8 % (6 %); aucune réponse/ne sait pas: 16 % (9 %). L'échantillon comptait 1 001 personnes, dont 506 vivant dans le sud-est de la Norvège, soit une proportion de 50,5 %, ce qui correspond à peu près à la proportion de la population norvégienne totale habitant le sud-est de la Norvège.

Norway dans les grappes de concurrents de Statoil a exercé une pression sur les prix de cette dernière depuis [...] 2006 au moins pour le gasoil et depuis [...] 2007 au moins pour l'essence. Les résultats de l'analyse de la Commission diffèrent de ceux de l'analyse effectuée par les parties, selon lesquels l'influence de JET Norway sur les prix de Statoil ne serait pas différente de celle d'autres concurrents.

- (190) Les parties affirment que l'analyse de la Commission omettait certaines variables indicatrices clés<sup>104</sup>, mais elles n'apportent aucun élément de preuve susceptible d'en invalider les conclusions. Elles font également valoir que les régressions devraient être limitées aux seules stations-service installées dans le sud-est de la Norvège et en zone urbaine. Cet argument ne peut être accepté, car il pourrait biaiser la sélection opérée aux fins de l'analyse de régression. Toutefois, même si elle suivait la suggestion des parties, ses conclusions ne seraient pas différentes, puisque l'influence de JET Norway sur les prix pratiqués par Statoil demeure considérable. Ainsi, par exemple, il ressort de l'analyse de l'influence de JET Norway et d'[un autre concurrent] sur les prix pratiqués par Statoil qu'en 2007, la présence de JET Norway a entraîné une diminution des prix du gasoil dans les stations-service de Statoil de [0-5] % en moyenne lorsque [l'autre concurrent] ne figurait pas dans la même grappe et de [0-5] % quand [l'autre concurrent] comptait parmi les concurrents de cette grappe<sup>105</sup>.
- (191) L'analyse de régression effectuée par la Commission au cours de la deuxième phase de la procédure a été réalisée selon les mêmes modalités que pour la Suède. Plus précisément, les données ont été agrégées à des niveaux mensuels et les régressions, mises en commun par mois ainsi que par stations multiservices et automatisées, ont été examinées au moyen de la technique de régression robuste. Selon [...], le modèle de base comprend des variables indicatrices spécifiques pour Esso, Shell, YX Energi et Best en plus de la variable indicatrice relative à la présence de JET Norway, tandis que les stations-service restantes sont considérées comme étant des stations automatisées, dont l'incidence est capturée au moyen d'une variable indicatrice supplémentaire. En outre, les mêmes variables de contrôle que pour la Suède ont été incluses dans les régressions. La Commission a également appliqué deux autres modèles afin de vérifier la fiabilité des conclusions, comme pour la Suède<sup>106</sup>.
- (192) Les résultats du modèle de base montrent que les prix de l'essence affichés dans les stations-service de Statoil étaient systématiquement inférieurs de [0-5] %, en moyenne, chaque fois que JET figurait dans l'une de ses grappes de concurrents, tandis que les prix du gasoil pratiqués dans ces mêmes stations-service étaient

---

<sup>104</sup> Voir «Comments on the Commission's econometric model for Norway» («Observations concernant le modèle économétrique de la Commission pour la Norvège») (RBB Economics, Bruxelles, avril 2008).

<sup>105</sup> Ces moyennes sont calculées sur la base de coefficients tant significatifs qu'insignifiants du point de vue statistique.

<sup>106</sup> Elle a i) utilisé les écarts entre les prix à la pompe de Statoil et les prix conseillés par celle-ci au niveau national, plutôt que le logarithme des prix à la pompe de Statoil, et ii) remplacé les variables relatives à la concurrence par un certain nombre de variables indiquant le nombre de concurrents dans chaque grappe de Statoil, qu'elle a ensuite mises en relation avec la présence de JET.

systématiquement inférieurs de [0-5]\* % en moyenne. Ces deux résultats sont significatifs du point de vue statistique. La Commission est parvenue à des conclusions largement similaires en examinant les deux autres modèles. Les parties n'ont pas fourni d'analyse de régression pour la Norvège au cours de la deuxième phase de l'enquête.

- (193) L'analyse de la tarification par la Commission est cohérente avec une analyse récente du marché norvégien effectuée par PFC Energy, un conseiller en stratégie dans le domaine de l'énergie à l'échelon mondial, concernant le rôle joué par JET Norway dans le sud-est de la Norvège. PFC Energy conclut que JET Norway joue toujours le premier rôle pour ce qui est de la détermination des prix de l'essence dans cette partie du pays<sup>107</sup>.
- (194) Enfin, l'autorité norvégienne chargée de la concurrence a soumis à la Commission une analyse selon laquelle JET Norway influe considérablement sur la concurrence dans le sud-est de la Norvège. Selon cette autorité, la présence de JET Norway exerce une pression à la baisse sur les prix du marché<sup>108</sup>.

#### 6.4.3. Effets unilatéraux - conclusion

- (195) Compte tenu, notamment, de la position de JET Norway en tant qu'opérateur «low cost» le plus rentable du marché norvégien, jouissant d'une image de marque très forte et connu depuis longtemps pour casser les prix de ses concurrents, et au vu du fait que la présence de JET Norway dans les grappes de concurrents de Statoil exerce une pression particulière sur les prix pratiqués par cette dernière, il est conclu que la disparition de JET Norway en tant que concurrent indépendant, dans un contexte de barrières élevées à l'entrée, soulève des doutes sérieux quant à la compatibilité de l'opération envisagée avec le marché commun et l'accord EEE.
- (196) À la lumière de cette conclusion et compte tenu des engagements proposés par les parties, il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente décision, d'évaluer le risque d'effets coordonnés imputables à l'opération envisagée.

---

<sup>107</sup> Le rapport de PFC Energy pour la Norvège (octobre – p. 50) indique que «*bien qu'elles soient généralement très largement rapportées dans la presse norvégienne, les guerres des prix continuent d'être fortement régionalisées. Cela tient à deux éléments: la géographie et JET. JET joue toujours un rôle de premier plan dans les guerres sur le prix de l'essence, en raison de sa stratégie «low-cost», et a vendu du gazoil dans ses points de vente en Norvège, ce qui a rapidement entraîné une baisse des prix sur le segment du gazoil. La présence de JET se limitant au sud-est de la Norvège, c'est essentiellement dans cette partie du pays que s'exerce une concurrence féroce. Le rachat des stations JET par Statoil est peu susceptible d'atténuer cette source de pression sur les prix eu égard à la volonté affichée par l'entreprise norvégienne de conserver des stations automatisées. La concurrence sur les prix à l'échelon national tient également en grande partie au niveau de débit élevé/faible du réseau norvégien, ainsi qu'aux coûts élevés du transport des produits vers des destinations éloignées.*»

<sup>108</sup> Lettre de l'autorité norvégienne chargée de la concurrence du 2 avril 2008.

## **6.5. Engagements relatifs aux marchés suédois et norvégien de la vente au détail de carburants moteur**

(197) Le 25 juillet 2008, SH a soumis un ensemble d'engagements visant à lever les «doutes sérieux» émis par la Commission quant à la compatibilité de l'opération envisagée avec le marché commun.

### *6.5.1. Description des engagements proposés concernant la Suède*

#### Le réseau cédé à titre de mesure corrective

(198) SH propose de céder un réseau comptant 158 stations-service automatisées, parmi lesquelles 118 des stations-service les plus rentables actuellement exploitées par Norsk Hydro (sous les marques «Hydro» ou «Uno-X») et 40 stations-service actuellement exploitées par JET Sweden (ci-après «réseau cédé à titre de mesure corrective»).

(199) La marque JET n'est pas rachetée par SH et ne fera donc pas partie intégrante du réseau cédé à titre de mesure corrective. SH et ConocoPhillips concluront toutefois des accords raisonnables concernant le marquage de chaque site (licence provisoire relative à la marque «JET», marque et habillage commercial) et l'utilisation de la carte JET pendant une période maximale de [...] \* ans à compter de l'aboutissement de l'opération envisagée.

(200) Les 158 sites que SH propose de céder soit appartiennent à Norsk Hydro ou à JET Sweden, soit sont loués à l'exploitant ou à un tiers. Tous les équipements du site, tels que les réservoirs, les pompes et les dispositifs de signalisation et de paiement, appartiennent à SH ou JET Sweden.

(201) Le réseau cédé à titre de mesure corrective couvre l'ensemble de la Suède, avec davantage de stations-service dans le sud, mais également le long des côtes septentrionales.

(202) En 2007, ce réseau a enregistré un volume de ventes cumulé de [380-410] \* millions de litres et un débit moyen de [2-2,5] \* millions de litres par site et par an. Il détenait quelque [5-10] \* % du marché.

(203) Après le remplacement de la marque JET, la branche suédoise cédée devrait atteindre un volume total de [380-410] \* millions de litres et un débit moyen de quelque [2,5-3] \* millions de litres par site et par an.

(204) Le réseau cédé à titre de mesure corrective emploiera dans un premier temps [...] \* ETP (équivalents temps plein), soit un nombre suffisant pour assumer les tâches opérationnelles nécessaires (gestion, tarification, contrôle, gestion sur le terrain, commercialisation et coordination de l'approvisionnement).

#### Fonctions d'appui

(205) Toutes les autres tâches sont des fonctions d'appui pouvant être externalisées. Il s'agit notamment de la logistique, de la maintenance, de l'informatique, des services d'information, des télécommunications et des services financiers. Ces services seront assurés dans le cadre d'accords de sous-traitance avec des tiers

(logistique et maintenance), ou dans le cadre d'accords d'appui temporaire conclus avec l'actuelle structure d'Hydro (en prévoyant les mécanismes de cloisonnement appropriés).

- (206) Si le réseau cédé à titre de mesure corrective était exploité sur une base autonome et entièrement nouvelle, il devrait compter sur [...] ETP supplémentaires pour assurer les besoins en services informatiques, d'information, de télécommunications et financiers fournis par Hydro au réseau durant la phase initiale, ce qui porterait à [...] le nombre total d'ETP.
- (207) L'acquéreur aura la possibilité d'intégrer ces fonctions d'appui, de même que les systèmes et le personnel sous-jacents, à partir de la structure d'Hydro. Mais il pourrait aussi décider d'intégrer le réseau cédé à titre de mesure corrective dans sa propre infrastructure «back-office», rendant inutile le transfert des systèmes et du personnel d'Hydro vers ledit réseau.

#### Livraison et stockage

- (208) Si l'acheteur le souhaite, SH proposera de fournir de l'essence 95 et 98 octane et du gasoil à la branche suédoise cédée, à des conditions commerciales normales sur le plan de la concurrence, jusqu'au 31 décembre 2013. Les livraisons se feront «sortie stock» aux dépôts de SH et de tiers avec lesquels SH a actuellement des contrats de débit et d'échange.
- (209) SH permettra en outre au réseau cédé à titre de mesures corrective d'utiliser, en fonction du débit et à des conditions commerciales normales sur le plan de la concurrence, plusieurs de ses dépôts pour l'essence 95 et 98 octane et le gasoil jusqu'au 31 décembre 2013.
- (210) SH mettra également tout en œuvre, sur le plan commercial, pour étendre les accords conclus avec ses propres fournisseurs d'essence 95 octane au réseau cédé à titre de mesure corrective.
- (211) Pour autant qu'elle approvisionne en carburant le réseau cédé à titre de mesure corrective, SH proposera aussi à ce dernier, le cas échéant, à des conditions commerciales normales sur le plan de la concurrence, des accords visant à lui permettre de remplir les obligations de stockage lui incombant en vertu de la législation suédoise jusqu'au 31 décembre 2011.
- (212) Enfin, SH proposera à l'acquéreur du réseau cédé à titre de mesure corrective de racheter la participation de 50 % que JET Sweden détient dans Norrköping Depå AB, une entreprise commune entre SH et JET Sweden, qui possède et exploite les dépôts de stockage de Gävle et Norrköping.

#### Transport

- (213) La distribution des produits pétroliers depuis les terminaux vers les stations-service, y compris la planification nécessaire du transport, sera entièrement sous-traitée à des fournisseurs extérieurs. Une externalisation totale est possible si le fournisseur de la logistique a accès aux données de jaugeage automatique des réservoirs des stations-service, de façon à ce que les livraisons



puissent être effectuées au fur et à mesure des besoins. Ce mode d'organisation, ou des modes d'organisation similaires, sont déjà très répandus dans le secteur.

- (214) SH négociera, au profit du réseau cédé à titre de mesure corrective, des contrats adéquats avec les opérateurs logistiques en vue de la distribution des produits raffinés aux stations-service du réseau cédé (le cas échéant, après consultation préalable de l'acquéreur) jusqu'au 31 décembre 2011.

#### 6.5.2. *Description des engagements proposés concernant la Norvège*

##### Le réseau cédé à titre de mesure corrective

- (215) SH propose de céder JET Norway dans sa totalité (ci-après «réseau cédé à titre de mesure corrective»). Elle prendra le contrôle de JET Norway, sans toutefois l'exercer, et revendra celle-ci moyennant des accords transitoires appropriés.
- (216) La marque JET n'est pas rachetée par SH et ne fera donc pas partie intégrante du réseau cédé à titre de mesure corrective. SH et ConocoPhillips concluront toutefois des accords raisonnables concernant le marquage de chaque site (licence provisoire relative à la marque «JET», marque et habillage commercial) et l'utilisation de la carte JET pendant une période maximale de deux ans à compter de l'aboutissement de la concentration envisagée.
- (217) Après le remplacement de la marque JET, le réseau cédé à titre de mesure corrective devrait atteindre un volume total compris entre [75-125]\* millions de litres et un débit moyen de [2,5-3]\* millions de m<sup>3</sup> environ par site et par an.
- (218) L'acquéreur ne doit pas avoir détenu plus de 10 % du marché norvégien de la vente au détail de carburants moteur en 2007.
- (219) Le réseau cédé à titre de mesure corrective comprend 40 stations-service automatisées installées dans le sud-est du pays, actuellement exploitées sous la marque «JET». Toutes sont directement exploitées par JET Norway et soit appartiennent à celle-ci, soit sont louées à des tiers.
- (220) Vu le degré élevé d'automatisation rendu possible par la plateforme informatique, le type d'activités unique (à savoir, la vente de carburants dans des stations-service automatisées) et le modèle commercial standard, le réseau cédé à titre de mesure corrective ne nécessitera qu'une gestion et un service clientèle restreints (JET Norway ne compte que deux salariés).
- (221) JET Norway est gérée à partir des bureaux de JET Scandinavia à Stockholm, avec l'appui administratif de ses bureaux de Copenhague et de Stockholm. Jusqu'à la conclusion de la vente du réseau cédé à titre de mesure corrective à l'acquéreur, ces fonctions continueront d'être exercées par JET Scandinavia au départ de ses bureaux de Copenhague et/ou de Stockholm. Elles seront ensuite assumées par l'acquéreur lui-même, sous réserve d'éventuels accords transitoires de courte durée.

### Livraison et stockage

- (222) SH donnera la possibilité au réseau cédé à titre de mesure corrective de lui acheter de l'essence 95 octane et du gasoil «sortie stock», à des conditions commerciales normales sur le plan de la concurrence, jusqu'au 31 décembre 2011, y compris, le cas échéant, en vue de l'approvisionnement des stations-service qui remplaceraient les éventuelles stations-service JET fermées dans la même zone géographique. La vente et la livraison «sortie stock» se feront au dépôt de SH à Oslo (avec transfert de propriété au même endroit).
- (223) En outre, SH permettra au réseau cédé à titre de mesure corrective, y compris les stations-service remplaçant les éventuelles stations-service qui auraient été fermées dans la même zone géographique, de lui acheter jusqu'à 10 000 m<sup>3</sup> par an d'essence 95 octane «sortie stock», à des conditions commerciales normales sur le plan de la concurrence, en vue de l'approvisionnement des dépôts d'ExxonMobil situés à Tønsberg (Slagen) et Fredrikstad [...] jusqu'au 31 décembre 2011.
- (224) Pour autant qu'elle approvisionne en carburant le réseau cédé à titre de mesure corrective, SH proposera aussi à ce dernier, le cas échéant, à des conditions commerciales normales sur le plan de la concurrence, des accords visant à lui permettre de remplir les obligations de stockage lui incombant en vertu de la législation norvégienne jusqu'au 31 décembre 2011.
- (225) Enfin, SH offrira à l'acquéreur du réseau cédé à titre de mesure corrective la possibilité d'acheter le dépôt de Strömstad, en Suède, qui est actuellement utilisé par JET Norway mais qui appartient à JET Sweden et est exploité par celle-ci.

### Transport

- (226) La distribution des produits pétroliers aux stations-service de JET Norway, y compris la planification nécessaire du transport, est entièrement sous-traitée à des sociétés de transport routier extérieures. Les contrats passés par JET Norway avec ces dernières seront cédés à l'acheteur du réseau cédé à titre de mesure corrective.
- (227) S'il y a lieu, SH proposera de négocier, au profit du réseau cédé à titre de mesure corrective, des contrats adéquats avec les opérateurs logistiques en vue de la distribution de produits raffinés aux stations-service du réseau cédé jusqu'au 31 décembre 2011.

#### *6.5.3. Consultation des acteurs du marché - Introduction*

- (228) Le 1<sup>er</sup> août 2008, la Commission a adressé des demandes de renseignements dans le but de consulter les acteurs des marchés norvégien et suédois sur les engagements proposés par SH. Eu égard aux particularités des marchés en cause (absence de distributeurs et de clients commerciaux dans le cas de JET), cette consultation n'a été effectuée qu'auprès des concurrents réels ou potentiels des parties.
- (229) Il leur a été demandé si les mesures correctives étaient susceptibles de supprimer les problèmes de concurrence et de déboucher sur la création d'un concurrent rentable. Ils ont également été invités à énumérer les avantages et inconvénients

du réseau cédé à titre de mesure corrective. Enfin, la Commission leur a demandé s'ils étaient intéressés par le rachat des réseaux cédés.

#### 6.5.4. *Résultat de la consultation des acteurs du marché concernant la Suède et appréciation*

- (230) Le nombre de personnes interrogées pour lesquelles la mesure corrective proposée supprimera les problèmes de concurrence et le nombre de personnes ne partageant pas cet avis sont équilibrés.
- (231) Un même équilibre est constaté pour ce qui est de la rentabilité du réseau cédé.
- (232) Enfin, une nette majorité des personnes interrogées considère que la durée (trois ans) du contrat de fourniture proposé par SH à l'acheteur potentiel n'est pas suffisante, plusieurs d'entre elles estimant qu'une période de cinq ans serait nécessaire.
- (233) Les doutes exprimés quant à la disparition des problèmes de concurrence se rapportent principalement à la position de force actuellement détenue par SH. Certains concurrents craignent qu'un réseau restreint ne soit pas capable d'exercer une pression concurrentielle sur SH à l'issue de la concentration.
- (234) Les principales craintes des concurrents quant à la rentabilité du réseau cédé à titre de mesure corrective ont trait au débit, tant global que moyen, du réseau nouvellement créé. Selon un concurrent, en outre, les stations-service d'Hydro devant être cédées sont mal situées.
- (235) La Commission considère ces craintes comme non fondées, pour les raisons suivantes.
- (236) Premièrement, le réseau cédé à titre de mesure corrective disposera du troisième débit moyen en importance sur le marché suédois, derrière SH et Tanka. En outre, il jouit d'une couverture nationale et est bien représenté dans les zones les plus peuplées.
- (237) Deuxièmement, la consultation des acteurs du marché confirme que le réseau cédé à titre de mesure corrective disposera de la «masse critique» nécessaire pour couvrir les frais généraux et serait un concurrent rentable.
- (238) Troisièmement, le réseau cédé à titre de mesure corrective figurera, avec au moins une station-service, dans 80 des 109 grappes de concurrents comptant aussi JET Sweden. En ce qui concerne les 29 autres grappes, trois concurrents au moins seront situés à moins de cinq minutes de route de chaque station-service de Statoil, et ce pour toutes les grappes sauf cinq. Les chevauchements non résolus à cet échelon très local sont considérés comme infimes par rapport à la taille totale du réseau cédé à titre de mesure corrective.
- (239) Enfin, plusieurs personnes interrogées se sont montrées intéressées par le rachat du réseau en Suède.
- (240) La majorité des concurrents était d'avis que les contrats de fourniture inclus dans le paquet de mesures correctives devaient être étendus. Le 1<sup>er</sup> septembre 2008, SH

a présenté une nouvelle proposition d'engagement dans laquelle elle donne la possibilité aux acheteurs potentiels de la branche suédoise cédée de porter la durée du contrat de fourniture de trois à cinq ans, soit jusqu'au 31 décembre 2013. Compte tenu de cette prorogation, la durée des contrats de fourniture n'est plus un sujet de préoccupation pour la Commission.

#### Conclusion

(241) À la lumière de ce qui précède, il est conclu que les mesures correctives proposées dissiperont les doutes sérieux que la Commission a émis concernant l'opération de concentration envisagée en Suède.

#### *6.5.5. Résultat de la consultation des acteurs du marché concernant la Norvège et appréciation*

(242) L'immense majorité des concurrents estime que la cession de JET Norway débouchera sur la création d'un concurrent rentable et supprimera les problèmes de concurrence relevés par la Commission.

(243) L'acquéreur du réseau cédé à titre de mesure corrective aura une bonne raison d'exercer une pression concurrentielle sur SH et sur les trois autres opérateurs historiques, puisqu'il ne devra pas avoir détenu plus de 10 % du marché norvégien de la vente au détail de carburants moteur en 2007. Cette disposition empêche n'importe lequel de ces trois opérateurs historiques de racheter la branche norvégienne cédée.

(244) Toutefois, comme pour la Suède, une grande majorité des personnes interrogées estime que la durée (trois ans) du contrat de fourniture proposé par SH à l'acheteur potentiel est insuffisante. Plusieurs d'entre elles ont déclaré qu'une période de cinq ans serait nécessaire. Le 1<sup>er</sup> septembre 2008, SH a présenté une nouvelle proposition d'engagements dans laquelle elle donne la possibilité à l'acheteur potentiel de la branche norvégienne cédée de porter la durée du contrat de fourniture de trois à cinq ans, soit jusqu'au 31 décembre 2013. Compte tenu de cette prorogation, la durée des contrats de fourniture n'est plus un sujet de préoccupation pour la Commission.

#### Conclusion

(245) À la lumière de ce qui précède, il est conclu que les mesures correctives proposées dissiperont les doutes sérieux que la Commission a émis concernant l'opération de concentration envisagée en Norvège.

## **7. CONCLUSION**

(246) Les mesures correctives proposées par SH étaient suffisantes pour dissiper les doutes sérieux suscités par l'opération de concentration envisagée. En conséquence, sous réserve du respect des engagements soumis par SH, l'opération notifiée devrait être déclarée compatible avec le marché commun et l'accord EEE. La présente décision est adoptée en application de l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.

(247) La présente décision devrait être soumise à des conditions et obligations afin de garantir que les entreprises concernées respectent les engagements qu'elles ont contractés vis-à-vis de la Commission. Les conditions devraient couvrir les engagements relatifs à la cession elle-même, tandis que les obligations devraient concerner les engagements liés à la cession, tels que les investissements à réaliser dans la branche cédée avant sa cession et le mécanisme de suivi,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

*Article premier*

L'opération notifiée par laquelle StatoilHydro ASA acquiert le contrôle exclusif, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement (CE) n° 139/2004, des entreprises ConocoPhillips Denmark APS, ConocoPhillips Nordic AB et ConocoPhillips JET AS, est déclarée compatible avec le marché commun et l'accord EEE.

*Article 2*

L'article 1<sup>er</sup> est applicable sous réserve du respect intégral des conditions énoncées dans les sections B, C et E et de la liste des stations-service figurant dans l'appendice 1 de l'échéancier de l'annexe I, ainsi que des conditions énoncées dans les sections B, C et E et de la liste des stations-service figurant dans l'appendice 1 de l'échéancier de l'annexe II.

*Article 3*

L'article 1<sup>er</sup> est applicable sous réserve du respect intégral des obligations fixées dans les sections D et F et de l'échéancier de l'annexe I, à l'exception de la liste des stations-service figurant dans son appendice 1, ainsi que des obligations fixées dans les sections D et F et de l'échéancier de l'annexe II, à l'exception de la liste des stations-service figurant dans son appendice 1.

*Article 4*

Est destinataire de la présente décision:

**STATOILHYDRO ASA**

*Forusbeen 50  
4035 Stavanger  
Norvège*

Fait à Bruxelles, le 21 octobre 2008

Par la Commission,  
(signé)  
Neelie KROES  
Membre de la Commission

## ANNEXE I

Le texte complet en langue originale des engagements dont il est fait référence aux articles 2 et 3 peut être consulté sur le site Internet de la Commission à l'adresse suivante:  
[http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)