

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 9 mars 1999

relative à une procédure d'application du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil
(Affaire IV/M.1313 – Danish Crown /Vestjyske Slagterier)

(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, paragraphe 2, point a),

vu le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, du 21 décembre 1989, relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises¹, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1310/97², et notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision prise par la Commission, le 6 novembre 1998, d'engager la procédure dans la présente affaire,

après avoir donné aux entreprises concernées la possibilité de faire connaître leurs observations sur les griefs retenus par la Commission,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations³,

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

1. Le 5 octobre 1998, les coopératives danoises Slagteriselskabet DANISH CROWN AmbA (ci-après "Danish Crown") et Vestjyske Slagterier A.m.b.A. (ci-après "Vestjyske Slagterier") ont notifié à la Commission, en application de l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 (ci-après "le règlement sur les concentrations"), une opération de concentration consistant en la fusion de ces deux sociétés.
2. Par décision du 6 novembre 1998, la Commission a considéré que l'opération notifiée soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché

¹ JO L 395 du 30.12.1989, p. 1; rectifié dans JO L 257 du 21.9.1990, p. 13.

² JO L 180 du 9.7.1997, p. 1.

³ JO C...,1999, p. ..

commun et a en conséquence engagé, en l'espèce, la procédure prévue à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

I. LES PARTIES

3. Danish Crown est la première coopérative danoise d'abattage et compte 13 122 membres (éleveurs) qui lui fournissent la matière première (porcs et bovins). Elle est verticalement intégrée et assure l'abattage, la transformation et le commerce de la viande. Dans la Communauté, Danish Crown est présente principalement au Royaume-Uni, en Allemagne, en France, au Danemark et en Italie.
4. Vestjyske Slagterier est la deuxième coopérative danoise d'abattage et regroupe 17 722 membres (éleveurs) qui lui fournissent la matière première (porcs et bovins). Elle est verticalement intégrée et assure l'abattage, la transformation et le commerce de la viande. Dans la Communauté, Vestjyske Slagterier exerce l'essentiel de son activité au Danemark, en Allemagne, au Royaume-Uni, en France et en Italie.

II. L'OPÉRATION

5. L'opération notifiée prévoit que Danish Crown et Vestjyske Slagterier (ci-après dénommées collectivement "les parties") vont transférer toutes leurs activités, l'ensemble de leur actif et de leur passif dans une nouvelle coopérative enregistrée à laquelle adhéreront collectivement les membres des parties. Les parties abattent environ 16 millions de porcs et 500 000 bovins par an. L'entreprise sera le plus gros abattoir d'Europe⁴ et le plus important exportateur mondial de viande de porc.
6. En outre, les parties détiennent également des participations dans quatre autres coopératives danoises: daka a.m.b.a. ("daka"), Danske Andelsslagteriers Tarmsalg – Schaub & Co. a.m.b.a. ("DAT-Schaub"), Slagteriernes Fællesindkøbsforening a.m.b.a. ("SFK") et Scan-Hide a.m.b.a. ("Scan-Hide"). Pour les raisons mentionnées ci-dessous, l'opération de concentration va permettre aux parties d'acquérir le contrôle de chacune de ces coopératives.
7. **Daka** exerce son activité dans le secteur de l'équarrissage (sous-produits d'abattoir). Ses actionnaires sont Danish Crown (43 %), Vestjyske Slagterier (34 %), TiCan (3,8 %) et un certain nombre d'autres abattoirs et de détaillants (12,5 %). À l'issue de l'opération de concentration, les parties détiendront cinq des dix sièges au conseil d'administration. Deux des membres de ce conseil sont élus par les salariés. Les statuts prévoient un système particulier de nomination des membres du conseil d'administration, qui désignent son président à la majorité, ce dernier ayant une voix prépondérante. Le conseil d'administration est chargé de définir la politique commerciale de la société. Une fois l'opération de concentration réalisée, les parties disposeront d'environ 86 voix sur 114 à l'assemblée générale. Les statuts disposent que toute modification desdits statuts

⁴ Danish Crown et Vestjyske Slagterier sont respectivement les premier et troisième abattoirs de porcs d'Europe.

est subordonnée à l'approbation d'un autre membre indépendant qui représente au moins trois voix.

8. La nouvelle entreprise issue de l'opération de concentration disposera de 75 % des droits de vote à l'assemblée générale et pourra par conséquent décider des choix stratégiques de la coopérative (budget, plan d'exploitation et investissements importants). En outre, les parties auront la moitié des voix au conseil d'administration et son président ne pourra être nommé sans leur accord. Les parties vont exercer une influence décisive et, partant, acquérir un contrôle exclusif au sens de l'article 3 du règlement sur les concentrations.
9. **DAT-Schaub** exerce traditionnellement son activité dans le secteur de la transformation et de la vente de boyaux naturels issus d'animaux abattus dans les coopératives d'abattage danoises. Elle vend également des épices ainsi que des produits carnés ou à base de viande (activité principale des parties). DAT-Schaub est détenue par Danish Crown (49,8 %), Vestjyske Slagterier (31 %), Steff-Houlberg (13,8 %) et TiCan (5,5%). Une fois l'opération de concentration réalisée, les parties disposeront de six sièges sur neuf au conseil d'administration et d'environ 80 délégués sur 101 à l'assemblée générale. Les statuts disposent que toute résolution prise en assemblée générale devra être approuvée par au moins deux membres indépendants du conseil d'administration. Toutefois, un membre représentant au minimum les deux tiers des droits de vote, ce qui sera le cas de l'entreprise issue de l'opération de concentration, peut modifier les statuts.
10. L'entreprise issue de la concentration pourra disposer de 80 % des droits de vote à l'assemblée générale et sera nettement majoritaire au conseil d'administration. Sa majorité à l'assemblée générale lui permettra de modifier la disposition des statuts qui prévoit que toutes les résolutions prises à l'assemblée générale doivent obtenir l'accord de deux membres indépendants. Par conséquent, les parties vont acquérir, par le biais de l'opération de concentration, le contrôle exclusif de DAT-Schaub.
11. **SFK** fournit au secteur de la viande et à l'industrie alimentaire des matériaux d'emballage, des épices et des ingrédients alimentaires, des produits de nettoyage, des vêtements et des ustensiles, ainsi que des machines et de l'outillage. Les actionnaires de SFK sont Danish Crown (42,6 %), Vestjyske Slagterier (24,7 %), Steff-Houlberg (17,4 %), d'autres abattoirs (14,4%) et TiCan (1,1 %). Le conseil d'administration est composé de douze membres au plus. Les membres de Danske Slagterier en désignent au maximum huit, dont les parties pourront en nommer cinq⁵. Les autres abattoirs désignent deux membres du conseil d'administration, tandis que les salariés en nomment deux autres. Le conseil d'administration prend ses décisions à la majorité simple et la voix du président est prépondérante. Le conseil d'administration définit la politique commerciale de la société. À l'assemblée générale, les parties seront en mesure de disposer de 74 % des voix. Les résolutions sont alors adoptées à la majorité simple, mais celles qui visent à modifier les statuts ne pourront être adoptées qu'avec l'approbation d'au moins deux membres indépendants du conseil.

5 Les membres de Danske Slagterier (coopérative composée de Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg et TiCan) nomment chacun un membre du conseil d'administration, les cinq autres membres étant désignés en fonction du nombre de votes dont disposent les différents membres. Ces votes sont calculés pour moitié sur la base du capital social et pour moitié sur les achats réalisés respectivement au cours des trois années précédentes.

12. L'entreprise issue de l'opération de concentration disposera de 74 % des droits de vote à l'assemblée générale et pourra par conséquent décider des choix stratégiques de la coopérative (budget, plan d'exploitation et investissements importants). Les parties vont donc avoir une influence décisive et acquérir ainsi un contrôle exclusif au sens de l'article 3 du règlement sur les concentrations.
13. **Scan-Hide** vend des peaux de bovins brutes, triées et salées. Elle est détenue par Vestjyske Slagterier (47,3 %), Danish Crown (33,2 %) et d'autres abattoirs (19,5 %). Avant l'opération en question, aucune des parties n'était en mesure de contrôler Scan-Hide, bien que cette année, exceptionnellement, Vestjyske Slagterier possède plus de 50 % des voix à l'assemblée générale, puisqu'elle a fourni plus de la moitié des peaux l'année précédente. Après l'opération de concentration, les parties nommeront cinq des huit membres du conseil d'administration et pourront disposer de 82 voix environ sur 104 à l'assemblée générale. Par conséquent, l'opération de concentration permettra aux parties d'acquérir le contrôle exclusif de Scan-Hide.

III. LA CONCENTRATION

14. Au vu de ce qui précède, on peut considérer que l'opération entraînera une concentration comprenant une fusion complète entre Danish Crown et Vestjyske Slagterier au sens de l'article 3, paragraphe 1, point a), du règlement sur les concentrations et l'acquisition du contrôle, par les parties, de chacune des quatre coopératives (daka, DAT-Schaub, SFK et Scan-Hide) au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

IV. LA DIMENSION COMMUNAUTAIRE

15. L'opération revêt une dimension communautaire, conformément à l'article 1er, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations, car le chiffre d'affaires mondial cumulé de toutes les entreprises concernées dépasse 5 milliards d'euros (Danish Crown: 3,126 milliards d'euros; Vestjyske Slagterier: 1,496 milliard d'euros; daka: 68 millions d'euros; SFK: 116,8 millions d'euros; Scan-Hide: 39,9 millions d'euros et DAT-Schaub: 589,3 millions d'euros)⁶. En outre, Danish Crown (2,053 milliards d'euros), Vestjyske Slagterier (865,3 millions d'euros) et DAT-Schaub (328,7 millions d'euros) réalisent dans la Communauté un chiffre d'affaires total supérieur à 250 millions d'euros. Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Scan-Hide et DAT-Schaub ne réalisent pas plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre.
16. L'opération ne nécessite pas de coopération avec l'autorité de surveillance de l'AELE, conformément à l'accord EEE.

V. LES MARCHÉS EN CAUSE

17. Les parties achètent des animaux vivants destinés à l'abattage, vendent de la viande fraîche destinée à la consommation finale, de la viande fraîche destinée à

⁶ Les chiffres d'affaires sont calculés conformément à l'article 5, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations et à la communication de la Commission sur le calcul du chiffre d'affaires (JO C 66 du 2.3.1998, p. 25). Dans la mesure où les données comprennent des chiffres d'affaires réalisés avant le 1.1.1999, ils sont calculés sur la base des taux de change moyens de l'écu et convertis en euros sur la base de un pour un.

la transformation industrielle et des produits transformés à base de viande. Les activités de daka, DAT-Schaub, SFK et Scan-Hide ont été décrites ci-dessus.

18. Dans leur notification, les parties ont distingué les marchés en cause suivants: i) marché de l'abattage d'animaux vivants (subdivisé selon les espèces, c'est-à-dire les porcs, les bovins et les agneaux) en "Europe du nord" (Danemark, Suède, Allemagne et pays du Benelux), ii) marché communautaire de tous les types de viande, et iii) marché danois de la collecte et de la transformation de sous-produits d'abattoir (équarrissage).
19. La Commission estime, pour les raisons exposées ci-dessous, que les marchés en cause doivent être définis d'une manière plus étroite. Toutefois, la Commission considère que l'opération de concentration ne soulève pas de problèmes en ce qui concerne l'achat d'ovins et la vente de leur viande quelle que soit la définition du marché retenue. De même, les activités exercées par DAT-Schaub, SFK et Scan-Hide sur des marchés autres que ceux décrits ci-après ne suscitent pas non plus de réserves du point de vue de la concurrence.

A. Marchés de produits en cause

(a) Achat de porcs et de bovins vivants destinés à l'abattage

20. En ce qui concerne l'abattage des animaux vivants, les parties ont déclaré que les chaînes d'abattage différaient d'une espèce à l'autre et ne pouvaient être modifiées à moindre coût en un laps de temps raisonnable. En outre, il faudra du temps à un éleveur pour passer de l'élevage d'une espèce d'animaux à une autre (élever des bovins au lieu de porcs, par exemple) et ce changement aura un coût. Par conséquent, il n'existe pas, du côté de l'offre, de substituabilité entre les différentes espèces au niveau de l'abattage. L'enquête de la Commission a confirmé ces constatations.

21. En conclusion, l'achat de porcs vivants et l'achat de bovins vivants destinés à l'abattage constituent chacun un marché de produits en cause distinct.

(b) Marchés de la viande fraîche

Le porc et le bœuf constituent des marchés de produits en cause distincts

22. Dans leur notification, les parties ont fait valoir que tous les types de viande, tels que le porc, le bœuf et le veau, les ovins, la volaille, ainsi que les produits transformés à base de viande, appartenaient au même marché de produits, car ils peuvent facilement se substituer les uns aux autres dans l'alimentation.

23. Toutefois, dans de précédentes affaires concernant des marchés de produits de consommation, la Commission a conclu qu'une substituabilité limitée à la seule fonction du produit ne suffisait pas à définir le marché de produits en cause⁷. De même, dans le cas de la viande, plusieurs éléments montrent que les différentes catégories de viande ne doivent pas être considérées comme faisant partie du même marché de produits en cause aux fins de l'appréciation de l'incidence de la présente opération de concentration sur la concurrence.
24. Il convient tout d'abord de noter l'existence de prix différents selon la catégorie de viande fraîche considérée, le bœuf étant en moyenne la catégorie la plus chère, suivi du porc (moins 20-25 %) et de la volaille, qui coûte à peu près deux fois moins que le bœuf. En outre, les consommateurs n'ont pas la même perception de ces différentes viandes, qui occupent donc une place qui leur est propre sur le marché. Ainsi, en ce qui concerne les propriétés de la viande, telles que la saveur, le goût, la valeur nutritionnelle, la tendreté, le coût, la facilité d'utilisation, les éléments du dossier de la Commission montrent qu'au Danemark, c'est la volaille qui remporte globalement la palme, les consommateurs appréciant en particulier sa tendreté et sa facilité d'utilisation, tandis que le bœuf obtient une bonne note pour sa saveur et son goût, mais une mauvaise quant à son prix. Le porc obtient pour sa part un bon point pour sa facilité d'utilisation, son goût et sa saveur, mais un mauvais pour sa teneur en graisses.
25. Les renseignements fournis par les grossistes en viande et les supermarchés danois confirment ces considérations: ceux-ci ont en effet signalé que les motivations des consommateurs variaient sensiblement selon les différentes catégories de viande qu'ils achètent. Du fait de son goût particulier et de son image de marque spécifique (consommation saisonnière au moment de Pâques), l'agneau se distingue des autres types de viande. En ce qui concerne la volaille, les consommateurs sont généralement motivés par sa réputation d'être bonne pour la santé (pauvre en graisses). Au Danemark, la consommation de porc est fortement ancrée dans la tradition. Les écarts de prix, les perceptions différentes des consommateurs et leurs habitudes de consommation, sont autant d'éléments qui montrent que les diverses catégories de viande ne se substituent qu'imparfaitement les unes aux autres.
26. La Commission a demandé aux acheteurs si, à leur avis, un renchérissement de 5-10 % du porc ou du bœuf respectivement les inciterait à se tourner vers d'autres catégories de viande (bœuf/porc, agneau, volaille et produits transformés à base de viande). Les représentants du secteur danois de la restauration ont indiqué qu'une telle augmentation de prix ne modifierait pas leurs habitudes de consommation. D'après les grossistes danois, la substitution du porc au bœuf et de la volaille au bœuf et au porc ne serait possible que dans une mesure limitée. Selon les supermarchés danois, une hausse ou une baisse du prix du bœuf n'aurait pas d'incidence sur la demande de ce type de viande. Certains d'entre eux ont précisé que les consommateurs y réagiraient plutôt en choisissant d'acheter, le cas échéant, des morceaux de viande de bœuf moins chers ou plus chers. En ce qui concerne la viande de porc, les supermarchés estiment que son renchérissement pourrait déboucher sur une certaine réorientation de la consommation au profit de la volaille. En conclusion, ces renseignements sur le marché confirment donc que les différentes catégories ne se substituent qu'imparfaitement les unes aux autres

⁷ Affaire n° IV/M.190 - Nestlé/Perrier (JO L 356 du 5.12.1992, p. 1).

et que, par conséquent, seul un certain degré de substituabilité existe entre les différents types de viande fraîche.

27. Les parties ont fourni un graphique sur l'évolution comparée des prix relatifs de la viande de porc et de sa consommation relative (voir annexe 21 de la notification). Celui-ci montre que les prix du porc ont connu des fluctuations assez marquées sans entraîner parallèlement d'importantes variations de sa consommation. On constate notamment que les variations de 4 points de pourcentage et de 7 points de pourcentage du prix relatif de la viande de porc, enregistrées respectivement entre 1986 et 1988 et entre 1992 et 1995, ont débouché sur des modifications proportionnellement moindres de la consommation relative. Ce graphique corrobore donc la conclusion selon laquelle des variations de prix n'entraînent qu'un remplacement limité de la viande de porc par les autres catégories de viande.
28. Dans leur notification, les parties ont fait état d'élasticités-prix de -0,35, -0,4, -0,53 pour la viande de porc, en se basant sur des données de l'OCDE et de la DG VI de la Commission. Pour la Communauté notamment, l'OCDE a estimé les élasticités-prix à -0,3 pour la viande de bœuf, à -0,3 pour la viande de porc, à -0,2 pour la volaille, et les élasticités-prix croisées entre chacune de ces catégories de viande à moins de 0,3. Les parties considèrent que ces élasticités reflètent également la situation sur le marché danois. En outre, selon elles, l'existence d'une élasticité-prix croisée positive entre les différentes catégories de viande au sein de la Communauté (voir la notification, section 6, p. 5) est reconnue.
29. La Commission admet qu'il peut exister des élasticités-prix croisées positives entre les différentes catégories de viande. Cela veut dire également que les fluctuations des prix des différentes catégories de viande sont jusqu'à un certain point interdépendantes. Toutefois, il ne faudrait pas pour autant en déduire que toutes les catégories de viande font partie du même marché de produits en cause aux fins de l'appréciation de l'effet sur la concurrence du projet de concentration. Au contraire, l'inélasticité de la demande par rapport au prix en ce qui concerne la viande de bœuf, de porc et de volaille signifie qu'une augmentation de prix de chacune de ces catégories de viande n'entraînerait qu'une diminution limitée du volume des ventes due au remplacement par d'autres types de viande ou à un recul de la consommation. Ces élasticités-prix montrent par conséquent que les viandes de bœuf, de porc et de volaille constituent chacune un marché de produits en cause distinct.
30. La manière dont les parties organisent la commercialisation de la viande de porc et de bœuf confirme également que ces deux types de viande constituent des marchés de produits en cause distincts. En effet, les services chargés de vendre les deux types de viande sont complètement séparés et les stratégies de marketing mises en oeuvre sont également différentes. Le fait que l'outil d'aide à la gestion utilisé par le personnel chargé de la commercialisation du porc pour évaluer le prix optimal d'un morceau donné ("fore-calculation") ne mentionne pas une seule fois les prix ou les objectifs pour la viande de bœuf en est la meilleure illustration. En outre, la structure organisationnelle de l'entreprise issue de l'opération de concentration comprendra (comme c'était déjà le cas précédemment pour les deux parties) un comité "cheptel" (Livestock Committee) et un comité des producteurs de porcs (Pig Producers' Committee), qui suivront et examineront chacun pour son propre compte les questions concernant respectivement l'ensemble du département bovin et du département porcin.

31. De même, la politique agricole commune ("PAC") diffère très sensiblement au niveau de l'organisation du marché pour le bœuf et pour le porc. De fait, l'organisation du marché du porc est décrite comme "très libérale", la Commission disposant de très peu d'instruments de régulation (absence de prix minimaux garantis – quelques aides au stockage privé). En conséquence, moins de 1% du budget total du FEOGA au titre de la garantie est destiné à la viande de porc. Le régime applicable à la viande bovine prévoit pour les producteurs un système de prix garantis, actuellement progressivement revu à la baisse. Le bœuf représente 14 % du budget du FEOGA et les restitutions à l'exportation jouent un rôle beaucoup plus important pour la viande de bœuf que pour la viande de porc. Le fait que la réglementation relative à la viande de porc diffère de celle applicable au bœuf constitue un indice supplémentaire attestant l'appartenance de ces produits à des marchés distincts. Si ces deux produits faisaient partie du même marché, les mesures prises pour un régime auraient une incidence importante sur l'autre produit, et, par conséquent, ils auraient soit le même régime, soit un régime très similaire.
32. En ce qui concerne la substituabilité du côté de l'offre, il n'est pas facile de modifier une chaîne de découpe pour la viande de bœuf et de l'adapter à la viande de porc. Ceci s'explique par le fait que les porcs fournis à un abattoir sont beaucoup plus homogènes que les bovins, ce qui permet une automatisation plus poussée des chaînes de découpe du porc par rapport à celles du bœuf. La découpe du bœuf donne lieu à une sélection beaucoup plus précise lorsque la carcasse arrive, en raison des nombreuses races bovines fournies et des caractéristiques respectives de leur viande. La découpe du bœuf est par conséquent moins automatisée que celle du porc. La viande de porc et la viande de bœuf ne sont donc pas substituables du côté de l'offre.
33. En conclusion, la viande de porc fraîche et la viande de bœuf fraîche constituent donc, pour l'ensemble des raisons exposées ci-dessus, des marchés de produits distincts aux fins de l'appréciation de l'opération de concentration envisagée. Les parties n'ont pas contesté cette conclusion dans leur réponse (ci-après dénommée "la réponse") à la communication des griefs (ci-après dénommée "communication des griefs") que la Commission leur a adressée en application de l'article 18 du règlement sur les concentrations.

La vente de viande fraîche aux transformateurs industriels et la vente de viande fraîche destinée à la consommation humaine (vente au détail et secteur de la restauration) constituent des marchés de produits en cause distincts.

34. La viande des animaux abattus est soit consommée comme "viande fraîche" par le consommateur final soit fournie à des entreprises qui fabriquent des produits transformés à base de viande. L'expression "viande fraîche" signifie que la viande n'a subi aucune transformation, c'est-à-dire qu'aucun ingrédient ou épice n'y a été ajouté et que la viande n'a pas été cuite, fumée ou séchée.
35. La plupart des parties d'un animal abattu sont vendues à des transformateurs de viande ou sont destinées à la consommation de viande fraîche, selon les exigences de découpe propres à ces acheteurs. La Commission admet qu'il est relativement aisé de modifier les spécifications en matière de découpe. Toutefois, une fois que la viande est découpée à l'abattoir, il n'est plus possible de changer de canal. Les parties ont recensé un nombre limité de morceaux vendus tant à des transformateurs que pour la consommation de viande fraîche. Il existe par

conséquent des possibilités d'arbitrage théoriques limitées entre ces deux canaux. Toutefois, pour que cet arbitrage puisse être une contrainte concurrentielle dans les relations des parties avec les supermarchés (voir ci-dessous), il faudrait que les transformateurs commencent à exercer des fonctions de grossiste, ce qui ne va pas de soi dans un marché où la 'fraîcheur' de la viande est primordiale. En outre, le fait que les transformateurs couvrent une part importante de leurs besoins en achetant dans d'autres États membres montre également que les conditions de la concurrence sont différentes sur ce marché. La Commission considère par conséquent que la vente de viande fraîche aux transformateurs industriels constitue un marché distinct.

Le secteur de la restauration, les supermarchés, les bouchers et les ventes à la ferme sont des marchés de produits en cause distincts, mais les supermarchés et les bouchers peuvent être regroupés en un seul marché.

36. La vente de viandes porcines et bovines fraîches destinées à la consommation humaine peut se subdiviser en un marché au détail et un marché de la restauration. De plus, on peut distinguer, au sein du marché au détail, la vente de viande fraîche par le biais des supermarchés, des bouchers et des éleveurs (ventes à la ferme).
37. Les parties ont contesté cette division. Elles affirment que la substituabilité du côté de l'offre et de la demande est totale entre ces canaux. En outre, selon elles, la structure de leurs prix est identique, car une liste unique des prix de base est établie chaque semaine, à partir de laquelle les prix sont négociés. La Commission estime, cependant, que l'existence d'une liste de prix de base ne signale pas forcément que ces différents canaux devraient être considérés comme un seul marché. Premièrement, cette liste se compose déjà de colonnes différentes selon les réductions ou les majorations de prix appliquées aux différents clients ou catégories de clients. Deuxièmement, les parties s'écartent souvent de ces "colonnes" lorsqu'elles négocient individuellement avec les clients. Par conséquent, l'existence de cette liste de prix de base ne saurait empêcher les parties de pratiquer des prix différents en fonction des canaux.
38. Le marché de la restauration comprend la vente de viande fraîche aux restaurants, aux cantines, aux organismes publics ainsi qu'aux sociétés de restauration de navires et d'aéroports. La différence entre un marché de vente au détail et un marché de la restauration tient premièrement au fait que, pour les sociétés de restauration, l'origine de la viande importe moins que pour les détaillants. Les sociétés de restauration préparent la viande pour l'intégrer dans un repas qu'elles servent déjà cuit au consommateur final, mais ne vendent pas de la viande fraîche en tant que telle. De ce fait, les préférences du consommateur quant à l'origine de la viande sont moins marquées, ce qui explique que la part des importations sur le marché de la restauration soit plus grande que sur le marché au détail. Deuxièmement, les différences au niveau de la distribution (des grossistes de taille moyenne approvisionnent les sociétés de restauration, alors que les abattoirs fournissent directement les détaillants) et de l'emballage (la viande livrée aux supermarchés est généralement déjà préemballée et étiquetée avec la mention des renseignements destinés au client du supermarché) empêchent de réelles possibilités d'arbitrage entre ces deux marchés. Troisièmement, les détaillants doivent en permanence disposer d'un assortiment complet des différents morceaux de viande porcine et bovine fraîche. D'une manière générale, les sociétés de restauration n'ont besoin que des morceaux destinés aux repas qui

figurent sur leurs menus. Quatrièmement, l'enquête réalisée par la Commission montre que les quelques grands grossistes du secteur de la restauration qui achètent leur viande à [moins de 10 %]* moins cher que certains clients détaillants, notamment les petits supermarchés et les bouchers, ne vendent pas un seul kilo de viande de porc sur le marché au détail.

39. En ce qui concerne le marché au détail, ce sont les supermarchés et les bouchers qui vendent la viande fraîche au consommateur final. Ces canaux de distribution diffèrent dans la mesure où une proportion élevée de bouchers (une centaine sur les quelque 820 bouchers danois⁸) abattent eux-mêmes les animaux vivants ou achètent leur viande à des abattoirs locaux privés exploités par des bouchers. Bien que les parties affirment que les produits de viande de porc fraîche fournis aux bouchers et aux supermarchés soient les mêmes, les bouchers achètent beaucoup plus de demi-carcasses, de quartiers ou de pièces principales que les supermarchés. En outre, les abattoirs pratiquent pour les bouchers des prix de vente généralement [de moins de 10 %]* supérieurs par rapport à ceux pratiqués pour les supermarchés, y compris les supérettes. Les parties estiment que ces écarts de prix s'expliquent par des différences en ce qui concerne le volume, la structure commerciale (accord ponctuel ou permanent) et la puissance d'achat. Les prix au détail du porc, du bœuf et de l'agneau sont plus élevés chez le boucher qu'au supermarché (environ 20 à 25 %), l'écart pouvant atteindre 50 % pour la volaille et les produits transformés à base de viande.
40. La Commission estime que les faits exposés ci-dessus permettent de conclure à l'existence de deux marchés distincts (bouchers et supermarchés). Toutefois, étant donné que les bouchers ne représentent que 10 % du marché global de la vente au détail, l'appréciation sous l'angle de la concurrence serait la même que les supermarchés soient considérés comme un marché distinct ou qu'un seul marché au détail soit pris en compte⁹.

* Certaines parties du présent texte ont été adaptées de manière à ne pas divulguer des informations confidentielles; ces parties ont été mises entre crochets et signalées par un astérisque.

⁸ Ce chiffre est une estimation de Danske Slagterier, qui se fonde sur son enquête et ses activités commerciales. Les deux principales associations de bouchers évaluent le nombre total de bouchers danois à environ 500-550.

⁹ L'opération de concentration ne suscite pas de réserves du point de vue de la concurrence sur le marché distinct des bouchers.

41. Le secteur dit des *ventes à la ferme*, où les éleveurs vendent des quantités plus importantes, pouvant aller jusqu'à une demi-carcasse ou un quartier de carcasse, de leurs propres animaux directement au consommateur final peut être séparé du marché au détail. Tandis que les supermarchés, comme les bouchers, vendent différentes pièces de viande et permettent au consommateur d'acheter des quantités relativement faibles (correspondant en général à la quantité nécessaire pour un repas familial), le consommateur devra stocker dans son congélateur la viande achetée à la ferme, qu'elle soit ou non découpée. Les ventes à la ferme ne constituent donc pas une solution de remplacement directe pour l'acheteur "traditionnel" de petites quantités de viande et ce encore moins évidemment en milieu urbain¹⁰.
42. En conclusion, le secteur de la restauration et celui des ventes à la ferme constituent des marchés de produits en cause distincts. Il en va de même pour les supermarchés et les bouchers, mais l'appréciation du point de vue de la concurrence serait la même, que les supermarchés soient considérés comme un marché distinct ou qu'ils soient intégrés à un marché global de la vente au détail.

(c) Viande transformée

43. On entend par produit transformé à base de viande de la viande de mammifères ou d'oiseaux crue, séchée, fumée ou cuite, contenant des ingrédients externes tels que du sel ou des épices. En raison de ce traitement supplémentaire de la viande par lequel le poids du produit final transformé peut être constitué jusqu'à 20 % par les ingrédients externes et qui donne lieu fréquemment à un mélange de plusieurs espèces, la Commission considère que les produits transformés à base de viande doivent être distingués de la viande fraîche. L'enquête réalisée sur le marché par la Commission a confirmé cet avis: les grossistes en viande, les supermarchés, les entreprises de transformation de viande et les "découpeurs" ont en effet indiqué, dans leur grande majorité, que les consommateurs ne délaisseraient pas la viande de porc ou de boeuf fraîche au profit des produits transformés à base de viande si le prix de la viande fraîche devait augmenter de 5 à 10 %. En outre, le consommateur final ne "perçoit" pas le lien entre un produit transformé à base de viande et l'animal abattu et n'est pas capable, pour une grande partie de ces produits, de distinguer les qualités intrinsèques de la viande de départ (teneur en graisses, couleur, tendreté, type de race et très souvent même le type d'espèce – porc/bœuf/volaille).
44. En ce qui concerne les produits transformés à base de viande, les renseignements transmis par les parties donnent à penser que tous les transformateurs sont capables d'utiliser toutes les techniques de transformation (séchage, fumage et cuisson) sur la viande provenant de toutes les espèces. Cette substituabilité du côté de l'offre tendrait donc à plaider en faveur de l'existence d'un marché global des produits transformés à base de viande. Toutefois, aux fins de la présente appréciation, il n'est pas nécessaire de tirer une conclusion définitive sur la définition exacte de ce marché, car cela n'affectera pas l'appréciation de l'opération en question.

¹⁰ D'après les données fournies par le panel des ménages GfK, les éleveurs représentent 0,1 % des ventes de viande de porc et 3,4 % des ventes de boeuf en petites quantités, mais constituent l'essentiel du marché dit des "paquets d'abattoir". Étant donné que les parties sont absentes de ce marché, l'opération de concentration ne pose pas de problèmes du point de vue de la concurrence.

(d) Collecte de sous-produits d'abattoir

45. Cette activité englobe la collecte, la transformation et la commercialisation de déchets et sous-produits animaux non comestibles provenant de fermes et de l'industrie de la viande, ainsi que la collecte et la destruction de cadavres d'animaux. Ces sous-produits sont transformés en farine animale, farine d'os, graisses animales, peaux d'animaux morts naturellement et produits sanguins.
46. En ce qui concerne la collecte des sous-produits d'abattoir, la législation communautaire établit une distinction entre les matières à haut risque et les matières à faible risque. Pour pouvoir recevoir des matières à haut risque, un établissement d'équarrissage doit disposer d'une autorisation correspondante. Ce type d'établissement est tenu de recevoir et de traiter des matières à risque spécifiques. Toutes les parties d'animaux abattus qui n'obtiennent pas l'agrément vétérinaire après abattage sont à haut risque. Par exemple, les déchets sanguins, les animaux trouvés morts, les soies de porc, des déchets d'abattage et les carcasses refusées sont "par nature" des matières à haut risque.
47. Les matières à faible risque sont des matières qui sont mises à part et ont obtenu un agrément vétérinaire. Ainsi, les abats, la tête et les graisses, les os, la couenne et le sang constituent potentiellement des matières à faible risque. Elles ne doivent pas obligatoirement être livrées à un établissement d'équarrissage autorisé à traiter les matières à haut risque, mais peuvent, par exemple servir à approvisionner les producteurs d'aliments pour animaux. Toutefois, si les matières potentiellement à faible risque ne sont pas mises à part et n'ont pas reçu l'agrément vétérinaire, elles constituent aussi des matières à haut risque.
48. Étant donné que seul un établissement d'équarrissage agréé pour les matières à haut risque peut traiter les matières à haut risque, le marché des produits en cause est, en l'espèce, celui des matières à haut risque¹¹. Les parties acceptent cette conclusion.

(e) Conclusion

49. Au vu de ce qui précède, la Commission conclut à l'existence des marchés distincts suivants: achat de porcs et de bovins vivants destinés à l'abattage, viande de porc fraîche et viande de bœuf fraîche. De plus, les marchés de la viande de porc fraîche et de la viande de bœuf fraîche peuvent être respectivement subdivisés en marchés de la vente aux transformateurs industriels et de la vente destinée à la consommation humaine. En ce qui concerne ce dernier marché, la vente au détail et le secteur de la restauration constituent des marchés distincts. Dans le secteur des détaillants, la viande fraîche est vendue au consommateur final par l'intermédiaire des supermarchés, des bouchers et des éleveurs. Étant donné la part limitée que détiennent les bouchers sur le marché de la vente au détail, la question de l'appartenance des supermarchés et des bouchers à des marchés distincts peut être laissée en suspens, car l'appréciation ne s'en trouverait pas considérablement modifiée. Enfin, en ce qui concerne les sous-produits d'abattoir, le marché de produits en cause est celui des matières à haut risque.

¹¹ Le conseil danois de la concurrence est parvenu à la même conclusion dans sa décision du 22.3.1995; la juridiction d'appel l'a confirmée le 9.2.1996.

Quant aux les autres produits, il n'est pas nécessaire de trancher la question de la définition du marché.

B. Marchés géographiques en cause

(a) Achat de porcs vivants destinés à l'abattage

50. Les parties considèrent que le marché géographique de l'abattage de porcs vivants est la partie septentrionale de la Communauté, c'est-à-dire le Danemark, l'Allemagne, les pays du Benelux et le sud de la Suède¹². Elles fondent cette définition sur la possibilité de transporter des animaux vivants destinés à l'abattage. Les parties ont fait valoir en l'espèce que i) le coût du transport est limité, celui-ci ne s'élevant qu'à environ 5-6 % de la valeur du produit pour une distance de 1000 km; ii) bien que la législation communautaire dispose que les animaux doivent bénéficier d'un temps de repos pendant lequel ils sont affouragés et abreuvés si le transport dure plus de huit heures, il est possible de transporter des porcs pendant 24 heures, chargement et déchargement compris, dans des camions conçus spécialement à cet effet, ce qui permet de parcourir 1500-1600 km; iii) c'est le chargement et le déchargement des porcs, et non le transport lui-même, qui constituent la principale source de développement du stress.
51. Les parties ont également signalé que les exportations de porcs d'abattage vivants, du Danemark vers l'Allemagne essentiellement, étaient passées de 188 000 porcs en 1996 à 307 000 environ en 1998. Elles ont en outre fait valoir que le transport d'animaux vivants du Danemark vers l'Allemagne se justifie commercialement par l'existence d'une surcapacité importante des abattoirs allemands (autour de 30 %) et les prix plus élevés payés par les abattoirs allemands et ceux des autres États membres par rapport aux abattoirs danois, même si des fluctuations de prix dans un État membre entraînent une évolution similaire dans les autres États membres. Enfin, les parties ont déclaré qu'au sein de la Communauté, plus de 5 millions de porcs d'abattage étaient exportés d'un État membre à l'autre dont, en 1996, quelque 2,8 millions provenaient des Pays-Bas et étaient destinés surtout à l'Allemagne, qui en a acheté près de 2 millions (il est possible que ces exportations aient été essentiellement destinées à des abattoirs distants de 50 à 80 km environ de la frontière néerlandaise), mais l'Italie en a absorbé également quelque 360 000.
52. Cependant, l'enquête de la Commission a permis de tirer les conclusions suivantes en ce qui concerne la définition du marché géographique en cause.
53. Le premier élément est la "zone d'approvisionnement", c'est-à-dire le périmètre à l'intérieur duquel les abattoirs reçoivent leurs porcs. L'enquête de la Commission a montré que les abattoirs danois et étrangers achetaient 90 % de leurs porcs vivants dans un rayon de 120 km.

¹² Les parties ont signalé que les réglementations vétérinaires en vigueur, notamment en ce qui concerne les salmonelles, rendaient les exportations vers la Suède difficiles. Toutefois, ces obstacles réglementaires pourront être surmontés plus facilement, car le "taux de salmonelles" au Danemark se rapproche de celui de la Suède et les autres restrictions vétérinaires à l'importation sont limitées dans le temps. Les parties font en outre valoir que le nouveau pont reliant la Suède au Danemark facilitera le transport des porcs en provenance et à destination de la Suède. Toutefois, la société Swedish Meats, qui représente environ 70 % des abattoirs de porcs en Suède, a déclaré lors de l'audition qu'elle n'achèterait pas de porcs danois.

54. Dans leur réponse (p. 37-38), les parties affirment que ce chiffre "ne suffit pas, pour deux raisons, à conclure à l'existence d'un marché danois distinct en ce qui concerne les porcs vivants. Premièrement, le fait que les abattoirs s'approvisionnent localement, comme la Commission l'a constaté, est parfaitement compatible, étant donné le faible niveau des coûts de transport, avec l'existence d'une substitution réelle au sein du marché plus large du nord de l'Europe. Deuxièmement, les parties maintiennent que ce mode d'approvisionnement local est lié à des accords de fourniture conclus de longue date et ne prouve pas l'absence de contraintes concurrentielles réelles au sein d'une zone plus large". Toutefois, la Commission estime que, pour 94 % de la production danoise de porcs, les obligations auxquelles sont soumis les éleveurs membres des coopératives limitent considérablement les possibilités de substitution effective, et les contraintes concurrentielles qui en résultent, au sein d'une zone plus large (voir ci-dessous). Même en se fondant sur une zone d'approvisionnement de 120km, les chiffres ci-dessous relatifs aux importations et aux exportations montrent que l'approvisionnement des abattoirs danois en porcs étrangers et celui des abattoirs étrangers en porcs danois sont limités.
55. Deuxièmement, les porcs d'abattage danois sont exportés en quantité limitée et en quasi-totalité à destination de l'Allemagne. De plus, ces exportations n'ont pas varié, malgré les écarts de prix relativement importants constatés entre le Danemark et l'Allemagne en 1996 et 1997. En 1995, les exportations ont représenté moins de 1 % de la production totale et l'écart de prix avec l'Allemagne était de 0,57 %. En 1996, 188 000 porcs de boucherie ont été vendus à l'étranger, soit moins de 1 % de la production danoise totale de porcs d'abattage ¹³ et l'écart de prix atteignait 4,3 %. En 1997, ce chiffre s'élevait à 245 000 porcs (moins de 1,3 % de la production totale) et l'écart de prix était de 4,9 %¹⁴. En 1998, les exportations ont totalisé 307 000 porcs, absorbant moins de 1,6 % de la production totale, et la différence de prix a atteint 2,5 % au cours des 37 premières semaines (sur l'ensemble de l'année, les prix au Danemark ont été supérieurs de 0,24 % à ceux de l'Allemagne).
56. Les parties maintiennent que les chiffres ci-dessus montrent que les exportations à destination de l'Allemagne ont sensiblement augmenté entre 1995 et 1998 et qu'elles ont continué à progresser en 1998, alors que les écarts de prix étaient considérablement plus faibles qu'en 1996-1997, où des facteurs particuliers dans une large mesure imprévisibles (ESB et fièvre porcine) étaient à l'origine de ces différences de prix plus importantes.

¹³ Le chiffre de la production danoise totale de porcs d'abattage ne comprend pas les porcs fournis aux abattoirs privés. Le pourcentage est par conséquent précédé de la mention "moins de".

¹⁴ Cette différence a même avoisiné 30 % pendant quelques semaines en avril et mai 1997, lorsque la fièvre porcine aux Pays-Bas a fait grimper les prix en Allemagne et aux Pays-Bas à un niveau record.

57. La Commission reconnaît que les exportations ont continué à s'accroître. Elles restent toutefois extrêmement limitées en comparaison, par exemple, des exportations de porcs néerlandais vers l'Allemagne. Par exemple, en 1996, le prix en Allemagne n'était supérieur que de 1,5 % à celui en vigueur aux Pays-Bas (par rapport à une différence de prix de 4,3 % avec le Danemark) et les Pays-Bas ont exporté 1 916 201 porcs d'abattage en Allemagne. Ces exportations représentent 15 % environ de la production néerlandaise de porcs d'abattage, contre moins de 1 % de la production danoise. On peut donc en conclure que des prix nettement plus élevés en Allemagne pendant trois ans n'ont pas affecté les exportations danoises d'une manière significative.
58. Par ailleurs, le Danemark n'importe quasiment pas de porcs d'abattage (un peu moins de 3 000 porcs en 1997 et 210 seulement en 1998 – tous en provenance de Suède). Cette situation résulte probablement des règles adoptées par Danske Slagterier pour éviter les “maladies contagieuses des porcs”. Ces règles comprennent l'obligation, pour un abattoir, de disposer d'installations permettant de séparer les porcs étrangers des porcs danois, et une baisse de prix de quelque 20 % pour les porcs importés. Les parties estiment que ces règles n'interdisent pas l'importation de porcs d'abattage, mais garantissent simplement que le statut vétérinaire lié, par exemple, aux agréments vétérinaires de l'USDA (ministère américain de l'agriculture), peut être maintenu dans les abattoirs concernés. Les agréments vétérinaires de l'USDA autorisent les importations de Suède, du Royaume-Uni et d'Irlande. La Commission reconnaît que, théoriquement, ces règles n'interdisent pas aux coopératives d'acheter des porcs à l'étranger, mais, en pratique, elles rendent les importations très difficiles. Les parties déclarent en outre que les abattoirs privés, dont la plupart n'ont pas d'agrément de l'USDA, peuvent librement importer des animaux d'abattage sans déduction de prix. Ces importations n'ont pas eu lieu dans le passé, parce que le niveau des prix relatifs n'a pas incité à importer des porcs. La Commission reconnaît que les abattoirs privés, qui représentent 4 % des abattoirs danois, peuvent importer. Elle se demande toutefois dans quelle mesure ces abattoirs, dont le plus grand abat moins de 200 000 porcs par an, disposent de la structure nécessaire pour organiser le démarrage de cette activité d'importation.
59. Troisièmement, aucun éleveur de porcs n'a adhéré à une coopérative étrangère ou n'a commencé à exporter, malgré la possibilité que les parties ont accordée à leurs membres de résilier leur adhésion sans préavis pendant les deux semaines qui ont suivi la conclusion, le 29 septembre 1998, de l'accord de fusion. Les parties ont informé la Commission que Steff-Houlberg avait bénéficié de cette possibilité, en acceptant que des éleveurs du Jutland et de Fionie deviennent membres de la société. Ces membres devraient produire plus de 600 000 porcs.
60. Les parties prétendent que ce phénomène n'est pas significatif, car les prix du porc allemand étaient à ce moment-là inférieurs aux prix danois et les producteurs auraient pu choisir une approche “prudente”, en raison notamment de la faiblesse actuelle du marché. La Commission considère que cette “prudence” peut être considérée comme une indication supplémentaire de la préférence traditionnelle des producteurs de porcs danois pour la stabilité liée aux contrats de longue durée (adhésion à une coopérative – voir ci-dessous) par rapport aux possibilités et aux risques associés à un marché ponctuel (en dehors d'une structure coopérative). L'expérience montre que si une coopérative “réussissait” moins bien qu'une autre, une fusion entre des coopératives (danoises) “voisines” permettait toujours de

résoudre le problème, sans que les éleveurs membres de coopératives ne commencent à livrer des abattoirs privés ou à exporter.

61. La Commission estime que tous les éléments ci-dessus illustrent l'importance de la structure coopérative en matière d'abattage de porcs au Danemark et que, par conséquent, le marché géographique en cause est tout au plus national en ce qui concerne l'achat de porcs vivants au Danemark¹⁵. Les quatre coopératives danoises assurent 94 % des abattages de porcs danois et ce chiffre est plus ou moins constant depuis au moins ces cinq dernières années. Les éleveurs membres d'une coopérative (a) sont soumis à une obligation de fourniture exclusive vis-à-vis de leur coopérative, (b) doivent respecter un préavis de résiliation de 12 à 24 mois (c) reçoivent une prime représentant 4 à 8 % de leur rémunération totale pour les porcs fournis, qui ne sera versée qu'une fois par an (voir ci-après). Outre ces 'liens structurels', les cours du porc sont très cycliques. L'éleveur doit par conséquent trouver un point d'équilibre entre sa situation actuelle de membre de la coopérative et sa situation de non-membre dans un contexte économique assez incertain. L'éleveur membre d'une coopérative n'aura donc pas la possibilité de réagir immédiatement à une éventuelle fluctuation des cours du marché. Le fait qu'après avoir donné son préavis l'éleveur puisse revenir sur sa décision jusqu'à trois mois avant la date à laquelle la résiliation prendrait effet, ne modifie en rien cette conclusion, car l'éleveur ne peut mettre fin à son contrat qu'une fois par an.
62. Lors de l'audition, les parties ont présenté des données montrant que, dans le passé, les cours des porcs vivants ont fluctué de manière parallèle au Danemark et dans d'autres pays du nord de l'Europe. Les parties ont notamment produit un premier graphique sur l'évolution trimestrielle des cours du porc au Danemark, en Allemagne, en France, en Hollande et en Suède, un second graphique indiquant l'évolution hebdomadaire du prix allemand des porcs vivants par rapport au prix danois, ainsi qu'un calcul des coefficients de corrélation relatifs aux prix trimestriels moyens des porcs vivants entre le Danemark et, respectivement, l'Allemagne (0,97), les Pays-Bas (0,98) et la Suède (0,93). D'après les parties, ces évolutions de prix et ces coefficients de corrélation démontrent que les cours du porc ont fortement tendance à évoluer parallèlement à long terme, ce qui serait imputable à l'existence de contraintes concurrentielles.
63. La Commission a conclu, après examen de ces données, que l'évolution des prix et les coefficients de corrélation présentés par les parties ne prouvent pas que les parties sont soumises à des contraintes concurrentielles sur le marché danois de l'achat de porcs vivants. Premièrement, la Commission relève qu'il n'est pas exclu que des éléments communs, tels que l'évolution des prix des aliments pour animaux, soient, dans une certaine mesure, à l'origine de ces corrélations. Plus important, comme il est mentionné au point 55, les exportations danoises de porcs vivants ne représentent qu'entre 0 et 2 % de la production. Le niveau peu élevé des exportations, même pendant les périodes où des écarts de prix existaient entre le Danemark et l'Allemagne, est dû essentiellement au fait que les éleveurs sont contractuellement tenus de livrer leurs porcs à la coopérative d'abattage dont ils sont membres. Les éleveurs n'ont donc en réalité pas la possibilité de réagir à des écarts de prix à court terme en exportant des porcs vivants. En conséquence, les

¹⁵ Il convient de noter, dans ce contexte, que le Bundeskartellamt allemand a conclu, dans une décision d'interdiction (Moksel / Südfleisch du 21.8.1997), que les marchés géographiques en cause étaient constitués par certaines régions d'Allemagne.

exportations de porcs vivants n'ont pas d'incidence sur les prix au Danemark. Cela signifie en particulier que si les prix sont plus élevés en Allemagne qu'au Danemark, par exemple, les prix danois n'augmenteront pas sous l'effet d'une progression des exportations de porcs vivants vers l'Allemagne, puisque les restrictions qui pèsent sur les éleveurs empêcheront ces exportations d'avoir lieu.

64. La Commission a établi que les corrélations entre les prix danois des porcs vivants et les prix observés dans d'autres pays s'expliquent non pas par des contraintes concurrentielles, mais par le mode de calcul du prix danois. La Commission relève notamment que le prix hebdomadaire danois est la moyenne pondérée des prix obtenus par les abattoirs pour la viande sur leurs divers marchés d'exportation. Du fait du poids important des ventes à l'étranger, le prix danois est surtout tributaire des prix à l'exportation et non des prix intérieurs. Il existe donc une corrélation automatique entre le prix des porcs au Danemark et celui des porcs vivants à l'exportation. Autrement dit, le mécanisme de transmission des fluctuations de prix sur le marché danois des porcs vivants passe par les mouvements de prix constatés à l'exportation sur les marchés en aval de la viande fraîche et remonte vers le marché danois des porcs vivants par l'intermédiaire de la cotation hebdomadaire des prix de Danske Slagterier. Ce lien explique les corrélations entre les prix. Toutefois, cela signifie également que les corrélations présentées par les parties ne sauraient prouver que le marché danois des porcs vivants fait partie d'un marché nord européen plus large.
65. Les considérations ci-dessus permettent de conclure que l'achat de porcs vivants destinés à l'abattage est limité tout au plus au Danemark.
- (b) Achat de bovins vivants destinés à l'abattage
66. Les parties ont avancé les mêmes arguments que pour l'abattage de porcs pour justifier que le nord de l'Europe est également le marché géographique en cause en ce qui concerne l'achat de bovins vivants. Elles ont déclaré que le coût de transport des bovins était légèrement plus élevé, mais qu'il est plus facile de transporter des bovins que des porcs. Les parties estiment également que, globalement, ce marché va continuer à perdre de l'importance en raison des quotas communautaires sur le lait et de la progression des exportations de veaux mâles du Danemark vers les Pays-Bas.
67. La Commission a pris en compte les mêmes éléments d'appréciation pour les bovins que pour les porcs et en a conclu que l'existence d'un marché géographique national est moins avérée.
68. Premièrement, la "zone d'approvisionnement" pourrait être légèrement plus étendue pour les bovins (jusqu'à 200 km) et d'autres abattoirs ont signalé qu'il pouvait être rentable de transporter des animaux sur une distance de 300 à 350 km.
69. Deuxièmement, les membres des trois coopératives danoises d'abattage de bovins (les parties et NV-OX¹⁶) ne produisent que la moitié des bovins d'abattage danois.

¹⁶ Les trois coopératives abattent environ 66 % des bovins d'origine danoise. On observe ainsi que quelque 15 % des bovins abattus par les coopératives d'abattage sont fournis par des non-membres. Il convient également de noter que les parties envisagent éventuellement d'acquérir NV-OX et que des négociations sont actuellement en cours à ce sujet.

De ce fait, la moitié de la production bovine danoise échappe aux règles imposées par les coopératives (fourniture exclusive et préavis de résiliation), contre 6 % seulement de la production de porcs.

70. Troisièmement, les écarts de prix avec l'Allemagne ont été moins marqués pour les bovins que pour les porcs mais, malgré cela, les échanges entre les deux pays ont été un peu plus importants. Les exportations danoises de bovins sur pied ont totalisé quelque 9 000 têtes en 1997, soit 1,2 % de la production danoise totale de bovins destinés à l'abattage (731 600 en 1997), cependant que les importations au Danemark représentaient quelque 1,5 % en 1995 et 1996. À quelques exceptions près, les prix sont en général plus élevés au Danemark qu'en Allemagne.
 71. En outre, les parties sont toutes deux présentes dans le nord de l'Allemagne, où Vestjyske Slagterier exploite un abattoir et où Danish Crown a conclu des contrats d'abattage pour un nombre important de bovins.
 72. Contrairement aux éleveurs de porcs, les éleveurs danois de bovins ne sont pas obligés de conclure eux-mêmes directement un contrat avec un acheteur étranger. Ils peuvent vendre leurs bovins sur les marchés (danois), où sont actuellement écoulés environ 20 % de la production danoise, les acheteurs étrangers (de même que les abattoirs privés et les supermarchés) y ayant en effet accès.
 73. Toutefois, il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente appréciation, de tirer une conclusion définitive sur le marché géographique en cause, car, même dans sa définition la plus étroite, c'est-à-dire le Danemark, l'opération de concentration ne créerait pas de position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun.
- c) Viande de porc fraîche: les supermarchés
74. Selon les parties, compte tenu du courant d'échanges de viande de porc entre États membres (24 %) et des règles de la PAC, le marché géographique de la viande de porc fraîche couvre au minimum la Communauté et il tend à devenir mondial. Il y a quelques années, les différences étaient plus importantes entre les produits achetés dans la Communauté, au Japon, aux États-Unis ou en Europe de l'Est. Aujourd'hui, la plupart d'entre elles passent pour s'être atténuées. Sur tous ces marchés, les découpes suivant lesquelles les produits à base de viande de porc sont achetés varient, mais ces variations à partir des mêmes produits de base sont faibles.

75. Les parties minimisent l'importance des préférences nationales ou géographiques des consommateurs en matière de viande, car ces préférences peuvent être liées à:
- a) l'intention du consommateur de soutenir l'industrie nationale: les parties reconnaissent qu'en période de crise agricole, les forces nationales peuvent être mobilisées pour soutenir l'industrie nationale, mais ce genre de situation est généralement de courte durée, car les liens sociaux entre le consommateur moderne et le secteur agricole local ne sont plus aussi forts,
 - b) la tradition: l'acheteur professionnel pour le secteur de la vente au détail apparaît de plus en plus comme international. De plus, les parties sont en train d'accroître leurs propres ventes en Allemagne et mentionnent l'importance des importations de boeuf et de produits carnés transformés au Danemark; et
 - c) au degré de confiance du consommateur dans la sécurité ou la qualité associées au produit: cette question est de moins en moins liée aux préférences géographiques (origine de la viande), mais de plus en plus aux systèmes objectifs d'assurance-qualité, comme ceux mis en place dans le commerce de détail au Royaume-Uni.
76. En outre, il n'existe, selon les parties, aucune barrière à l'entrée sur le marché danois. Elles soutiennent notamment que les prix de gros affichent une évolution analogue d'un État membre à l'autre, que les contrôles vétérinaires effectués dans chaque État membre sont fondés sur le droit communautaire et qu'ils sont non discriminatoires, et, enfin, qu'il suffirait d'approvisionner les centres de distribution des supermarchés pour pouvoir importer de la viande de porc sur le marché danois, centres qui pourraient alors distribuer la viande de porc fraîche à chaque magasin. En conclusion, le Danemark ne devrait pas être considéré comme un marché géographique en cause distinct, mais il y aurait plutôt un marché de la viande de porc à l'échelle de la Communauté.
77. L'enquête menée par la Commission n'a pas confirmé ce point de vue. La viande de porc danoise représentait autrefois 99 % des ventes totales de viande de porc fraîche dans les supermarchés. Cela n'a pas changé, même lorsque l'évolution des prix à court terme, disons sur 3 à 6 mois, a sensiblement divergé entre marchés géographiques voisins. On s'attendrait, sur des marchés géographiques véritablement intégrés, à ce que les fluctuations de prix provoquent au moins certains courants d'échanges, ne fût-ce que pour réagir à des différences de prix à court terme. Or, cela n'a pas été le cas. Les parties ont également présenté des données sur les prix fondées sur les prix facturés pour les principales découpes dans des pays comme le Danemark, la Suède, l'Allemagne et le Royaume-Uni. Selon elles, ces chiffres montrent que les prix ont évolué en parallèle sur ces marchés. Selon elles encore, on cherche toujours à vendre un produit donné au cours d'une semaine donnée sur le marché qui offre le prix le plus élevé. Les prix évoluent donc parallèlement, mécanisme reconnu par la Commission, qui n'exclut cependant pas la possibilité qu'une entreprise ayant une position dominante sur le marché danois de la viande de porc maintienne une différence de prix, modeste mais significative, entre le marché danois et les marchés d'exportation, en cas de barrières à l'importation (voir ci-dessous). Il est donc difficile de voir dans ces données relatives aux prix la preuve que le marché est plus vaste que le marché danois.

78. Il semble en outre clair que les préférences des consommateurs varient d'un pays à l'autre. Des différences se font jour à tous les niveaux: a) type de viande de porc préférée (maigre/grasse), avec comme corollaire une différence dans le poids des porcs à l'abattage (plus légers au Danemark qu'en Allemagne, par exemple); b) différences dans les habitudes de consommation des différentes parties du porc; et c) différences entre découpes du même morceau de viande.
79. En outre, d'autres raisons expliquent pourquoi il n'y a pratiquement pas eu d'importations de viande de porc au Danemark par le passé:
80. Premièrement, contrairement à ce qu'affirment les parties, il est impossible de simplement distribuer les importations par l'intermédiaire des centres de distribution des supermarchés. Il ressort au contraire de l'enquête effectuée par la Commission que seule la plus grande chaîne de supermarchés le pourrait et, le cas échéant, seulement pour une partie de son volume. La quasi-totalité de la viande de porc fraîche vendue dans les supermarchés danois est directement distribuée à partir des abattoirs aux magasins, soit par les abattoirs danois, soit par les transporteurs engagés par les supermarchés. Les supermarchés danois devraient donc investir dans des équipements de réfrigération et des moyens de distribution supplémentaires pour importer de la viande de porc fraîche.
81. Deuxièmement, toute la viande de porc fraîche (d'origine étrangère ou nationale) vendue au Danemark est soumise à un contrôle vétérinaire pour détecter une forme spéciale de salmonelle, la salmonelle DT 104. Les parties ont souligné que ce contrôle n'était pas discriminatoire. Pourtant, aucun autre pays ne dépiste précisément cette forme de salmonelle. De plus, ce n'est qu'au Danemark et en Suède qu'existent des programmes nationaux pour abaisser les niveaux de salmonelles dans la viande de porc (ces programmes couvrent les fermes et les abattoirs). Par conséquent, les importateurs (autres que suédois) courent plus de risques, comparé aux producteurs danois, que leurs produits se révèlent positifs lors du contrôle de dépistage de la salmonelle DT 104, puisqu'ils n'y soumettent pas systématiquement la totalité de leur production et qu'ils ne disposent pas non plus d'un programme général de lutte contre la salmonelle. Le test de dépistage de la salmonelle DT 104 constitue donc un autre obstacle aux importations de viande de porc fraîche.
82. Enfin, les consommateurs danois affichent de très nettes préférences pour la viande de porc danoise. Les supermarchés danois indiquent l'origine de la viande sur le produit, car ils jugent cette information précieuse pour leurs clients. Cette préférence des consommateurs, fondée entre autres sur la confiance dans la rigueur de la réglementation vétérinaire danoise, fait qu'il est extrêmement difficile de convaincre des consommateurs d'acheter de la viande fraîche importée. De l'avis d'une nette majorité de supermarchés danois, et plus que pour n'importe quel autre type de viande, l'origine de la viande de porc est un facteur jugé relativement important à très important dans la décision d'achat du consommateur moyen. (Voir également la partie VI.E.c).
83. Lors de la procédure orale, les parties ont présenté des données émanant de Danish Crown qui montraient que, par le passé, les prix de la viande fraîche avaient connu une évolution analogue dans des pays comme le Danemark, l'Allemagne, la Suède et la France. Elles ont notamment présenté des graphiques montrant l'évolution trimestrielle des prix des poitrines, des jambons, des parties avant et des filets mignons en Allemagne, au Danemark, en Suède et en France, et

d'autres montrant l'évolution mensuelle des prix des colliers, des épaules et des longues au Danemark et en Allemagne. Enfin, elles ont présenté, pour ces coupes, un certain nombre de coefficients de corrélation entre les prix danois et ceux pratiqués en Allemagne, en Suède et en France. Ces coefficients étaient, la plupart du temps, supérieurs à 0,9. Selon les parties, ces chiffres montrent que les prix de gros des produits frais à base de porc dans différents pays affichent une nette tendance à évoluer dans le temps de manière analogue. Cela amène à penser, selon elles, que les pressions concurrentielles provoquent un alignement des prix dans les différents pays.

84. La Commission ne pense pas que les données présentées par les parties indiquent que le marché danois de la viande de porc fraîche vendue en supermarché fait partie d'un marché de la viande de porc nord-européen ou communautaire plus vaste. Premièrement, ces données ne proviennent que de Danish Crown et ne rendent donc pas forcément compte de la situation globale du marché. Deuxièmement, des corrélations risquent de refléter, au moins en partie, l'évolution des prix des facteurs de production communs aux différents pays, tels que les prix des aliments pour animaux. Troisièmement, les prix se fondent, dans une certaine mesure, partiellement sur les ventes aux entreprises de transformation et sur celles destinées à la consommation humaine (vente au détail et restauration). Étant donné que le marché des ventes aux entreprises de transformation dépasse les frontières du Danemark, cela explique aussi en partie la corrélation qui existe entre les prix danois et ceux pratiqués dans d'autres pays. Quatrième point, le plus important, les prix danois sont dans une certaine mesure automatiquement corrélés avec les prix à l'exportation à cause de la manière dont les abattoirs danois optimisent leur flux de recettes. Selon les parties, le service commercial d'un abattoir vendra toujours une certaine quantité de viande à l'acheteur qui lui en donnera le meilleur prix. Les abattoirs sont ainsi tentés de ne pas vendre au Danemark à un prix inférieur à celui pratiqué sur leurs marchés d'exportation. Par conséquent, on peut s'attendre à ce que les prix pratiqués et sur les marchés d'exportation évoluent conjointement.
85. Quoiqu'il en soit, dans ce cas particulier, et pour apprécier l'incidence de la concentration envisagée sur la concurrence, les évolutions de prix passées ne sauraient être considérées comme une preuve que le marché géographique s'étend au-delà du Danemark. Comme relevé plus haut, il existe des barrières commerciales. Par conséquent, les importations ne se sont élevées qu'à 1 % environ et il n'y a pas eu d'importations en réaction à des différences de prix à court terme entre le Danemark et les autres pays. En conclusion, en raison de l'existence de barrières commerciales, il n'est pas crédible de penser que le fait que le prix de la viande de porc fraîche soit plus élevé au Danemark qu'en Allemagne, par exemple, débouchera sur des importations capables d'aligner à court terme les prix danois sur les prix allemands. Il est donc plus judicieux d'apprécier l'incidence des importations dans le cadre d'une concurrence potentielle. On notera que la Commission n'a pas jugé probable qu'une entreprise occupant une position dominante sur le marché danois soit menacée par des importations si elle tente de maintenir un prix plus élevé sur le marché danois que sur ses marchés d'exportation (voir la partie VI.E.c).
86. En conclusion, la Commission reconnaît que le transport et les opérations portant sur la viande de porc fraîche se font à l'échelle internationale. Par conséquent, les supermarchés danois pourraient, en principe, offrir aux consommateurs danois de

la viande de porc fraîche originaire d'autres États membres. En revanche, comme cela a été observé plus haut, il est aussi admis qu'il existe des obstacles à l'importation qui rendent improbable le fait que les importations aient, à court terme, une incidence sur la concurrence sur le marché danois de la viande de porc vendue en supermarché. Cela est également manifeste du fait que les fluctuations de prix au niveau international ne se sont pas traduites, par le passé, par des importations sur le marché danois. En conclusion, au lieu de considérer que le marché de la viande de porc est un marché aux dimensions de la Communauté, il est plus juste de considérer que le marché danois de la viande de porc fraîche vendue en supermarché est un marché géographique en cause distinct et d'apprécier l'incidence potentielle des importations dans le cadre d'une concurrence potentielle (voir ci-dessous).

d) Viande de porc fraîche: ventes à la ferme et dans les boucheries

87. Ces marchés ne dépassent pas les frontières du Danemark, puisqu'ils sont approvisionnés principalement par de petits abattoirs locaux privés. Les parties n'exercent aucune activité sur le marché des ventes à la ferme.

e) Viande de porc fraîche: le marché de la restauration

88. En ce qui concerne la restauration, les abattoirs danois concurrents considèrent qu'au moins 85 % de la viande de porc vendue aux restaurateurs est danoise. Les grandes entreprises de restauration ont déclaré acheter jusqu'à 20 % de viande importée, les petites un peu moins (chiffres de 1997 révélés par l'étude de marché faite par la Commission). Les parties prétendent, en s'appuyant sur une estimation de leur propre force de vente et des contacts avec certains des grands grossistes en restauration, qu'à la fin de l'année 1998, les importations représentaient environ 50 % du total des ventes¹⁷. Selon les grossistes, l'origine de la viande est un facteur important dans les décisions d'achat de viande de porc des restaurateurs, notamment pour les établissements publics et les hôpitaux, pour lesquels il a une importance extrême. En revanche, aucune de ces entreprises n'indique l'origine de la viande au consommateur final et leurs clients n'ont jamais rien exigé de tel.

89. Il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente appréciation, de parvenir à une conclusion définitive sur le marché géographique en cause, puisque même sur le marché géographique le plus étroit, à savoir le Danemark, la concentration n'entraînera pas de position dominante.

f) Viande de boeuf fraîche: les supermarchés

90. L'enquête menée par la Commission révèle que les consommateurs danois affichent de nettes préférences pour la viande de boeuf d'origine danoise. La grande majorité des supermarchés danois qui ont répondu, y compris les deux plus importants, qui représentent environ la moitié des ventes, considèrent que l'origine de la viande de boeuf est un facteur relativement important à très important dans la décision d'achat de viande de boeuf du consommateur moyen. Les études présentées par les parties reflètent aussi cette préférence. Par ailleurs, la crise de l'ESB n'a pratiquement eu aucune répercussion sur la consommation de

¹⁷ La Commission n'a pas pu confirmer ce chiffre au cours de son enquête.

boeuf au Danemark, ce qui peut probablement être aussi attribué à la confiance du consommateur danois dans le système vétérinaire de son pays.

91. L'enquête menée par la Commission révèle toutefois qu'environ 24 % de la consommation de boeuf frais (vente au détail + restauration) est couverte par des importations et que les supermarchés qui ont répondu vendent environ 20 % de boeuf d'origine étrangère. Bien que les supermarchés, tout comme les grossistes, aient affirmé que malgré les fortes préférences des consommateurs pour le boeuf d'origine danoise, ils doivent importer du boeuf, car il n'y a pas suffisamment de viande de boeuf danoise de qualité supérieure¹⁸, la viande importée est vendue au consommateur, au supermarché, au même prix et avec la même présentation, ce qui montrerait qu'elle constitue une solution de rechange pour le consommateur.
92. Au vu de ce qui précède, on peut considérer que le marché géographique en cause pour la viande de boeuf fraîche vendue en supermarché dépasse les frontières du Danemark.
- g) Viande de boeuf fraîche: ventes à la ferme et dans les boucheries
93. Ces marchés ne dépassent pas les frontières du Danemark, puisqu'ils sont principalement approvisionnés par de petits abattoirs locaux privés. Les parties n'exercent aucune activité sur le marché des ventes à la ferme.
- h) Viande de boeuf fraîche: le marché de la restauration
94. Selon les grossistes, l'origine de la viande est un facteur significatif dans les décisions d'achat de viande de boeuf des entreprises de restauration, notamment pour les établissements publics et les hôpitaux, pour lesquels il est très important. Les importations y sont cependant plus élevées que dans les supermarchés. De plus, aucune des entreprises de restauration n'indique l'origine de la viande au consommateur final et leurs clients ne leur ont rien demandé de tel. Il semble donc que l'étendue géographique du marché de la restauration dépasse les frontières du Danemark.

¹⁸ Cela passe pour une conséquence de l'importance prépondérante que le secteur de l'élevage bovin attache à la production de lait, et non à celle de viande, ce qui se traduit par des viandes moins tendres.

i) Vente de viandes fraîches aux entreprises de transformation

95. L'enquête menée par la Commission a révélé qu'en règle générale les entreprises de transformation de viande peuvent s'approvisionner en viande, et le font, sans tenir compte de l'origine de celle-ci. Le marché géographique est donc plus large que le marché national.

j) Produits carnés transformés

96. Bien que l'origine des produits carnés transformés ait été soulignée comme un facteur décisif pour certains de ces produits, la préférence des consommateurs semble, dans l'ensemble, beaucoup moins importante qu'en ce qui concerne la viande fraîche. L'origine du produit n'est normalement pas indiquée et même si elle l'est, comme pour la vente du bacon d'origine danoise au Royaume-Uni, il paraît possible d'interchanger, dans une large mesure, le bacon d'origine danoise, par exemple, et celui d'origine néerlandaise. Au Danemark toujours, les supermarchés vendent des produits carnés transformés (à base de viande de porc) directement livrés par des entreprises de transformation étrangères et des produits carnés transformés provenant d'entreprises de transformation danoises et qui contiennent de la viande d'origine non danoise. Le marché géographique dépasse donc les frontières nationales.

k) Collecte de sous-produits d'abattoir

97. La législation communautaire interdit l'exportation de matières à haut risque. Par contre, les matières à faible risque peuvent être exportées et un certain pourcentage de ces matières est importé au Danemark.

98. En ce qui concerne les matières à haut risque, on peut conclure qu'aux fins de la présente appréciation, le marché géographique est tout au plus le Danemark.

l) Conclusion

99. On peut conclure que tant le marché de l'abattage des porcs vivants que celui des matières à haut risque sont, tout au plus, le Danemark. Le marché du porc frais vendu en supermarché est le Danemark, alors que celui de la viande de boeuf fraîche vendue en supermarché est considéré comme dépassant les frontières du pays. Quant aux autres produits, la définition du marché géographique peut être laissée en suspens.

VI. COMPATIBILITÉ AVEC LE MARCHÉ COMMUN ET LE BON FONCTIONNEMENT DE L'ACCORD EEE

A. La structure globale du marché

100. En 1960, le Danemark comptait 62 abattoirs fonctionnant en coopérative. Au fil des années, le nombre de coopératives d'abattage a baissé en raison des concentrations et le Danemark compte actuellement quatre coopératives d'abattage de porcs (Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg et TiCan) et 127 petits abattoirs privés. Ces quatre coopératives représentent 94 % des abattages de porcs, truies et verrats d'abattage d'origine danoise (19 153 000 porcs en 1997)¹⁹.
101. Danish Crown et Vestjyske Slagterier sont de loin les abattoirs les plus importants du Danemark. En comparaison, ils réalisent un chiffre d'affaires cumulé presque 10 fois plus important que celui de Steff-Houlberg et plus de 30 fois plus important que celui de TiCan. En termes de parts de marché pour l'achat de porcs vivants, les parties abattent près de 6 fois plus de porcs que Steff-Houlberg et 15 fois plus que TiCan. En ce qui concerne les installations, Danish Crown et Vestjyske Slagterier ont respectivement 12 et 7 établissements, tous situés dans la partie occidentale du Danemark. Steff-Houlberg a 2 établissements d'abattage à l'est du Grand Belt (Sjælland et Bornholm) et TiCan a une installation au nord-ouest du Danemark. En ce qui concerne la distribution, tant Danish Crown que Vestjyske Slagterier et Steff-Houlberg ont leur propre réseau de distribution qui couvre le Danemark, alors que TiCan n'en possède pas.
102. En outre, Danish Crown et Vestjyske Slagterier sont intégrées verticalement aussi bien pour la viande de porc que pour la viande de boeuf, en ce sens qu'elles sont également présentes sur les marchés en aval de la vente de viandes fraîches, de la transformation et du commerce des viandes. Par comparaison, TiCan est beaucoup moins intégrée verticalement que les parties. L'intégration verticale, dans les abattoirs privés et chez NV-OX, se limite à la découpe des carcasses des animaux abattus.
103. De même, les deux parties contrôlent ou détiennent une participation importante dans plusieurs sociétés de vente qui, outre leurs propres produits, vendent aussi des produits provenant des autres abattoirs danois concurrents de porcs et de bovins, essentiellement sur les marchés d'exportation comme le reste de l'Europe, le Japon et les États-Unis.
104. Dans ce contexte, il convient de relever qu'avant la concentration les coopératives porcines danoises avaient deux débouchés principaux pour leurs importantes activités exportatrices (environ 85 % de la viande de porc est exportée). FOODANE est une société de vente détenue à 100 % par Vestjyske Slagterier et ESS-Food appartient aux trois autres coopératives: Danish Crown (70%), Steff-Houlberg (17%) et TiCan (13%). En plus d'ESS-Food, les ventes à l'exportation des deux petites coopératives sont acheminées par l'intermédiaire de DAT-Schaub, de Tulip International (entreprise de transformation des viandes propriété de Danish Crown) et de leurs filiales. Pour résumer, les deux

¹⁹ Comme indiqué plus haut, le total des exportations représente 1,6 %. Les 4 % d'abattages qui restent (798 000 porcs) sont le fait des 127 abattoirs "privés", dont 9 seulement sont habilités à exporter leur viande. En 1997, ces 9 abattoirs pour l'exportation ont abattu 550 953 porcs d'abattage, contre 220 312 pour l'ensemble des 118 autres.

coopératives d'abattage qui restent dépendront de l'entité issue de la concentration pour une large part de leurs exportations.

105. En outre, comme indiqué plus haut, la coopérative issue de la concentration acquerra aussi le contrôle exclusif de plusieurs autres entreprises présentes sur des marchés connexes, avec lesquelles les autres abattoirs (coopératives) porcins entretiennent des relations commerciales importantes: sous-produits d'abattoir (daka), boyaux (DAT-Schaub) et matériaux d'emballage, etc. (SFK). Steff-Houlberg fait partie de DAT-Schaub et de SFK, tandis que TiCan fait partie de daka, de DAT-Schaub et de SFK.
106. Enfin, Danske Slagterier (Conseil danois du bacon et de la viande) est une association composée des quatre coopératives danoises d'abattoirs de porcs ayant comme objectif global la sauvegarde des intérêts de ces coopératives. Le conseil d'administration est constitué de 12 membres dont quatre sont les présidents des quatre coopératives et les huit autres sont élus en fonction du nombre d'abattages effectués dans chaque coopérative. En 1998, Danish Crown comptait cinq membres (dont le président), Vestjyske Slagterier quatre (dont le vice-président), Steff-Houlberg deux et TiCan un. Selon ce principe, il ne fait aucun doute que les parties auront la majorité des membres à la suite de la concentration.
107. Dans la réponse, les parties ont avancé que tous les membres de Danske Slagterier ont des droits d'associés minoritaires dans l'organe de décision le plus important de l'association, à savoir l'assemblée des délégués. Aucune décision ne peut être adoptée sans l'accord de la majorité des délégués d'au moins deux membres.
108. Premièrement, il convient de noter que, sans préjudice de cette règle, les décisions prises par l'assemblée des délégués sont adoptées à la majorité simple. Comme les délégués sont nommés par les membres de Danske Slagterier au prorata du nombre de porcs abattus pendant l'exercice comptable précédent, les parties contrôleront une nette majorité des votes et pourront donc bloquer l'adoption de n'importe quelle proposition. Deuxièmement, les pouvoirs de l'assemblée des délégués se bornent à élire le comptable, à approuver les comptes annuels, à adopter les propositions présentées et à modifier les statuts ainsi qu'à mettre l'association en liquidation, procédure qui exige toutefois la majorité des deux tiers. En outre, l'assemblée peut, sur proposition du conseil d'administration, élire deux membres de ce conseil. Si aucune proposition n'est faite en ce sens, tous les membres du conseil d'administration sont désignés par les membres selon une formule fixe qui donne aux parties la majorité précitée. Le conseil d'administration peut trancher sur toutes les questions. Les décisions sont prises à la majorité simple. À ce niveau, il n'y a donc aucune protection des droits des associés minoritaires. Les parties peuvent donc adopter n'importe quelle décision tout en veillant à ce que l'assemblée des délégués ne prenne pas de décision contraire. Dans ce contexte, la Commission estime que les parties pourront exercer une influence décisive au sein de Danske Slagterier.

109. Les activités de Danske Slagterier sont liées à la totalité de la chaîne d'approvisionnement, de la production primaire à la commercialisation. Ces activités comportent un programme national d'amélioration génétique, actuellement examiné par l'autorité danoise de concurrence, des programmes vétérinaires et sanitaires, des recherches menées par l'industrie de la viande dans le cadre de l'institut danois de recherche sur les viandes, des informations destinées aux professionnels et aux consommateurs et la promotion de la viande de porc danoise sur les marchés d'exportation. Les trois principales sources de financement des activités de Danske Slagterier sont: une cotisation à la production obligatoire sur tous les porcs d'abattage produits au Danemark, un abattement fiscal sur l'impôt foncier danois et la cotisation des membres.
110. Danske Slagterier remplit ainsi des fonctions essentielles et représente une partie très importante de tout le secteur de la production porcine danoise, dont il fait partie intégrante. En outre, la nature et l'étendue de ces activités créent des liens puissants et une communauté d'intérêts entre les quatre coopératives. Après la concentration, Danish Crown et Vestjyske Slagterier contrôleront Danske Slagterier et, par là, également les activités des principaux concurrents, Steff-Houlberg et TiCan, menées par Danske Slagterier, y compris les activités de promotion sur les marchés d'exportation.
111. En outre, un système national de cotations a été instauré dans le cadre de Danske Slagterier. Un comité des prix fixe ainsi toutes les semaines le prix au kilo que les quatre coopératives sont tenues de payer à leurs membres en vertu d'un accord. Ce prix est calculé à partir des prix de vente réels obtenus par les coopératives. Tous les mercredis, chaque entreprise communique les prix obtenus pour le jambon, les poitrines et les parties avant. Le cours est publié tous les vendredis et prend effet la semaine suivante. De plus, Danske Slagterier fixe d'autres paramètres de prix, comme la déduction opérée pour un poids supérieur ou inférieur aux normes, soit entre 67 et 78,9 kg pour un porc, et le paiement offert pour un certain pourcentage de viande. Le comité des prix se compose du président et du directeur général de chacune des quatre coopératives.
112. Danske Slagterier a notifié à la Commission l'accord instituant le système national de cotations. Cet accord fait actuellement l'objet d'une procédure distincte en vertu de l'article 85 du traité. Une lettre de mise en garde a été publiée dans ce contexte.
113. Étant donné que les parties, après la concentration, seront à même de contrôler Danske Slagterier, elles contrôleront aussi le système de cotations.

B. La structure coopérative

114. Selon les parties, les éleveurs contrôlent la coopérative et peuvent ainsi prévenir toute exploitation d'une position dominante à leurs dépens, ce qui signifierait que l'évaluation de l'incidence de l'opération sur les éleveurs devrait être exclue de la présente appréciation. Pour apprécier cette thèse, il faut tenir compte de la structure coopérative danoise.

115. Les coopératives danoises ne sont en général pas soumises à un droit des sociétés spécifique et contraignant et toutes les dispositions applicables en la matière qui en régissent les activités sont donc inscrites dans les statuts de chaque coopérative. La principale caractéristique d'une société coopérative danoise tient à ce que l'éleveur est simultanément copropriétaire et fournisseur de la coopérative. Les membres les plus importants fournissent beaucoup moins de 1 % du total des approvisionnements. Un membre est obligé de livrer tous les animaux destinés à l'abattage exclusivement à cet abattoir, ce dernier étant quant à lui obligé de lui acheter l'intégralité de sa production. Les abattoirs organisés en coopérative peuvent aussi acheter des animaux auprès de non-membres, même si cela est rare pour les porcs.²⁰
116. Chaque éleveur peut devenir, sur simple demande, membre de la coopérative pour une espèce particulière. Un membre ne peut cependant pas quitter la coopérative aussi facilement. Selon les statuts de Danish Crown et de Vestjyske Slagterier, un membre peut quitter la coopérative avec un an de préavis venant à échéance au 1^{er} avril sans être pénalisé. Un éleveur doit donc donner son préavis dans les 12 à 24 mois avant de pouvoir partir. Il peut retirer ce préavis jusqu'à 3 mois avant qu'il n'arrive à expiration (au 1^{er} avril). S'il adhère de nouveau, l'éleveur est de nouveau lié à la coopérative pendant l'intégralité du délai de préavis.
117. Tous les membres d'une coopérative danoise perçoivent le même prix de base pour leurs livraisons, soit le prix résultant de la cotation hebdomadaire organisée par Danske Slagterier (voir le point 111). Outre ce prix de base, les membres perçoivent aussi une part du bénéfice total de la coopérative, versée une fois par an. Ce versement, appelé "paiement résiduel" ou "prime", est fixé par la coopérative sous la forme d'un montant de x DKK/kg pour chaque kilogramme de carcasse livré par l'éleveur au cours de l'année en cause. Le paiement résiduel pour les porcs a représenté, ces dernières années, dans l'ensemble des coopératives, entre 4 % et 8 % du prix total au kg payé à l'éleveur.
118. Par comparaison, et bien qu'il existe des similitudes entre la structure coopérative danoise et celles d'autres pays, le système danois semble imposer davantage de contraintes à l'éleveur. En guise d'illustration, les coopératives d'abattage néerlandaises ne prévoient pas de fourniture exclusive et aucun délai de préavis n'est nécessaire pour les quitter. Elles sont toutefois tenues d'acheter ce que leurs membres veulent leur livrer. Si un membre leur livre toute sa production, il a droit au paiement d'une prime annuelle. Ce paiement ne représente toutefois qu'une fraction de la prime que versent les coopératives danoises (0,40 HFL ou +/- 0,18 euro par porc, contre 0,50 DKK par kg ou +/- 5 euros par porc), ce qui fait donc peser une contrainte bien moindre sur la liberté de livraison de l'éleveur.

²⁰ Sur les quatre coopératives, seule Danish Crown a reçu des livraisons de porcs provenant de non-membres, en 1995, 1996 et 1997. Les quantités étaient toutefois minimes (entre 22 836 et 31 935 porcs sur 9,5 millions).

119. L'entité résultant de la concentration comptera au total quelque 30 000 membres, ce qui signifie que l'influence directe de chaque éleveur sera limitée. Les membres feront partie de l'une des nombreuses assemblées régionales qui, entre autres, élisent au total 509 membres au comité des délégués. Chaque éleveur aura une voix. Le comité des délégués est l'organe de décision de la coopérative, qui désigne les membres du conseil d'administration et décide notamment de la répartition des bénéfices. Chacun des membres du comité a une voix. Les décisions sont prises à la majorité simple, sauf celles concernant la modification des statuts et les concentrations, qui exigent la majorité des deux tiers. Un membre ne peut donc exercer son droit de vote directement, mais uniquement par l'intermédiaire d'un certain nombre de représentants élus. Il semblerait donc qu'aucun éleveur n'ait réellement d'influence directe, et encore moins de contrôle, sur les pratiques commerciales de la coopérative.
120. De plus, aucun éleveur, pris individuellement, n'appartient à la coopérative, pas plus que celle-ci n'assume la moindre responsabilité quant aux activités des éleveurs. L'éleveur individuel et la coopérative constituent dès lors des entités juridiques et économiques distinctes, ce qui fait que la vente et l'achat de porcs et de bétail ne se font pas au sein d'un seul et même groupe. Il faut donc, aux fins de la présente appréciation, prendre en compte également la puissance d'achat de l'entité fusionnée vis-à-vis des éleveurs de porcs, y compris des membres des coopératives, pour apprécier l'effet de l'opération sur la concurrence.

C. L'achat de porcs vivants destinés à l'abattage

a) Parts de marché

121. La nouvelle entité acquerra 76 % de la production de porcs (d'abattage) vivants (truies et verrats). Dans ce contexte, le cumul des parts de marché sera important, étant donné que Danish Crown détient actuellement une part de 47 %, tandis que celle de Vestjyske Slagterier est de 29 %. Leurs concurrents les plus directs, les deux autres coopératives d'abattage, détiennent respectivement 13 % (Steff-Houlberg) et 5 % (TiCan) du marché. Historiquement, ces parts sont très stables²¹. Les 127 abattoirs privés restants achètent et abattent 4 % des porcs d'abattage danois et 1,6 % des porcs danois sont exportés.

b) Concurrence réelle

122. Les abattoirs privés danois ne constituent pas des alternatives réalistes à la nouvelle entité. Les 118 petits abattoirs tuent en moyenne moins de porcs que ce que produit l'éleveur danois type. Même les 9 abattoirs habilités à exporter ont une taille trop modeste pour constituer une alternative sérieuse à la nouvelle entité, le plus grand d'entre eux ne représentant qu'environ 0,8 % du total des abattages. Steff-Houlberg et TiCan ne seront pas, à l'avenir, des alternatives suffisantes aux parties pour éviter la création d'une position dominante en termes de puissance d'achat. Les deux entreprises travaillent à la limite de leur capacité. TiCan a une liste d'attente depuis des années et, son abattoir étant situé en centre ville, ses possibilités d'agrandissement sont limitées. L'admission de nouveaux membres par Steff-Houlberg, à la suite de l'accord de fusion convenu entre les

²¹ D'après les renseignements fournis par les parties, chaque entreprise a connu des modifications de sa part de marché de 4 % au plus (y compris les parts de marché des entreprises avant la concentration) en 10 ans.

parties, a épuisé les possibilités qu'avait cette entreprise d'accroître sa capacité avec des niveaux d'investissement relativement faibles.

123. Les parties arguent du fait qu'il est possible d'accroître la capacité avec des coûts limités (elles ont fourni des calculs de coûts) et que la capacité sera augmentée lorsque l'approvisionnement en matières premières sera assuré. La Commission ne conteste pas que la capacité ait augmenté au Danemark en même temps que la production porcine. Il faut toutefois établir une distinction entre l'obligation dans laquelle se trouvent les coopératives d'abattage d'augmenter leur capacité pour faire face à l'accroissement de la production de leurs membres *actuels* et une expansion des capacités pour faire face aux livraisons de nouveaux membres. Cette dernière ne se produira que si l'abattoir peut être certain de recevoir un surcroît d'approvisionnements à court ou à moyen terme. Or, comme les nouveaux membres potentiels sont liés par un délai de préavis s'ils ont préalablement fait partie d'une autre coopérative, il est loin d'être certain que l'abattoir recevrait les approvisionnements en question une fois la capacité augmentée. Un tel investissement comporterait un risque considérable, puisqu'il engendrerait des coûts non récupérables importants. À cet égard, notons que la production porcine à Sjaelland, le "port d'attache" de Steff-Houlberg, a diminué par rapport à l'ensemble du Danemark. Cette réduction est maintenant "compensée", comme mentionné plus haut, par les quelque 600 000 porcs produits par les membres qui ont profité de la possibilité de quitter Danish Crown ou Vestjyske Slagterier pour rejoindre Steff-Houlberg au cours des deux semaines qui ont suivi l'annonce de la concentration. Ces approvisionnements supplémentaires ont épuisé les possibilités, pour Steff-Houlberg, d'accroître sa capacité avec des coûts d'investissement relativement faibles. Il est donc improbable que Steff-Houlberg augmente encore sa capacité dans une mesure appréciable pour faire face aux livraisons de nouveaux membres.

124. En conclusion, les concurrents actuellement présents sur le marché ne pourront pas empêcher la création d'une position dominante.

c) Concurrence potentielle

125. L'un des effets de l'obligation de livraison exclusive imposée aux éleveurs membres d'une coopérative (qui représentent 94 % de la production porcine danoise) est que les autres abattoirs, tant danois qu'étrangers, peuvent se voir empêchés d'obtenir des approvisionnements ou d'accroître les livraisons actuelles de porcs danois vivants parce qu'un éleveur ne peut livrer qu'à la coopérative dont il est membre. Ce n'est que s'il cesse d'être affilié qu'il peut exporter, livrer à un des abattoirs privés ou à une des autres coopératives du pays (à condition qu'ils aient une surcapacité de production). Or, résilier une affiliation peut prendre entre 12 et 24 mois.

126. De plus, changer entraîne certains coûts pour l'éleveur. Approvisionner une coopérative danoise en tant que non-membre signifie que l'éleveur renonce à la participation annuelle aux bénéfices (4 à 8 % du total des paiements versés aux membres). En pratique, il devra donc choisir entre rester membre de sa coopérative ou exporter toute sa production vers l'Allemagne (la coopérative Swedish Meats, qui représente 70 % des abattages faits en Suède, n'achète pas de porcs importés). Il n'est donc guère surprenant que les exportations de porcs d'abattage vivants en provenance du Danemark soient si limitées, même si les prix ont été, pendant de longues périodes, constamment supérieurs en Allemagne, où

les abattoirs opèrent à présent en-deçà du plein emploi de leurs capacités. Par conséquent, pour la grande majorité des éleveurs de porcs danois, il n'existe pas vraiment d'autre solution que rester membres de leur coopérative.

127. Les parties ont indiqué que les éleveurs de porcs des coopératives danoises étaient très bien informés des prix des porcs vivants en Allemagne, que des infrastructures d'exportation (entreprises de transport qui font également office d'intermédiaires) étaient en place et qu'il serait possible de négocier des contrats de livraison d'une durée plus longue. L'idée sous-jacente est, partant, que les exportations vers l'Allemagne devraient être considérées comme une forme réaliste de concurrence potentielle. Le marché allemand est pourtant dans une très large mesure un "marché au comptant". Les abattoirs allemands doivent ainsi faire concurrence aux abattoirs voisins grâce aux prix (hebdomadaires) qu'ils offrent pour les livraisons et c'est sur cette base que les éleveurs décident alors à qui ils livreront. C'est un système radicalement différent de celui du Danemark et, pour un éleveur danois, décider d'entrer dans le système allemand représenterait donc une décision très importante. En raison des incertitudes et des risques que comporte une telle décision, il est improbable que le marché allemand devienne une solution de rechange intéressante. Même les éleveurs membres de coopératives désireux de "tester" le marché allemand resteront considérablement freinés dans leurs possibilités de passer à l'acte du fait de l'existence de l'obligation de fourniture exclusive et de la longueur du délai de préavis.

d) Conclusion

128. Sur la base de ce qui précède, la Commission estime que la concentration entraînerait la création d'une position dominante sur le marché danois de l'achat de porcs vivants destinés à l'abattage. Les craintes qu'elle a exprimées concernant la création de cette position dominante ne reposent pas sur la possibilité qu'ont les parties de réaliser des bénéfices monopsonistiques aux dépens de leurs fournisseurs, dans la mesure où ces bénéfices seraient ensuite répartis entre les éleveurs-membres sous forme de "paiement résiduel" ou de "prime". Les craintes de la Commission portent notamment, en réalité, sur: a) le contrôle exercé par les parties sur l'innovation dans la filière porcine danoise; b) la diminution des possibilités offertes aux éleveurs; et c) la possibilité, pour les parties d'évincer, du marché les abattoirs privés. Cette stratégie leur permettrait de capturer les parts de marché des abattoirs privés, tant sur le marché danois de la viande de porc fraîche vendue en supermarché que sur celui de l'achat de porcs vivants.
129. Au cours des dernières années, une tendance s'est fait jour vers davantage d'*innovation* dans le développement de produits intéressant la sélection porcine, les aliments pour animaux, etc. Cette tendance doit être vue sur fond d'exigence, de la part des consommateurs, d'une plus grande variété de produits (produits biologiques, par exemple) qu'auparavant. Les parties ont déclaré être à la pointe du développement de nouveaux produits au Danemark, avec des produits destinés à l'exportation comme au territoire national, et qu'il n'y avait aucune raison qu'elles s'écartent de cette stratégie.
130. Les parties vont cependant parvenir à contrôler l'innovation dans la filière porcine danoise. Pour que les coopératives porcines désireuses d'instaurer des systèmes spécifiques de production de spécialités porcines (porcs biologiques, porcs élevés en liberté, etc.) puissent le faire, le conseil d'administration de Danske Slagterier doit approuver la réglementation des prix régissant le paiement de ces porcs. Le

contrôle exercé par les parties sur ce conseil leur permet dès lors de contrôler l'innovation dans la filière porcine danoise. Étant donné les préférences des consommateurs pour la viande d'origine danoise (voir ci-dessous), cela pourrait freiner l'innovation impulsée par les besoins spécifiques du marché danois. À cet égard, relevons que certains supermarchés danois ont, par le passé, noué des contacts directs avec des éleveurs (en dehors des coopératives) pour qu'ils mettent au point de nouveaux produits sur la base des cahiers des charges qui leur étaient présentés.

131. En outre, la concentration va beaucoup *réduire le choix laissé aux éleveurs*. Avant la concentration, un éleveur pouvait au moins choisir entre Danish Crown ou Vestjyske, toutes les deux basées dans le Jutland. Si l'une des coopératives devenait moins rentable que les autres, ou si une minorité (importante) des membres était mécontente de sa stratégie commerciale, ils pouvaient toujours cesser d'en faire partie et aller rejoindre une autre coopérative. À la suite de la concentration, une minorité importante des membres de la nouvelle entité n'aura en réalité pas le choix. Comme dit ci-dessus, les deux coopératives restantes, Steff-Houlberg et TiCan, fonctionnent toutes les deux à la limite de leur capacité et ont des listes d'attente; quant aux abattoirs privés, ils ne constituent pas vraiment une alternative. À la suite de la concentration, les membres actuels seront donc bel et bien pris au piège de la nouvelle entité.
132. Les 127 abattoirs privés, qui abattent collectivement 4 % de la production porcine danoise, détiennent moins de 40 % du marché national de la consommation de viande de porc fraîche (vente au détail + restauration). Les 9 abattoirs titulaires d'une licence d'exportation, qui représentent les trois quarts de la production des abattoirs privés, dépendent d'un très petit nombre d'éleveurs pour leurs approvisionnements. En capturant une partie de ces volumes de produits limités, la nouvelle entité pourrait accroître sensiblement sa part du marché national du porc frais et sa part de marché au niveau des achats. Il convient de relever que: a) les livraisons provenant de ces fournisseurs sont le seul moyen, pour une coopérative, d'attirer de nouvelles livraisons de porcs danois à court terme, puisque tous les autres éleveurs sont liés à une coopérative; et b) le taux d'utilisation des capacités est très important en termes de rentabilité, ce qui rend les abattoirs privés d'autant plus vulnérables si l'un de leurs rares gros fournisseurs se retire. En outre, en offrant des contrats à des non-membres pour la production de spécialités porcines, la nouvelle entité pourrait payer un prix plus élevé à ces producteurs sans devoir augmenter ses prix d'achat en général, et répondre dans le même temps à l'accroissement de la demande spécifique de tels produits qui existe sur le marché sans déstabiliser la structure coopérative de l'entreprise. Il semblerait donc rationnel, d'un point de vue stratégique, que la nouvelle entité exerce son pouvoir économique sur le marché de l'achat de porcs vivants destinés à l'abattage, en offrant des prix plus élevés aux éleveurs qui approvisionnent actuellement les abattoirs privés, faibles économiquement, les privant de leur base commerciale et les évinçant, ainsi, du marché.
133. Dans la réponse, les parties ont argué qu'il serait contraire aux statuts d'offrir des prix plus élevés aux éleveurs qui approvisionnent actuellement les abattoirs porcins privés et qu'en fait aucun de leurs membres n'accepterait que l'on offre de tels contrats à des non-membres. Plus précisément, elles avancent que selon les statuts de Danske Slagterier, les coopératives sont obligées de suivre les dispositions de l'association en matière de règlement, y compris le cours hebdomadaire. Ces

règles, qui sont adoptées par le conseil d'administration de Danske Slagterier, disposent que tous les membres sont payés au cours hebdomadaire et que les non-membres ne peuvent se voir offrir davantage.

134. La Commission n'estime cependant pas que les dispositions en matière de règlement empêchent forcément et effectivement une différenciation des prix payés aux éleveurs. Tout d'abord, comme cela a déjà été dit, ces règles, y compris le cours hebdomadaire, ont été notifiées à la Commission au titre de l'article 85 du traité et une lettre de mise en garde a été publiée. On peut donc se demander si elles peuvent offrir une base valable à l'argument avancé par les parties. En outre, les statuts des parties ne font que mentionner des dispositions en matière de règlement. Ces règles elles-mêmes sont adoptées par le conseil d'administration de Danske Slagterier, qui peut les modifier sans qu'il soit besoin de modifier les statuts. Il convient de se rappeler que les parties nomment une nette majorité des membres du conseil d'administration: elles peuvent donc modifier à tous moments les dispositions en matière de règlement. Les règles actuelles prévoient qu'un abattoir peut, sous réserve de l'approbation de Danske Slagterier (c'est-à-dire de son conseil d'administration), conclure des contrats spéciaux portant sur la production de certains types de porcs et verser un supplément à l'éleveur, en plus du cours hebdomadaire, pour le dédommager du coût supplémentaire que représente la production de ces porcs. Les parties affirment que des contrats de ce type ne peuvent être offerts à des non-membres, car, sinon, ils percevraient un prix supérieur au cours de la semaine, ce qui implique que le supplément ne couvre pas seulement les coûts réels, mais qu'il constitue aussi une incitation par les prix supplémentaire. Même si l'on accepte cette interprétation, les dispositions actuelles en matière de règlement pourraient être modifiées, ce qui permettrait d'attribuer ce genre de contrats à des non-membres si les parties estimaient que cela était dans leur intérêt économique. Enfin, il est difficile de comprendre pourquoi il ne serait pas dans l'intérêt des membres d'accepter le versement, à court terme, d'une prime à des non-membres si, ce faisant, la coopérative accroissait sa part de marché sur le marché danois au bénéfice de tous les membres.

D. Achat de bovins vivants destinés à l'abattage

(a) Parts de marché

135. Comme indiqué ci-dessus, même si le marché géographique en cause est limité au Danemark, la concentration n'entraînera pas la création d'une position dominante susceptible d'entraver de manière significative une concurrence effective dans une partie substantielle du marché commun.

136. À la suite de la concentration, les parties achèteront 58 % des bovins vivants danois destinés à l'abattage. Le cumul de parts de marché sera important, étant donné que Vestjyske Slagterier détient actuellement 36 % du marché et Danish Crown 22 %. Comme 45 % des livraisons de bovins à Danish Crown sont le fait de non-membres, les approvisionnements "garantis" des parties par les membres de la coopérative représentent 48 % des bovins danois vivants destinés à l'abattage. Les principaux concurrents abattent respectivement 9 % et 8 % des bovins vivants danois destinés à l'abattage. Le concurrent détenant 8 % du marché est NV-OX, avec lequel les parties poursuivent actuellement des négociations en vue d'une concentration. Si celle-ci se réalisait, les parties augmenteraient encore leur part de marché de 4 à 5 % supplémentaires, qui représentent les livraisons directes à l'abattoir par les membres et les non-membres de la coopérative²². Les six autres abattoirs possédant une autorisation d'exportation détiennent une part de marché se situant entre 1 et 3 %. Les 10 % restants des abattages ont lieu dans des abattoirs qui n'exportent pas ou sont constitués par des abattages à la ferme. Steff-Houlberg et TiCan n'abattent pas de bovins.

(b) Pas d'entraves significatives à une concurrence effective, même sur un marché danois

137. Il est avéré que les autres abattoirs bovins détiennent tous des parts de marché inférieures à 10 % et que tous, à l'exception de NV-OX, sont des abattoirs privés²³, qui sont défavorisés sur le plan de la concurrence dans la mesure où leur approvisionnement est moins assuré que celui des parties, qui peuvent s'appuyer sur les livraisons garanties de leurs membres.

138. Toutefois, la production de bovins au Danemark est en diminution et cette tendance devrait se confirmer. En revanche, la consommation est stable. Les abattoirs privés danois ont accès à la moitié de la production danoise de bovins, qui provient de producteurs non membres d'une coopérative, contre 6 % seulement pour la production porcine. Du point de vue des éleveurs, la conclusion peut s'imposer que les non-membres fournissant des bovins à une coopérative et les éleveurs individuels membres de coopératives (ou une importante minorité²⁴ d'entre eux) possèdent une solution de remplacement viable en vendant leur production sur les marchés de bovins vivants, où 20 % des bovins sont déjà vendus actuellement (et sont généralement achetés par des abattoirs privés, des supermarchés et éventuellement des exportateurs)²⁵ ou directement aux abattoirs privés.

²² Les parties ont indiqué qu'elles n'étaient pas intéressées par le reste des animaux achetés sur les marchés des bovins vivants.

²³ En fait, l'abattoir qui détient une part de marché de 9 % est un abattoir public.

²⁴ La majorité des éleveurs ont la possibilité de modifier la politique de la coopérative.

²⁵ Au cours de l'enquête menée par la Commission, certaines personnes se sont montrées préoccupées par le fait que les parties pourraient acheter l'ensemble des bovins danois de haute qualité et verrouiller ainsi l'accès aux matières premières. Toutefois, la Commission considère que ces craintes ne sont pas réalistes, compte tenu du fait que la viande bovine étrangère constitue une solution de remplacement sur le marché danois de la viande bovine fraîche (voir ci-dessous). De ce fait, les importations de viande bovine fraîche agiraient comme une contrainte sur la politique de prix suivie par les parties vis-à-vis des éleveurs danois de bovins vivants.

139. En outre, l'un des grands supermarchés danois opère également sur ce marché. Il achète directement des bovins danois sur les marchés de bovins et les fait abattre sous contrat dans des abattoirs privés. Il est également directement impliqué dans la production de veaux sous contrat.
140. La Commission est donc parvenue à la conclusion que même si l'on considère que le marché géographique en cause est le Danemark, l'opération de concentration n'entraînera pas la création d'une position dominante de nature à entraver de manière significative une concurrence effective.

E. Le marché danois de la viande de porc fraîche vendue en supermarché

(a) Parts de marché

141. Les parties estiment que le marché total de la viande de porc fraîche au Danemark (vente au détail + restauration) s'élève à au moins 111 000 tonnes. La Commission a donc tenté de vérifier ce chiffre et de détecter les principales sources d'incertitude affectant cette estimation. L'enquête menée par la Commission confirme que le chiffre de 111 000 tonnes constitue une estimation réaliste de la consommation totale de viande de porc fraîche au Danemark.
142. Les parties ont exprimé des doutes quant à la fiabilité des éléments du calcul relatifs aux ventes de viande de porc fraîche destinée à la consommation finale (voir tableau en annexe), particulièrement en ce qui concerne l'estimation selon laquelle les importations dans les supermarchés représenteraient seulement 1 %. Elles se sont notamment demandé si la Commission avait correctement ventilé, en fonction des différents marchés, le montant total estimé des importations de viande de porc au Danemark en 1997, en l'occurrence 42 000 tonnes de viande de porc, et si elle avait inclus dans ses calculs certaines informations que les parties avaient obtenues de différentes chaînes de supermarchés.
143. Pour réaliser son enquête, la Commission a envoyé des questionnaires à l'ensemble des abattoirs danois, à tous les grossistes en viande (y compris les importateurs et les "découpeurs") connus par les parties et à l'ensemble des grandes chaînes de supermarchés, ainsi qu'à certaines chaînes de supermarchés plus petites. Un nombre limité de questionnaires a été envoyé aux transformateurs et aux exportateurs danois de viande. Cela a permis à la Commission d'estimer: (a) les ventes totales de viande de porc d'origine danoise sur les différents marchés de la vente au détail et de la restauration; (b) les quantités totales achetées par les supermarchés (viande danoise et viande importée) et (c) les ventes effectuées dans le secteur de la restauration et dans les boucheries. D'après les chiffres fournis par les abattoirs faisant partie d'une coopérative, le grossiste d'une association de bouchers (Mesterslagteren) et les abattoirs privés (sur la base d'une extrapolation des réponses fournies par ceux-ci), les ventes de viande de porc fraîche aux bouchers s'élèvent à 20 500 tonnes. Toutefois, ces 20 500 tonnes ont été réduites de moitié dans le tableau figurant à l'annexe, en raison d'un double comptage des ventes de Mesterslagteren et du fait qu'une partie substantielle de la viande vendue aux bouchers est ensuite transformée par ceux-ci. En fait, l'estimation la plus élevée des ventes effectuées par les bouchers équivaut à 10 % du total des ventes au détail. De même, la viande abattue sous contrat par les abattoirs privés pour le compte du propriétaire de l'animal lorsque la viande est destinée à être consommée par celui-ci (ou vendue à la ferme), ainsi

que les ventes des abattoirs coopératifs à leurs employés, ont été retirées du total de 111 000 tonnes.

144. Sur la base des réponses fournies par les parties, les autres abattoirs coopératifs, les abattoirs privés (extrapolation), les grossistes et les supermarchés, on peut conclure que les supermarchés vendent au moins 76 300 tonnes de viande de porc fraîche environ. Selon les réponses fournies par les supermarchés danois, les ventes de viande de porc d'origine étrangère représentent moins de 1 % (en volume et en valeur). Si l'on suppose que le marché total représente 111 000 tonnes²⁶, que le secteur de la restauration représente 15 % et que les bouchers représentent environ 10 % des ventes au détail, les ventes totales dans les supermarchés s'élèveraient à 84 350 tonnes. La Commission estime raisonnable de supposer que les achats des supermarchés et des grossistes qui n'ont pas répondu aux questionnaires de la Commission représentent les 8 050 tonnes "manquantes"²⁷.
145. L'enquête de la Commission n'ayant pas porté sur les importations effectuées par les transformateurs et les exportateurs de viande (qui réexportent également de la viande qu'ils ont importée), la Commission ne peut pas ventiler les importations totales estimées de viande de porc fraîche au Danemark en fonction des différents canaux de distribution. Toutefois, les importations des supermarchés ayant répondu aux questionnaires, qui comprennent des chaînes de supermarchés petites, moyennes et grandes, représentent 1 % de leurs ventes totales de viande de porc fraîche²⁸.
146. Selon la méthode décrite ci-dessus, il a été estimé que les supermarchés danois vendaient environ 84 350 tonnes de viande de porc. Les parties détiendront une part de marché d'environ 40 % (directement et via les grossistes). Le cumul de parts de marché est important: Danish Crown, [20-25 %]* et Vestjyske Slagterier, [15-20 %]*.

(b) Concurrence réelle

147. À la suite de l'opération de concentration, les supermarchés n'auront plus qu'un seul autre grand fournisseur auquel ils pourront s'adresser, en l'occurrence l'autre coopérative, Steff-Houlberg, auprès de laquelle ils ont réalisé moins de 30 % de leurs achats en 1997. En outre, il convient de noter que le troisième abattoir coopératif, TiCan, ne constitue pas réellement une solution de remplacement pour les supermarchés ([moins de 5 %] de part de marché). TiCan n'a qu'un petit portefeuille de produits comparativement à celui des autres coopératives. De ce fait, elle ne peut entrer en concurrence avec elles au Danemark que sur le marché

²⁶ Cette estimation est considérée comme raisonnable compte tenu des ventes totales effectuées par les abattoirs danois par l'intermédiaire des différents canaux de distribution et des indications fournies quant au niveau des importations dans les supermarchés et le secteur de la restauration.

²⁷ La Commission ne s'est pas adressée aux différents supermarchés appartenant à des centrales d'achat qui n'ont pas été en mesure d'indiquer les quantités de viande de porc vendues dans leurs magasins. Toutefois, ce segment n'a pas été omis des chiffres, dans la mesure où, à l'exception des 8 050 tonnes mentionnées ci-dessus, les ventes à ces magasins des abattoirs danois et des grossistes ayant répondu aux questionnaires sont incluses dans les 76 300 tonnes.

²⁸ À propos de certains doutes exprimés par les parties, la Commission peut confirmer que les ventes de Edeka et de Aldi sont incluses dans les 76 300 tonnes. De même, l'enquête de la Commission a confirmé que les ventes à FDB étaient plus importantes que l'estimation de leur acheteur pour les ventes effectuées par l'intermédiaire de l'ensemble de l'organisation, y compris les détaillants indépendants organisés en coopératives.

local du nord-ouest du Jutland et ses livraisons aux grossistes-détaillants sont également limitées. Les abattoirs privés, au nombre de 127, représentent ensemble moins de 30 % du marché. Bien que certains des plus importants d'entre eux puissent, dans une certaine mesure, faire office de troisième, quatrième ou cinquième fournisseur pour des points de vente locaux d'une chaîne de supermarchés donnée, aucun d'entre eux ne dispose du volume et des installations de découpe, d'emballage ou de distribution nécessaires pour lui permettre de concourir sur un pied d'égalité avec les parties. Steff-Houlberg constituera donc le seul concurrent réel. C'est pourquoi, l'opération de concentration aboutira à la création d'un duopole comprenant les parties et Steff-Houlberg, qui détiendront ensemble environ 70 % du marché.

148. La Commission considère qu'il est improbable que Steff-Houlberg soit en mesure d'augmenter sa part de marché à la suite de la concentration, dans la mesure où à sa connaissance, aucun grand supermarché n'a jamais auparavant eu seulement Danish Crown et Vestjyske Slagterier comme principaux fournisseurs. De ce fait, Steff-Houlberg ne pourra pas attirer de nouveaux clients souhaitant diversifier leurs sources d'approvisionnement à la suite de la concentration. En outre, compte tenu de la position qu'elle occupe dans le secteur de l'abattage (13 % de l'ensemble des porcs abattus), Steff-Houlberg a déjà une excellente situation sur le marché intérieur. Par ailleurs, elle est implantée dans le Sjaelland, à proximité de la région la plus peuplée du Danemark (Copenhague), où sa position est très forte.
149. La Commission a examiné les rapports de concurrence susceptibles de s'établir à l'avenir entre les parties et Steff-Houlberg. Ainsi qu'il sera exposé ci-dessous, l'opération n'aboutira sans doute pas à un duopole concurrentiel, mais plutôt à une position dominante duopolistique, où les duopoleurs détiendront ensemble environ 70 % du marché.

(c) Concurrence potentielle

150. Le secteur danois de l'abattage a été caractérisé, au cours des 40 dernières années, par un processus de consolidation qui a entraîné une concentration de plus en plus grande. Il y a eu peu de nouveaux arrivants sur ce marché, si ce n'est à une très petite échelle (un boucher demandant un permis d'abattage). En outre, à la suite de l'opération, les parties exerceront un contrôle effectif sur l'accès aux matières premières nécessaires, en raison de la structure des coopératives (voir ci-dessus, le point relatif à l'achat de porcs vivants). Il est donc peu probable qu'il y ait de nouveaux arrivants dans le futur.
151. Les importations constituent la principale source de concurrence potentielle. C'est pourquoi la Commission a examiné la possibilité qu'auraient les abattoirs situés dans des pays tels que l'Allemagne, les Pays-Bas et la Suède, d'exporter de la viande de porc vers le Danemark, afin qu'elle soit vendue dans les supermarchés danois. La Commission a trouvé qu'il existait un certain nombre de barrières à de telles importations:

152. Adaptation de l'offre de porc et de la découpe aux spécifications danoises. Du côté de la production, les abattoirs non danois devraient, avant de commencer à exporter vers le Danemark, adapter leur offre de porc au type de viande de porc demandé sur le marché danois. Ils devraient également former leur personnel à découper les animaux en fonction des spécifications danoises. En outre, une découpe conforme aux spécifications danoises obligerait les abattoirs non danois à réoptimiser leur production, dans la mesure où cette découpe aurait des répercussions sur la découpe des produits destinés à d'autres fins et à d'autres marchés²⁹.
153. Les parties ont fait valoir qu'il n'y avait pas de différences sensibles entre les porcs danois et les porcs élevés dans les autres pays du nord de l'Europe. La prise en considération des différences dans le poids à l'abattage selon les pays est sans objet, dans la mesure où les producteurs peuvent très facilement adapter le poids en modifiant la longueur de la période d'engraissement de quelques semaines (réponse, p. 36). En outre, les parties affirment que les abattoirs étrangers peuvent facilement transférer des ventes vers le marché danois en réaction à une augmentation faible, mais permanente, des prix de la viande de porc fraîche au Danemark. D'après les parties, cela correspond d'ailleurs aux réponses fournies par les abattoirs étrangers, par exemple Dumeco, à la Commission au cours de son enquête. *"Prévoir une découpe conforme aux spécifications danoise (et élever des porcs spéciaux pour le marché britannique du bacon) ne pose aucun problème si un volume suffisant peut être atteint"*. (réponse, p. 100).
154. La Commission reconnaît que les éleveurs de porcs pourraient adapter leur élevage aux besoins particuliers de marchés donnés. Elle admet également que des sociétés axées sur l'exportation, telles que Dumeco, pourraient adapter leur production aux spécifications danoises. Toutefois, pour que cela soit rentable, un volume suffisant doit pouvoir être atteint.
155. Distribution. Au Danemark, la viande de porc vendue dans les supermarchés est, à quelques exceptions près, distribuée directement par les abattoirs aux différents points de vente, par l'intermédiaire des systèmes de distribution des parties. Parmi les supermarchés danois, seul FDB pourrait actuellement disposer de la logistique nécessaire, en termes de capacité de réfrigération et de camions, pour distribuer de la viande de porc à partir de ses centres de distribution³⁰. D'après les parties, FDB distribue actuellement environ 40 % de la viande de porc vendue dans ses points de vente par l'intermédiaire de ses propres centres de distribution, le reste étant distribué directement par les abattoirs aux différents magasins. Par conséquent, au Danemark, la plus grande partie de la viande de porc vendue dans les supermarchés est distribuée directement par les abattoirs danois aux différents points de vente, par l'intermédiaire des systèmes de distribution des abattoirs. Il en résulte que les supermarchés dépendent dans une large mesure des abattoirs pour la distribution de la viande de porc fraîche.

²⁹ Pour exprimer cela en termes simples, la découpe de la viande n'est pas seulement un problème d'adaptation à certaines spécifications, mais elle pose également le problème de l'utilisation des morceaux découpés. C'est pourquoi la découpe selon les spécifications danoises risque de modifier la composition des sous-produits d'abattoir, ce qui nécessitera une certaine réoptimisation de la politique de vente, mais peut-être aussi l'organisation des chaînes de découpe et les types de porcs abattus.

³⁰ D'après les parties, Dansk Supermarket aurait également cette possibilité pour environ un tiers de son volume, mais cela n'a pas été confirmé par l'enquête de la Commission.

156. Du point de vue de la distribution, la solution la plus évidente pour un abattoir non danois souhaitant distribuer sa viande au Danemark serait de la livrer aux centres de distribution des grandes chaînes de supermarchés danoises. Toutefois, ainsi qu'il vient d'être dit, les supermarchés danois ont essentiellement recours à la distribution directe par les abattoirs aux différents points de vente. Cette possibilité n'existe donc pas en réalité. Pour que les importations puissent avoir un effet sur le marché, il faudrait organiser la distribution, ce qui nécessiterait soit la création d'un réseau de distribution, soit la mise en place de possibilités de distribution supplémentaires par les supermarchés.
157. Les parties ont fait valoir qu'il serait facile, pour un abattoir non danois, soit de mettre sur pied un système de distribution pour le marché danois en passant directement des contrats avec des transporteurs indépendants, soit de confier la distribution à Hjemmemarkedsselskabet Danmark ou à des grossistes possédant des terminaux, qui pourraient également offrir une solution de remplacement viable à certains fournisseurs (réponse, p. 57). Toutefois, Hjemmemarkedsselskabet Danmark appartient à la principale coopérative laitière, MD Foods, et le système est essentiellement axé sur les produits laitiers. En ce qui concerne les grossistes, ces possibilités de distribution sont plus dispersées et limitées.
158. Contrôles de détection de la salmonelle DT 104. Le contrôle vétérinaire supplémentaire imposé aux importations de viande de porc pour détecter la présence de salmonelles (DT 104) rend les exportations vers le Danemark moins intéressantes pour les abattoirs non danois. Plus important encore, les principaux exportateurs potentiels, tels que l'Allemagne et les Pays-Bas, sont actuellement moins avancés pour ce qui est des actions visant à une réduction généralisée³¹ de tous les types de salmonelles et il n'y existe pas de contrôles vétérinaires spécifiques pour la salmonelle DT 104. Cela augmente manifestement le coût des exportations vers le Danemark par rapport aux exportations vers d'autres pays. En outre, cela implique un risque économique plus grand que celui assumé par les abattoirs danois, où les projets de réduction généralisée des salmonelles sont bien avancés et où des tests spécifiques pour la détection de la DT 104 sont effectués régulièrement. Les importateurs risquent donc davantage, d'une manière générale, de ne pas passer ces contrôles avec succès, ce qui signifierait que la totalité de la viande de porc livrée, dont une partie aurait peut-être déjà été distribuée dans les magasins, devrait être retirée du marché.
159. Les producteurs suédois estiment que la salmonelle est désormais bien contrôlée chez eux. Toutefois, le principal producteur suédois, Swedish Meats, a déclaré, lors de l'audition, que ses exportations potentielles vers le Danemark ne concerneraient que certaines niches, dans la mesure où ses coûts de production sont plus élevés que ceux des producteurs danois.

³¹ Il n'existe pas d'actions à l'échelle du pays visant à réduire les salmonelles, ni en Allemagne ni aux Pays-Bas. En Allemagne, il y a dans certaines régions des projets à l'essai, et aux Pays-Bas, certains abattoirs ont mis en place des programmes volontaires.

160. Préférences des consommateurs pour la viande danoise. Des tiers ont affirmé que les consommateurs danois avaient une très nette préférence pour la viande de porc danoise et que cela constituait une importante barrière à la vente de viande de porc importée. D'après les parties, les préférences des consommateurs ne sont pas aussi fortes. Elles ont notamment présenté deux études montrant qu'il existe un groupe de consommateurs qui n'accordent aucune importance au pays d'origine dans leurs décisions d'achat:
- L'objectif de la première étude, intitulée “Den Danske Gris – forbrugerholdninger til svineproduktion of svinekød” et réalisée par GfK était d'analyser les attitudes des consommateurs envers le porc danois et, plus particulièrement, les facteurs auxquels les consommateurs accordent le plus d'importance lorsqu'ils achètent de la viande de porc écologique. L'étude a été réalisée avec un panel de 1 022 ménages. Elle montre qu'il existe un groupe de consommateurs, comprenant environ 23 % de l'ensemble des ménages, qui sont plus sensibles au prix et ne sont pas satisfaits des porcs danois. Ces ménages ne sont pas de gros consommateurs de viande de porc.
 - La deuxième étude, intitulée “Critères de choix des consommateurs lorsqu'ils achètent de la viande” et réalisée par AIM Nielsen, est basée sur des entretiens menés avec 929 personnes. L'objectif de l'étude était d'analyser quels sont les critères les plus importants pour les consommateurs lorsqu'ils achètent de la viande. L'étude a été réalisée aux fins de la présente procédure et n'a donc pas été préparée dans le cadre de la gestion courante d'une entreprise en vue de prendre des décisions commerciales³². Quoi qu'il en soit, d'après cette étude, il existe un groupe, représentant environ 20 à 25 % des consommateurs, qui n'attache pas ou peu d'importance au pays d'origine de la viande de porc.
161. Dans la communication des griefs, la Commission déclarait que l'on pouvait conclure de ces études qu'il était possible qu'il y ait un groupe de consommateurs danois qui n'accordent pas beaucoup d'importance au pays d'origine pour leurs décisions d'achat de viande de porc.
162. Dans leur réponse (p. 63), les parties affirment que ces études tendent à montrer que les préférences nationales ne sont pas très fortes chez une partie importante des consommateurs. Toutefois, même en supposant que 20 à 25 % des consommateurs attachent peu ou pas d'importance au pays d'origine de la viande de porc, cela ne permet pas pour autant de conclure, ainsi qu'il a été dit dans la communication des griefs, qu'il est par conséquent rentable d'importer de la viande de porc sur le marché danois. Ce qu'il importe de savoir à cet égard, c'est si les préférences chez l'ensemble des consommateurs danois sont suffisamment faibles pour qu'il soit commercialement viable, pour un concurrent potentiel, de pénétrer sur le marché danois avec des importations de viande de porc non danoise. Or, aucune des deux études ne répond à cette question.

³² Voir également le point 41 de la communication de la Commission relative à la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, JO C 372 du 9.12.1997, p. 5.

163. Les études présentées par les parties ne peuvent donc pas constituer des preuves indiquant qu'il serait facile de vendre de la viande de porc importée sur le marché danois et d'en faire une activité rentable. Au contraire, les données réelles sur le marché fournies par les supermarchés danois laissent à penser qu'il est extrêmement difficile de vendre de la viande de porc fraîche importée aux consommateurs danois. Dans les très rares occasions où cela a été tenté, il n'a presque toujours été possible de vendre la viande de porc importée qu'à des prix fortement réduits. C'est pourquoi, dans l'hypothèse d'une augmentation des prix faible, mais néanmoins significative, les importations ne constitueraient pas une option réaliste. En outre, d'après les supermarchés danois, les préférences des consommateurs sont si fortes qu'ils n'envisageraient même pas de faire de la publicité pour de la viande de porc importée. À cet égard, il est bien sûr évident qu'une décision d'importation de viande de porc ne peut pas être uniquement basée sur le fait que certains consommateurs pourraient considérer, lorsqu'ils prennent leurs décisions d'achat, que le pays d'origine ne constitue pas un élément important. Un supermarché ne peut défendre commercialement la décision de commencer des importations, ce qui nécessitera des efforts supplémentaires en matière d'infrastructures de distribution, de linéaires et de publicité, que s'il estime pouvoir réaliser un volume de ventes suffisant. Or, personne ne pense que cela sera le cas, même s'il devait y avoir une augmentation des prix faible, mais significative, et non transitoire de la viande de porc danoise par rapport à la viande d'une autre origine.
164. Les parties estiment que la Commission a accordé un poids excessif aux déclarations des supermarchés et qu'elle ne respecte pas son obligation d'objectivité en ce qui concerne la charge de la preuve. Toutefois, la Commission a examiné avec soin quel était le poids à accorder aux déclarations des supermarchés. À cet égard, elle ne voit pas pourquoi elle ne devrait pas croire les supermarchés lorsqu'ils déclarent que les tentatives passées d'importation de viande de porc ont montré qu'il était très difficile d'écouler de la viande de porc importée sans réductions de prix importantes. En outre, la Commission estime que les parties se contredisent lorsqu'elles affirment que les supermarchés ont tout intérêt à maintenir le déséquilibre actuel des négociations avec les fournisseurs (réponse, p. 59). On ne voit absolument pas pourquoi les supermarchés auraient intérêt à maintenir la structure d'approvisionnement actuelle s'ils disposaient d'autres fournisseurs pour remplacer les parties sans délai.
165. Les parties font valoir qu'il y a d'importantes importations de filets sur le marché danois. Cela s'explique apparemment par le fait que les exportateurs danois préfèrent vendre leurs filets sur les marchés étrangers. D'après les informations dont dispose la Commission, aucune des grandes chaînes de supermarchés ne vend d'importantes quantités de filet importé.
166. En outre, les parties croient que ni Dansk Supermarked ni FDB n'ont jusqu'à présent tenté de commercialiser à grande échelle de la viande de porc importée (réponse, p. 59). Elles estiment également que le fait que le Danemark importe de la viande de boeuf, d'agneau et de porc, ainsi que de la volaille, pour le secteur de la restauration (réponse, p. 62) montre bien qu'avec le temps il serait également possible d'importer de la viande de porc. La Commission reconnaît qu'il est techniquement possible pour les importateurs de modifier l'élevage des porcs et les spécifications de découpe, de veiller à ce que le test de détection de la salmonelle DT 104 soit effectué, d'organiser la distribution et peut-être aussi,

avec le temps, de modifier suffisamment les préférences des consommateurs pour que les importations de viande de porc deviennent rentables. C'est pourquoi, la Commission pense que, si les importateurs ou les supermarchés engageaient des efforts soutenus, les importations de viande de porc pourraient progressivement augmenter. L'exemple de la viande bovine montre que cela est possible. À cet égard, il convient de noter que les importations de viande bovine n'ont commencé qu'en réaction à une pénurie sur le marché danois. En outre, même si les supermarchés, par exemple, décidaient d'entreprendre de tels efforts, certains délais seraient nécessaires et cela entraînerait des coûts substantiels, qui devraient être supportés par les supermarchés et, en fin de compte, par les consommateurs danois. De tels coûts constituent la conséquence directe de l'effet négatif de la présente concentration sur la concurrence qui s'exerce sur le marché danois.

167. En conclusion, aucun des facteurs mentionnés ci-dessus, considérés individuellement, ne constitue une barrière insurmontable à l'entrée sur le marché danois de viande de porc fraîche vendue dans les supermarchés. Toutefois, l'effet cumulatif de ces barrières crée une situation telle qu'il est improbable que des importations puissent être effectuées en réponse à une augmentation faible, mais significative, des prix danois par rapport à ceux pratiqués sur les marchés géographiques voisins.
168. Il convient notamment de noter qu'un importateur potentiel devrait effectuer des investissements considérables pour pénétrer sur le marché danois. Une partie de ces investissements seraient réalisés à fonds perdus. Un importateur potentiel devrait tout d'abord investir dans la création d'installations physiques de vente sur le marché danois. L'importateur devrait ainsi créer des chaînes de découpe selon les spécifications danoises, des services de distribution pour le marché danois devraient être mis en place (soit par les supermarchés danois, soit par les importateurs) et l'importateur devrait peu à peu adapter ses systèmes de production afin de réduire les risques d'échouer au test de détection de la présence de salmonelles DT 104.
169. Ensuite, certaines actions de marketing seraient nécessaires, afin de convaincre un nombre suffisant de consommateurs danois d'acheter de la viande de porc importée. Ces actions devraient être entreprises par les supermarchés ou par le fournisseur non danois, ou encore par les deux conjointement. Une grande partie de ces actions seraient effectuées à fonds perdus et devraient être entreprises en tenant compte du fait qu'une grande majorité des consommateurs danois préfèrent la viande de porc danoise et que les fournisseurs danois en place auront intérêt à prendre des mesures de rétorsion contre cette tentative d'implantation, par exemple en lançant des actions promotionnelles ciblées sur le marché danois³³.

³³ Ces actions peuvent être lancées avec des aides d'État (taxes obligatoires à la production sur l'ensemble des porcs abattus au Danemark, gérées par Danske Slagterier).

170. Par conséquent, la Commission estime peu probable que de la viande non danoise soit importée sur le marché danois en réaction à une augmentation faible, mais significative, des prix au Danemark par rapport à ceux des pays voisins. La Commission juge au contraire probable que les supermarchés se contenteront de répercuter les augmentations de prix sur les consommateurs, compte tenu de l'absence d'élasticité de la demande par rapport aux prix.

(d) Puissance d'achat compensatrice

171. Les parties ont fait valoir que les supermarchés disposaient d'une puissance d'achat compensatrice. La Commission admet que la demande est relativement concentrée sur le marché danois de la viande de porc fraîche, puisque les deux plus grandes chaînes de supermarchés, Dansk Supermarked et FDB, réalisent ensemble environ 50 % des ventes de viande de porc fraîche. Les parties affirment notamment que le fait que les supermarchés obtiennent des conditions spéciales en dehors des relations contractuelles normales, comme par exemple des réductions par rapport aux prix de barème, montre bien que FDG et Dansk Supermarked possèdent une puissance d'achat compensatrice.

172. La Commission n'ignore pas que les deux grandes chaînes de supermarchés sont en mesure d'acheter à des conditions plus favorables que les chaînes moins importantes et les magasins. Toutefois, le fait que les grandes chaînes puissent acheter à des conditions plus favorables que les petites chaînes ne signifie pas nécessairement que les premières possèdent une puissance d'achat compensatrice suffisante pour supprimer toute position dominante. Dans la présente affaire, on note en particulier que les parties seront beaucoup moins dépendantes des supermarchés que les supermarchés ne le seront des parties, dans la mesure où les parties peuvent trouver d'autres débouchés pour leur viande de porc sur les marchés à l'exportation, alors que les supermarchés n'auront pas d'autres recours que la viande de porc danoise en cas d'augmentation faible, mais néanmoins significative, des prix de ce produit. Les parties affirment qu'elles dépendent des supermarchés dans la mesure où ceux-ci constituent des canaux de distribution importants. Toutefois, les supermarchés danois représentent moins de 5 % des ventes globales des parties; de plus, celles-ci passent régulièrement d'un marché géographique à l'autre pour écouler leur production, en fonction du prix qu'elles peuvent obtenir (le filet, par exemple, est vendu au Japon). Il est donc évident que les parties ont d'autres débouchés sur les marchés à l'exportation, alors que les supermarchés doivent obligatoirement acheter de la viande de porc danoise. En outre, le fait que les parties seront le seul fournisseur à la fois de viande bovine et de viande de porc renforcera encore leur position vis-à-vis des supermarchés et augmentera la dépendance de ces derniers. Il n'est donc pas crédible que même les plus grands supermarchés danois puissent posséder une puissance d'achat compensatrice. Au contraire, toute augmentation de prix sera très probablement répercutée sur les consommateurs. Du fait des fluctuations conjoncturelles des prix du porc, l'application de telles augmentations de prix ne pose aucune difficulté.

173. En résumé, la Commission reconnaît que les grandes chaînes de supermarchés ont une puissance d'achat supérieure à celle des chaînes moins importantes. Toutefois, elle pense que les acheteurs n'ont pas une puissance suffisante pour éliminer une position dominante. La Commission estime notamment que les supermarchés danois dépendent de la fourniture de viande de porc fraîche danoise, qui est un article que tout supermarché danois doit obligatoirement avoir en rayon, alors que les abattoirs ont la possibilité d'exporter. Les abattoirs ne sont donc pas aussi dépendants des supermarchés danois que ces derniers le sont d'eux.

(e) Domination duopolistique

174. Le marché est caractérisé par une absence de concurrence potentielle et de puissance d'achat compensatrice. C'est pourquoi, la concurrence réelle entre les opérateurs en place constituera la seule source de concurrence sur ce marché. À cet égard, les rapports qui s'établiront, sur le plan de la concurrence, entre les duopoleurs, Steff-Houlberg et les parties, seront cruciaux, dans la mesure où les autres fournisseurs sont trop petits pour être autre chose que des suiveurs du duopole.

175. De l'avis de la Commission, les rapports entre les parties et Steff-Houlberg ne seront pas caractérisés par une forte concurrence, mais plutôt par un comportement parallèle anticoncurrentiel, qui aboutira à la création d'une position dominante duopolistique. La création d'une position dominante ne sera pas due à une collusion explicite entre les duopoleurs, mais résultera simplement de leur adaptation aux conditions du marché, sur lequel Steff-Houlberg et les parties ne trouveront aucune incitation à la concurrence. Pour les raisons exposées ci-après, notamment, Steff-Houlberg n'aurait aucun intérêt, sur le plan commercial, à entrer en concurrence avec les parties dans une mesure qui mettrait fin à leur domination duopolistique.

176. Les caractéristiques structurelles du secteur de la viande de porc fournissent peu d'incitations à la concurrence, notamment pour les raisons suivantes:

- Le marché de la viande de porc est parvenu à maturité. Ce n'est donc pas la croissance du marché qui sera à l'origine d'une dynamique susceptible d'inciter les opérateurs en présence à se faire concurrence.
- La technologie utilisée dans les abattoirs est également arrivée à maturité. Il n'est donc pas envisageable que de nouveaux développements technologiques puissent être à l'origine d'avantages concurrentiels de nature à dynamiser la concurrence sur ce marché. Cela ne signifie bien sûr pas que la Commission pense qu'il soit impossible d'introduire de nouvelles technologies dans le secteur de l'abattage. Comme dans tous les secteurs industriels, de nouvelles technologies sont sans cesse introduites sur ce marché. Toutefois, le changement est seulement progressif et relativement lent par rapport à, par exemple, des secteurs de haute technologie, comme l'informatique. Et de toute façon, un grand nombre des améliorations technologiques seront introduites conjointement par les parties et Steff-Houlberg, dans la mesure où la plus grande partie de l'innovation dans le secteur danois de la viande a pour origine, ou pour intermédiaire, Danske Slagterier, qui sera contrôlée par l'entité fusionnée.

- Les possibilités de concurrence par les prix entre les coopératives sont réduites, du fait du système de cotation du porc, qui fait que toutes les coopératives achètent les porcs vivants aux éleveurs au même prix. L'acquisition des matières premières ne peut donc pas constituer une source de concurrence entre les abattoirs.
- Le marché de la viande de porc fraîche est transparent. De ce fait, il ne serait pas possible de lancer de façon confidentielle des actions importantes de réduction des prix sur le marché danois, dans la mesure où cela serait immédiatement détecté par l'entité fusionnée par l'intermédiaire des réunions hebdomadaires de détermination des prix, qui sont basés sur une moyenne des revenus des ventes des principales découpes. L'entité fusionnée sait également que Steff-Houlberg est plus axée sur le marché intérieur. En outre, parmi tous les marchés où opère Steff-Houlberg, il n'y en a aucun sur lequel les parties ne soient pas également présentes (de façon directe, ou par l'intermédiaire d'une organisation qu'elles contrôlent).

177. En outre, la position de Steff-Houlberg par rapport aux parties, du point de vue de la concurrence, n'est pas suffisamment forte pour inciter Steff-Houlberg à entrer en concurrence avec elles sur le marché danois:

- L'entité résultant de la fusion aurait des possibilités de rétorsion sur les marchés à l'exportation si Steff-Houlberg entrait en concurrence avec elle sur le marché danois.
- Il existe des liens structurels entre Steff-Houlberg et les parties sur les marchés à l'exportation. Steff-Houlberg continuera notamment à l'avenir à acheminer des quantités importantes de viande par l'intermédiaire de sociétés contrôlées par les parties. En outre, les parties ont invité Steff Houlberg à se joindre à la concentration. Les parties font valoir que tant TiCan que Steff-Houlberg ont récemment créé un certain nombre de nouvelles sociétés exportatrices. D'après elles, cette situation constitue un signe net de l'indépendance des concurrents de l'entité fusionnée. La Commission a pris note de cette évolution. Toutefois, elle a découvert que Steff-Houlberg et TiCan continueraient à dépendre des parties pour une partie substantielle de leurs exportations, par le biais de la société ESS Food.
- Steff-Houlberg ne possède aucun avantage en termes de structure des coûts. Elle achète notamment les matières premières au même prix que les parties, utilise la même technologie de production et vend une grande partie de sa production par les mêmes canaux que les parties. En outre, elle a peu de chance d'acquérir d'autres avantages à l'avenir. D'après le rapport Gira, Steff-Houlberg a déjà atteint le maximum des économies d'échelle qu'elle pouvait réaliser en termes de coûts d'exploitation.
- Le fait que Steff-Houlberg ne puisse pas offrir de la viande bovine constitue pour elle, sur le plan de la concurrence, un inconvénient par rapport à l'entité fusionnée. L'entité fusionnée a donc la possibilité d'offrir des rabais liés au chiffre d'affaires global beaucoup plus importants et pourrait utiliser la viande bovine pour pousser les ventes de viande de porc.

- L'entité résultant de la fusion sera beaucoup plus puissante économiquement que Steff-Houlberg. Elle recevra par exemple près de six fois plus de porcs et réalisera un chiffre d'affaires près de dix fois plus important que son concurrent.
178. En conclusion, compte tenu de la structure du marché et de la position globale de Steff-Houlberg sur le marché par rapport aux parties, il est peu probable que Steff-Houlberg ait intérêt à entrer en concurrence avec les parties. Par ailleurs, l'entité fusionnée ne sera pas en mesure d'agir sans tenir compte de Steff-Houlberg, en raison notamment de la capacité globale et de la forte position dans le Sjaelland de ce dernier. C'est pourquoi l'opération entraînera sans doute plutôt un comportement parallèle anticoncurrentiel de Steff-Houlberg et des parties.
179. Les parties contestent le raisonnement de la Commission. Elles ont notamment fait valoir les arguments suivants (réponse, p. 127-128):
- a) La concurrence se renforce lorsqu'un marché arrive à maturité, dans la mesure où la seule façon d'augmenter les ventes est de prendre des parts de marché à la concurrence. Or, la Commission n'a pas dit que des marchés arrivés à maturité ne pouvaient pas être ouverts à la concurrence. La question qui se pose lors de l'évaluation d'un oligopole est de savoir si la croissance du marché constituera une incitation à la concurrence. Les parties n'ont pas contesté que le marché de la viande de porc était arrivé à maturité. Il convient donc avant tout d'évaluer si le marché sera concurrentiel pour des raisons autres que la croissance. Ainsi qu'elle l'a exposé ci-dessus, la Commission a jugé peu probable que le marché danois de la viande de porc fraîche soit ouvert à la concurrence après la concentration.
 - b) Le marché est transparent du fait que les détaillants informent les fournisseurs lorsqu'ils sont plus chers. La transparence favorise donc la concurrence. La Commission note que les parties reconnaissent que le marché est transparent. Toutefois, la Commission n'a pas contesté qu'il y avait actuellement une concurrence sur ce marché, mais elle estime probable que l'opération entraînera un comportement parallèle anticoncurrentiel et la création d'une domination duopolistique, pour les raisons exposées ci-dessus.
 - c) Les parties affirment que la Commission doit prouver, si elle veut appliquer le règlement sur les concentrations (réponse, p. 128), qu'il existe des liens structurels entre les sociétés qu'elle estime constituer un duopole et exercer une position dominante collective. La Commission considère qu'il peut y avoir domination collective avec et sans liens structurels, et que les deux types de situations sont couverts par le règlement sur les concentrations. De toute façon, la Commission estime qu'il existe des liens structurels forts entre les parties et Steff-Houlberg dans la présente affaire, notamment par le biais de Danske Slagterier et ESS-Food. Il est vrai, comme les parties l'ont déclaré, que Steff-Houlberg a pris des mesures importantes en vue de trouver d'autres canaux de distribution à l'exportation. Toutefois, elle continuera à dépendre de ESS-Food pour une partie importante de son chiffre d'affaires.
 - d) Enfin, les parties ont remis un tableau montrant qu'une augmentation du prix du porc de 1 DKK par kilo profiterait plus à Steff-Houlberg et à TiCan qu'aux parties, du fait que le marché danois représente une part proportionnellement

plus élevée du chiffre d'affaires de ces deux sociétés. Ce tableau montre notamment qu'une augmentation de 1 DKK appliquée aux chiffres de 1996-1997 (réponse, p. 90) aurait entraîné une augmentation du prix au kilo payé à l'éleveur de 0,04 DKK pour les parties, 0,09 DKK pour Steff-Houlberg et 0,07 DKK pour TiCan. Voilà pourquoi, selon les parties, il existerait bien pour elles une incitation à entrer en concurrence avec Steff-Houlberg. Toutefois, la Commission ne juge pas plausible que les parties ne tentent pas de maximiser leurs profits sur le marché danois comme elles le font sur les autres marchés. De fait, d'après les parties, les services de ventes ont pour instruction de maximiser les prix pour chaque découpe en la vendant sur le marché où il sera possible d'en obtenir le meilleur prix³⁴.

180. Les parties n'ont pas contesté les autres éléments du raisonnement de la Commission.

(f) Conclusion

181. Compte tenu de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération entraînerait la création d'une position dominante duopolistique sur le marché danois de la viande de porc fraîche vendue dans les supermarchés.

F. Viande de porc fraîche - Restauration

182. On estime que les parties détiennent environ 10 % du marché danois de la viande de porc fraîche destinée au secteur de la restauration, la plus grande partie des parts de marché (plus de 50 %) étant détenues par une multitude de grossistes qui achètent leur viande auprès d'abattoirs privés. Sur ce marché, la concentration n'entraînera donc pas la création d'une position dominante de nature à entraver de façon significative une concurrence effective.

G. Viande de porc fraîche - Boucheries

183. Sur ce marché, les parties occuperont la première place avec une part d'environ 20 à 25 %. Toutefois, plus de 50 % de l'offre émanera d'abattoirs privés. Un grand nombre des 118 abattoirs n'ayant pas d'autorisation d'exportation sont exploités par des bouchers ou par un groupement de bouchers locaux. En outre, la plus importante association nationale de bouchers danoise possède également un grossiste, qui fournit environ 15 % du marché. Cette association achète une partie importante de sa viande auprès des abattoirs privés.

184. Compte tenu de ce qui précède, il est possible de conclure que la concentration n'entraînera pas la création d'une position dominante de nature à entraver de façon significative une concurrence effective.

H. Les marchés de la viande bovine fraîche vendue dans les supermarchés, les boucheries et le secteur de la restauration

185. L'enquête de la Commission n'a pas permis d'estimer de façon fiable les parts de marché relatives aux ventes de viande bovine dans les supermarchés, les

³⁴ Si les chiffres devaient prouver quelque chose, ce serait que Steff-Houlberg ne dispose d'aucune incitation pour entrer en concurrence active sur le marché danois, dans la mesure où elle aurait proportionnellement plus à perdre d'une telle concurrence par les prix que les parties.

boucheries et le secteur de la restauration au Danemark. En outre, il n'existe aucune donnée, pour les autres États membres, sur la ventilation de ces produits sur les marchés ni sur la viande bovine fraîche vendue aux entreprises de transformation. Toutefois, les ventes totales des parties hors du Danemark sont beaucoup plus limitées. C'est pourquoi, compte tenu des faibles parts de marché que les parties détiennent à l'étranger, on peut conclure que la concentration n'entraînera pas la création d'une position dominante de nature à entraver de façon significative une concurrence effective.

I. Fourniture de viande fraîche aux transformateurs de viande et produits carnés transformés

186. Du fait que ces deux marchés s'étendent au-delà du Danemark et que les parties ne possèdent que de faibles parts de marché à l'étranger, la concentration n'entraînera pas la création d'une position dominante sur ces marchés.

J. Collecte des sous-produits d'abattoir (à haut risque) au Danemark

187. À la suite de la concentration, les parties contrôleront le principal équarrisseur danois, daka, une société qui collecte 79 % des sous-produits d'abattoir à haut risque au Danemark. Kambas est le seul concurrent qui reprenne également des produits d'autres sociétés³⁵. Cette société est une filiale de Steff-Houlberg (17 % de part de marché).
188. Les parties prétendent que Kambas peut augmenter sa capacité et que des sous-produits d'abattoir peuvent être transportés de l'ouest du Grand-Belt chez Kambas à un faible coût. Kambas ne reçoit actuellement pas de sous-produits d'abattoirs de l'ouest du Grand-Belt et fonctionne à pleine capacité. On peut donc avoir des doutes sur le fait que, compte tenu de la faible rentabilité de l'équarrissage, elle procède à des augmentations de capacité pour traiter des produits provenant de l'ouest du Grand-Belt.
189. Un certain nombre d'abattoirs privés ont indiqué, lors de l'enquête réalisée par la Commission, que les parties seraient en mesure de faire usage du contrôle qu'elles exercent sur daka à leur détriment. Les parties pourraient réduire le service, par exemple en arrêtant la collecte dans les abattoirs ou en réduisant la fréquence des collectes. Les parties pourraient également peser sur les flux de revenus de daka vis-à-vis de ses fournisseurs (réduire les paiements pour les déchets ou demander le versement d'une redevance pour les accepter, avec conjointement une stratégie de non-distribution aux membres des bénéficiaires de daka ainsi réalisés).
190. Avant la concentration, aucune société ne contrôlait daka. Après la concentration, la prise de contrôle de daka permettra aux parties, et les y incitera même, d'exercer la puissance de marché de daka. En accroissant les coûts de leurs concurrents ou en rendant la collecte plus difficile, les parties pourraient notamment rendre les petits abattoirs moins concurrentiels en tant qu'acheteurs d'animaux vivants aux éleveurs. Cela étranglerait les petits abattoirs et réduirait ainsi le nombre des acheteurs de porcs vivants autres que les parties. L'opération entraînera donc la création d'une position dominante sur le marché des

³⁵ Il existe une autre société d'équarrissage au Danemark, qui détient une part de marché de 4 %. Toutefois, elle ne collecte que des déchets de volailles fraîches. Elle ne constitue donc pas une solution de remplacement pour plus de 90 % des produits livrés à daka.

sous-produits d'abattoir. Avec le temps, cela pourrait également entraîner un renforcement de la position dominante des parties sur le marché de l'achat de porcs vivants et sur le marché de la viande de porc fraîche vendue dans les supermarchés.

VII. APPRÉCIATION GLOBALE

191. L'opération prévue affecte plusieurs marchés différents. En amont, elle a un effet sur le marché danois de l'achat de porcs vivants; en aval, sur le marché danois de la viande de porc fraîche ainsi que sur le marché des sous-produits d'abattoir.
192. Le marché des porcs vivants. En ce qui concerne les marchés en amont de l'achat de porcs vivants, il convient de noter que les parties atteindront, en tant qu'acheteurs, des parts de marché de 76 %. Elles seront donc en mesure d'agir sur ce marché comme des acheteurs dominants. Toutefois, il faut également noter que les parties sont détenues par leurs propres membres et que la plus grande part des bénéfices annuels des abattoirs ont, dans le passé, été distribués aux membres proportionnellement aux livraisons effectuées par chacun d'entre eux. Par conséquent, en raison de cette structure coopérative, les abattoirs n'ont pas la possibilité d'exploiter leurs membres-fournisseurs en tant qu'acheteur dominant, dans le sens traditionnel du terme. Toutefois, la concentration pourra produire d'autres effets négatifs, en particulier ceux-ci:
- L'opération réduira le choix des abattoirs pour les éleveurs. Ceux-ci seront en réalité contraints d'accepter les idées commerciales des parties et d'organiser leur production en conséquence. Une minorité importante d'entre eux ne disposera d'aucune solution de remplacement réelle s'ils ne sont pas d'accord avec la gestion ou la philosophie commerciale des parties.
 - Par l'intermédiaire de Danske Slagterier, les parties contrôleront l'innovation dans le secteur danois du porc.
 - Les parties pourraient offrir des prix plus élevés aux éleveurs qui fournissent actuellement les abattoirs de porc privés, qui n'ont pas une grande puissance économique, les privant de leur base commerciale et éliminant ainsi ces abattoirs du marché.
193. Le marché de la viande de porc fraîche. Sur les marchés en aval de la viande de porc, les parties détiendront environ 40 % du marché des ventes aux supermarchés, qui représentent 76 % du volume global de viande de porc fraîche vendue au Danemark. Le seul autre grand fournisseur sur le marché danois est la coopérative Steff-Houlberg, qui détient près de 30 % du marché. L'opération aboutira donc à une structure duopolistique, le duopole détenant 70 % du marché. Ce duopole se comportera comme un duopole dominant plutôt que comme un duopole concurrentiel. Il convient notamment de noter que Steff-Houlberg ne constituera pas, pour les parties, un concurrent suffisamment important pour s'opposer à leur domination. Les raisons en sont tout d'abord la taille plus grande des parties (chiffre d'affaires près de dix fois supérieur). Ensuite, Steff-Houlberg sera liée aux parties à travers leurs activités conjointes à l'exportation, qui seront contrôlées par les parties, et aussi à travers les activités de l'association professionnelle Danske Slagterier, qui sera également effectivement contrôlée par les parties. Voilà pourquoi la concentration n'entraînera pas de concurrence entre

la nouvelle entité et Steff-Houlberg, mais bien plutôt la création d'une position dominante duopolistique.

194. La concurrence potentielle n'empêchera pas les parties de maintenir un prix légèrement, mais néanmoins significativement, et durablement plus élevé sur le marché danois par rapport aux marchés géographiques voisins. Les raisons en sont principalement la nécessité, pour les importateurs, de mettre sur pied un système de distribution, les contrôles vétérinaires supplémentaires imposés pour la détection de la salmonelle DT 104 dans la viande de porc importée et, enfin, la nette préférence des consommateurs danois pour la viande de porc danoise, qui a dissuadé les importateurs de pénétrer sur le marché danois et continuera de le faire. Il n'y a pas de puissance d'achat compensatrice sur ce marché. Premièrement, les chaînes de supermarchés danoises doivent acheter de la viande de porc danoise en raison des préférences des consommateurs. Deuxièmement, il n'y a pas de dépendance mutuelle, dans la mesure où les chaînes de supermarchés danoises seront beaucoup plus dépendantes des abattoirs que l'inverse, du fait que les abattoirs pourront avoir d'autres débouchés à l'exportation. Les chaînes de supermarchés danoises se contenteront donc de répercuter les augmentations de prix éventuelles sur le consommateur final. Par conséquent, à la suite de l'opération de concentration, il n'y aura pas de concurrence effective sur le marché danois de la viande de porc.
195. Sous-produits d'abattoir. Les parties obtiendront une part de 79 % sur le marché des sous-produits d'abattoir. Aujourd'hui, les abattoirs reçoivent une rémunération pour leurs produits d'équarrissage. Toutefois, à la suite de l'opération, les parties auraient la possibilité de réclamer une redevance pour la collecte des produits d'équarrissage. En outre, il leur serait possible de réduire le niveau de service pour les petits abattoirs indépendants. Le changement qui interviendra dans le contrôle exercé sur daka augmentera les possibilités d'abus sur ce marché.
196. Effets de conglomérat. Les parties seront le seul grand abattoir vendant de la viande bovine et de la viande de porc fraîches sur le marché danois. Par rapport aux autres abattoirs qui ne vendent que soit de la viande bovine fraîche, soit de la viande de porc fraîche, cela confèrera aux parties un avantage supplémentaire vis-à-vis des supermarchés, parce qu'elles seront le seul fournisseur susceptible de leur offrir à la fois de la viande de boeuf et de porc. Elles seront, par exemple, en mesure de proposer des rabais sur la totalité du volume de boeuf et de porc vendu, ce qui leur donnera la possibilité de pousser les ventes de porc en utilisant le boeuf comme levier, et inversement.

197. En outre, l'acquisition du contrôle de daka dans le secteur des sous-produits d'abattoir donnera aux parties la possibilité d'étrangler les petits abattoirs indépendants en facturant une redevance pour la collecte des sous-produits d'abattoir ou en réduisant le niveau du service. Un autre mécanisme d'étranglement de ces abattoirs privés serait d'attirer, grâce à des contrats spéciaux, les éleveurs qui les fournissent. Cela ne ferait que contribuer plus encore à la création d'une position dominante des parties sur les marchés des porcs vivants et de la viande de porc fraîche vendue dans les supermarchés.

VIII. PROGRÈS ÉCONOMIQUE ET TECHNIQUE

198. D'après les parties, la concentration aura trois effets principaux. Premièrement, elle se traduira par des économies de coûts importantes (en moyenne environ [...] % du chiffre d'affaires par an pendant 3 à 5 ans). Deuxièmement, elle permettra d'atteindre des volumes qui permettront de passer des ventes indirectes actuelles au secteur du commerce de détail, portant sur un assortiment réduit, à un statut de fournisseur direct offrant un assortiment complet aux détaillants sur certains des principaux marchés européens. Troisièmement, elle permettra d'atteindre des volumes qui permettront aux parties de conserver leur position sur le marché japonais face à la concurrence des producteurs américains. En ce qui concerne ces gains d'efficacité, il convient de relever qu'en application de l'article 2, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, la Commission peut tenir compte de l'évolution du progrès technique et économique pour autant que celle-ci soit à l'avantage des consommateurs et ne constitue pas un obstacle à la concurrence. La création d'une position dominante sur les marchés en cause signalés ci-dessus signifie donc que l'argument des gains d'efficacité avancé par les parties ne saurait être pris en compte dans l'appréciation de la présente concentration. De plus, on observe que la majorité des économies de coûts énumérées par les parties sembleraient réalisables, du moins en partie, sans la concentration, de sorte que les réductions de coûts liées aux synergies directement imputables à la concentration risqueraient, d'après la Commission, d'être inférieures à [...] % . En outre, on voit mal pourquoi il serait impossible que Danish Crown et Vestjyske Slagterier envisagent chacune de son côté de réaliser des concentrations avec d'autres partenaires qui permettraient d'obtenir des avantages semblables à ceux découlant de l'opération actuelle.

IX. ENGAGEMENTS PROPOSÉS PAR LES PARTIES

199. Pour écarter les craintes en matière de concurrence soulevées par la Commission, les parties, par lettre reçue le 18 février 1999³⁶, ont proposé de prendre les engagements ci-après.

³⁶ Le 4.3.1999, les parties ont donné des éclaircissements quant aux engagements qu'elles avaient initialement présentés.

A. Statuts des parties

200. Sous réserve de l'adoption par la Commission d'une décision positive, les parties modifieront leurs statuts de sorte que le 1^{er} octobre 2001 au plus tard tous les membres producteurs de porcs seront autorisés, par notification individuelle, à fournir sans restriction jusqu'à 15 % de leur livraison hebdomadaire à des concurrents de l'entité résultant de la concentration. Tous les membres qui en font la demande avec un préavis de six semaines pourront obtenir une exemption de l'engagement de livraison exclusive pour leurs porcs. Si l'entité résultant de la concentration réceptionne ces porcs, indépendamment de l'autorisation accordée à chaque membre de vendre ses porcs à un autre acheteur, elle ne sera pas obligée de verser de paiements résiduels pour ces animaux. S'il le souhaite, l'éleveur peut de nouveau, avec un préavis de trois mois, prendre l'engagement de livrer tous ses porcs et percevoir des paiements résiduels pour la totalité d'entre eux. L'entité résultant de la concentration est cependant dans l'obligation d'accepter également les porcs exemptés de l'engagement de livraison en cas de capacité insuffisante, avec un délai non discriminatoire de deux semaines maximum.
201. Les parties s'engagent, avec effet au 1^{er} octobre 1999, à modifier le paragraphe 9, point 1, de l'accord de concentration (et par là les statuts), pour permettre aux membres de quitter la coopérative avec un préavis écrit de 12 mois venant à expiration le dernier jour de chaque mois.

B. Fourniture de capacité d'abattage

Contrat d'abattage

202. [...] au plus tard après l'adoption par la Commission d'une décision positive et pendant [...], les parties offriront d'abattre, de réfrigérer et de découper dans leurs abattoirs danois, dans les conditions nécessaires pour maintenir la totalité des autorisations d'exportation délivrées par l'Union européenne et le Ministère de l'agriculture des États-Unis ainsi que d'autres autorisations d'exportation courantes, 5 000 porcs au maximum par semaine de travail complète, pour le compte d'un concurrent viable, réel ou potentiel, des parties et de Steff-Houlberg, qui devra être désigné, puis approuvé par la Commission, qui opérera sur le marché danois de la vente de viande de porc fraîche en supermarché et qui n'aura aucun lien avec les parties et Steff-Houlberg³⁷ et sera indépendant d'eux (ci-après "le concurrent").
203. Lors du/des/de la premier(e)(s) [...] de la période de [...] débutant au plus tard [...] après l'adoption par la Commission d'une décision positive, la fixation des prix prévue par le contrat d'abattage doit être convenue entre les parties et le concurrent. S'ils ne sont parvenus à aucun accord au cours du/des premier(s)/de la/des première(s) [...], les parties auront le droit, au cours des [...] restants de la période de [...], de fixer un prix au kilo pour chaque porc abattu et découpé en morceaux ou en demi-carcasses, couvrant tous les coûts explicites des parties liés à l'abattage et à la découpe, plus un bénéfice raisonnable de [...] % des coûts totaux. Si le concurrent le souhaite, le calcul des coûts peut être vérifié par l'expert-comptable de l'entité résultant de la concentration ou, aux frais du

³⁷ Un ou plusieurs abattoirs danois ou étrangers, grossistes, supermarchés ou autres entreprises présentes dans le secteur de la viande.

concurrent, par un autre expert-comptable approuvé par l'entité résultant de la concentration et lui-même.

204. Le concurrent doit informer les parties, au moins six semaines avant la semaine civile au cours de laquelle l'abattage est prévu, du nombre de porcs qu'il souhaite faire abattre et s'ils doivent être découpés en demi-carcasses ou en morceaux. Les parties ont le droit de décider de l'endroit de l'abattage et de la découpe, en faisant cependant tout leur possible pour satisfaire le souhait du concurrent de voir l'abattage effectué le plus près possible de son/ses propre(s) établissement(s). Le concurrent est responsable du transport des porcs vivants à l'abattoir et du transport des demi-carcasses ou des morceaux de viande de porc fraîche de l'abattoir. Les parties paieront les frais de transport vers un autre abattoir si ce transfert est dû à des circonstances dépendantes de leur volonté.
205. Si aucun concurrent n'a profité de l'offre de "contrat d'abattage" au cours de la période de [...] commençant [...] à partir de l'adoption par la Commission d'une décision positive, les parties ne seront plus tenues de maintenir cette offre d'abattage par contrat.

Vente d'un abattoir

206. À compter de deux semaines après l'adoption par la Commission d'une décision positive et pendant la période de [...] pendant laquelle les parties proposent le contrat d'abattage, les parties s'engagent également à proposer à la vente un abattoir de porcs aux conditions suivantes:
- a) L'entité résultant de la concentration nommera, deux semaines après l'adoption d'une décision positive, un mandataire indépendant (qui doit être un banquier d'affaires, une banque d'affaires ou une institution analogue) (ci-après "le mandataire") qui agira au nom de la Commission. Le mandataire sera réputé approuvé par la Commission si celle-ci n'a pas répondu par écrit aux parties dans les deux semaines après que sa nomination lui aura été annoncée.
 - b) Si le concurrent a décidé de conclure un accord relatif à l'abattage par contrat, il a également la possibilité d'acheter l'abattoir. S'il décide de le faire, les parties ne sont plus obligées de maintenir l'offre d'abattage par contrat et cet accord sera résilié lors de la cession de l'abattoir. Si les parties souhaitent vendre l'abattoir à un tiers dans les [...] après l'adoption par la Commission d'une décision positive, ou si le mandataire souhaite vendre l'abattoir à un tiers, conformément au point 207, au cours du/de la /des [...] restant(e)s de la période de [...] pendant laquelle l'abattage par contrat est proposé, le concurrent a un droit de premier refus pour acheter l'abattoir aux mêmes conditions et au même prix que ceux offerts par un tiers. Le concurrent doit répondre dans les deux semaines après avoir eu la possibilité d'exercer son droit de premier refus. S'il refuse d'en faire usage et si les parties vendent l'abattoir, le contrat portant sur l'abattage dans les locaux des parties sera résilié avec trois mois de préavis.

- c) L'abattoir doit être un abattoir de porcs situé au Danemark et aux normes d'exploitation au moment du transfert effectif de la propriété de l'abattoir au concurrent. Il doit avoir une capacité d'abattage d'environ 5 000 porcs par semaine de travail complète (ci-après dénommé "l'abattoir"). Les parties envisagent de mettre en vente l'abattoir de porcs d'Allingåbro, mais proposeront peut-être à la place un autre abattoir approuvé par la Commission.
 - d) Les parties doivent vendre l'abattoir à un prix de marché juste et raisonnable, qu'elles auront fixé en tenant compte de tous les aspects pertinents pour l'évaluation d'un abattoir de porcs danois et doivent le céder dans des conditions normales et équitables, telles qu'elles sont généralement appliquées dans le secteur lors du transfert de propriété d'un abattoir.
207. Si les parties n'ont pas réussi à vendre l'abattoir avant l'expiration de [...] * après la décision positive de la Commission, elles s'engagent à donner au mandataire une procuration irrévocable pour vendre l'abattoir pour leur compte à un concurrent, à un prix de marché équitable et raisonnable, avant la fin des [...] * restants de la période de [...] * pendant laquelle la capacité d'abattage est proposée sous contrat, comme cela est exposé au point 202. Cette durée peut être prolongée par la Commission pour des motifs raisonnables à la demande des parties ou à la demande de la Commission. Les parties fournissent au mandataire toute l'aide et toutes les informations nécessaires pour procéder à la vente ou exécuter la tâche précise qui lui a été confiée, quelle qu'elle soit.
208. Si, à la fin de cette période, l'abattoir n'a pas été vendu à un prix juste et raisonnable, le mandataire disposera de [...] * pour vendre l'abattoir, sans qu'un prix minimum ne soit fixé, à n'importe quel concurrent sauf à celui qui a conclu un contrat d'abattage dans les conditions exposées ci-dessus. Lors de la cession de l'abattoir, l'accord portant sur l'abattage sous contrat prendra fin.
209. Les parties ou le mandataire informeront la Commission de toute évolution importante et, en tout état de cause, tous les trois mois des progrès de la vente de l'abattoir et d'éventuels projets de vente de l'abattoir à un concurrent. À cet égard, les parties doivent fournir à la Commission les informations nécessaires pour qu'elle puisse apprécier si le concurrent satisfait aux conditions requises pour être un concurrent viable. La Commission fera savoir aux parties ou au mandataire, au plus tard deux semaines après avoir reçu ces informations par écrit, si elle estime que le concurrent n'est pas un concurrent viable des parties et de Steff-Houlberg sur le marché danois de la vente de viande de porc fraîche en supermarché, auquel cas l'abattoir ne peut être vendu au concurrent envisagé. Si la Commission n'a pas répondu dans les deux semaines, les parties ou le mandataire sont libres de vendre l'abattoir au concurrent envisagé.
210. Les parties s'engagent à ne pas racheter l'abattoir vendu à moins d'avoir obtenu l'autorisation de la Commission.

Livraison d'animaux vivants

211. A compter de la date de la conclusion d'un accord de cession d'une capacité d'abattage de 5 000 porcs par semaine au Danemark et jusqu'au 1^{er} octobre 2001, les parties s'engagent à vendre à l'acheteur de cette capacité, s'il le souhaite, 5 000 porcs par semaine. Le prix des porcs sera le prix de marché intégral, soit un prix égal à celui que les parties ont payé pour les porcs majoré de [...] * DKK par kilo pour couvrir le paiement résiduel et la part de consolidation destinée aux éleveurs fournisseurs, ou un prix égal à celui que les parties ont payé pour les porcs majoré de [...] * DKK par kilo. Les parties ne sont pas responsables du transport des porcs de l'éleveur à l'acheteur et n'en assumeront pas le coût .

C. Danske Slagterier

Abandon de la participation de contrôle dans Danske Slagterier

212. Trois mois au plus tard après que la Commission aura adopté une décision positive, les parties proposeront et voteront une résolution visant à modifier la clause 7.10 des statuts de Danske Slagterier. La clause modifiée disposera que toutes les questions seront décidées à la majorité simple. Toutefois, aucune résolution ne sera valable à moins que les représentants d'au moins deux membres admis au titre de la section 3.1.1. (actuellement, les parties, Steff-Houlberg et TiCan) ne l'aient acceptée. Si une résolution concernant a) l'augmentation ou la baisse des cotisations de plus d'un certain pourcentage justifié par l'inflation; b) l'adoption du plan d'entreprise; c) l'adoption du budget annuel; d) des changements fondamentaux dans le capital social; e) l'approbation de nouveaux membres au titre de la section 3.1.1.; f) toute résolution à prendre conformément aux clauses 4.1, 4.2 et 4.3; g) la recommandation au ministère de l'agriculture et de la pêche de membres du conseil d'administration de la "Réserve pour les prélèvements sur les porcs"; h) la recommandation ou la nomination de membres d'autres conseils d'administration auxquels Danske Slagterier a le droit de recommander ou de nommer des membres; i) la nomination de membres d'entreprises indépendantes; ou j) toute résolution ayant des conséquences financières et/ou commerciales importantes pour au moins un des membres admis au titre de la section 3.1.1. a été bloquée deux fois en trois mois par les parties uniquement ou par les autres membres admis au titre de la section 3.1.1. en commun, le membre qui a émis la proposition sera autorisé à soumettre la question à arbitrage.
213. Si les parties n'ont pas arrêté leur choix sur un arbitre unique dans les 14 jours qui suivent le dernier des deux votes, le président du tribunal maritime et commercial de Copenhague fera fonction d'arbitre. L'arbitre entendra les parties équitablement, mais a le droit de mener l'arbitrage comme il l'entend. La sentence arbitrale sera sans appel. Le ou les membre(s) admis au titre de la section 3.1.1. qui auront été désavoués par la sentence peuvent se retirer de Danske Slagterier, à condition de signifier leur congé au plus tard 30 jours après que l'arbitre aura rendu sa sentence. Le solde des comptes spéciaux I et II des membres qui se retirent leur sera versé comme si leur affiliation prenait fin en cas de dissolution de Danske Slagterier. En outre, la part de la réserve pour les catastrophes et activités revenant à ces membres leur sera versée comme cela est prévu par les dispositions relatives à la réserve.

214. Si les parties choisissent de quitter Danske Slagterier, le reste des membres admis au titre de la section 3.1.1. peut décider, au plus tard 30 jours après la réception par le conseil d'administration de leur avis de départ, que Danske Slagterier sera dissoute. Tous les membres recevront leur part des produits de la liquidation, calculés selon les statuts de la coopérative, une fois la liquidation achevée.

Suppression du système national de cotation

215. Au plus tard 3 mois après l'adoption par la Commission d'une décision positive, mais avant la décision concernant l'abandon de la participation de contrôle dans Danske Slagterier par les parties, ces dernières s'engagent à proposer et à voter une résolution visant à modifier, avec effet à compter du début de l'exercice 1999-2000, les clauses 2.3 et 4.3 des statuts de Danske Slagterier, afin de supprimer tout engagement des parties, en tant que membres de Danske Slagterier, de suivre une cotation commune. À l'avenir, les parties ne pratiqueront aucune coordination des prix telle que, par exemple, une grille des prix globale. Immédiatement après que Danske Slagterier aura décidé de modifier ses statuts, son conseil de surveillance modifiera en conséquence les "règles régissant le paiement des porcs" et les "règles régissant le paiement des truies" avec effet au début de l'exercice 1999-2000.
216. Les modifications apportées aux "règles régissant le paiement des porcs" peuvent se résumer comme suit: les références au "comité national des cotations" seront remplacées par "le comité chargé du paiement". Les clauses 1.2, 3.5, 4.2, 4.7 et 7.0 seront supprimées. Dans la clause 1.3, les termes "et la cotation nationale" seront supprimés. La clause 3.4 deviendra: "Le comité chargé du paiement fixera les limites de poids, le critère de teneur en viande maigre et tous les autres critères objectifs pour le paiement des porcs". Le premier paragraphe de la clause 3.6 deviendra: "Le conseil de surveillance de Danske Slagterier fixera le critère objectif d'adaptation du paiement des porcs dans des cas spéciaux concernant la qualité, la collecte et l'abattage. Ce sont pour l'instant: "La deuxième phrase de la clause 5.2 deviendra: "Si cela a pour effet de retarder la livraison d'une semaine, le paiement sera effectué à titre d'acompte, en fonction du prix le plus élevé demandé par les membres, la semaine de la notification ou la semaine de la livraison." et, enfin, la clause 5.3 deviendra: "Si une livraison de porcs est avancée de plus d'un jour à la demande d'un abattoir, le poids sera augmenté du nombre de grammes décidé par le comité chargé du paiement. Si la livraison est avancée à la semaine précédente, le paiement sera effectué à titre d'acompte, en fonction du prix le plus élevé demandé par les membres, la semaine de la notification ou la semaine de la livraison."

D. ESS-Food

217. Après la décision positive adoptée par la Commission, les parties s'engagent à entamer des pourparlers avec Steff-Houlberg et TiCan pour parvenir à un accord sur la dissolution de la propriété conjointe d'ESS-Food. Cet accord peut impliquer la vente de parties d'ESS-Food à l'un ou à l'autre des propriétaires ou à un tiers, selon des modalités et des conditions à convenir par les parties.
218. Au plus tard deux semaines après l'adoption par la Commission d'une décision positive, les parties présenteront une liste de mandataires possibles, qui doivent être des banquiers d'affaires, des banques d'affaires ou des institutions analogues (ci-après "le mandataire") à l'approbation de Steff-Houlberg et de TiCan.

Si Steff-Houlberg et TiCan n'ont pas approuvé la nomination de l'un ou l'autre des mandataires possibles proposés par les parties dans les huit jours suivant la réception de la liste, Steff-Houlberg et TiCan doivent dresser dans les huit jours une liste sur laquelle figurent d'autres propositions et la présenter aux parties pour approbation dans les huit jours à compter de la réception de cette liste.

219. Si les parties et Steff-Houlberg et TiCan parviennent à se mettre d'accord sur la nomination d'un mandataire, les parties communiqueront le nom du mandataire désigné à la Commission. Le mandataire est réputé approuvé par la Commission si celle-ci n'a pas répondu par écrit aux parties dans les deux semaines après que ces dernières lui ont annoncé sa nomination.
220. Si les parties et Steff-Houlberg et TiCan ne parviennent pas à se mettre d'accord sur la nomination d'un mandataire, soit parmi ceux proposés par les parties, soit parmi ceux proposés par Steff-Houlberg et TiCan, les parties présenteront à la Commission les listes de noms proposés par elles-mêmes et par Steff-Houlberg et TiCan, ainsi que tous les documents nécessaires, y compris la raison pour laquelle elles-mêmes et Steff-Houlberg et TiCan n'ont pas pu se mettre d'accord sur la nomination du mandataire. Dans ce cas, la Commission nommera un mandataire dans les deux semaines, sur la base des documents qui lui auront été présentés. La même procédure s'appliquera, sous réserve des modifications nécessaires, à la teneur du mandat confié au mandataire.
221. Le mandataire agira pour le compte de la Commission, conformément au mandat approuvé par la Commission qui lui aura été donné, et veillera à ce que les parties fassent tout leur possible pour parvenir à un accord avec Steff-Houlberg et TiCan, comme cela est exposé au point 217, et à ce que des propositions raisonnables faites dans ce sens par Steff-Houlberg et TiCan et l'entité résultant de la concentration ne soient pas déclinées. Le mandataire fera en outre en sorte que les propriétaires d'ESS-Food conservent à tout moment la valeur de l'entreprise et la maintiennent en activité, dans la mesure où cela est faisable sur le plan commercial, jusqu'à ce que l'évaluation finale de l'entreprise soit terminée (voir point 223). Toutefois, le maintien de la valeur peut nécessiter [...]*. De plus, le mandataire fera en sorte que l'entité issue de la concentration n'abuse pas du contrôle exclusif qu'elle exerce au détriment des membres minoritaires. Les parties fourniront au mandataire toute l'aide et toutes les informations nécessaires, y compris, le cas échéant, des informations sur les volumes et le prix des livraisons des membres d'ESS-Food à cette entreprise, pour lui permettre de remplir sa mission. Les parties ou le mandataire informeront la Commission de toutes les évolutions importantes au minimum tous les trois mois en ce qui concerne la dissolution de la propriété commune d'ESS-Food et, ensuite, en ce qui concerne sa vente.

222. Si, conformément au point 217, un accord entre les propriétaires d'ESS-Food n'a pas été trouvé avant [...] après l'adoption d'une décision positive par la Commission, période qui peut être prolongée par la Commission pour des motifs raisonnables à la demande de l'entité résultant de la concentration, les parties s'engagent à acquérir les parts (restantes) que possèdent Steff-Houlberg et TiCan dans ESS-Food au plus tard [...] après l'expiration de la première période de [...] après l'adoption par la Commission d'une décision positive.
223. Le prix d'achat sera équitable et raisonnable, fondé sur une évaluation d'ESS-Food en tant qu'entreprise en activité, sauf [...]. L'évaluation d'ESS-Food sera faite par un expert indépendant qui aura obtenu l'aval de tous les propriétaires d'ESS-Food. Cet expert agira sous la supervision du mandataire, conformément au mandat de ce dernier. L'évaluation des parties d'ESS-Food qui seront évaluées en tant qu'entreprise en activité se fera selon la méthode de la capitalisation des résultats, appliquée selon une pratique d'évaluation généralement acceptée au niveau international et, si cette méthode d'évaluation est impossible à appliquer, l'évaluation se fera selon la valeur comptable nette telle qu'elle apparaît dans les comptes préparés au moment du transfert de propriété. L'expert peut être le mandataire, sous réserve de l'accord de l'ensemble des propriétaires. Les parties et/ou Steff-Houlberg et/ou TiCan auront chacun le droit de demander un second avis sur l'évaluation d'ESS-Food à un expert-comptable danois agréé. Si l'évaluation de cet ou de ces expert(s) s'écarte de plus de 10 % de la première évaluation, l'évaluation sera réglée définitivement et de manière contraignante par un tribunal d'arbitrage constitué d'un arbitre qui doit être un expert-comptable indépendant de tout propriétaire d'ESS-Food et n'ayant aucun lien avec l'un d'eux, et membre du Foreningen af Statsautoriserede Revisorer du Danemark, par lequel il doit être nommé.
224. Pendant [...] après que l'entité issue de la concentration aura acquis les parts (restantes) de Steff-Houlberg et de TiCan dans ESS-Food, les parties s'engagent à proposer, sans discrimination (y compris au niveau du prix) et sous la supervision du mandataire, d'effectuer la distribution et la vente de viande de porc ou d'autres produits existant sur les marchés où ESS-Food est présente à partir de Steff-Houlberg et de TiCan par l'intermédiaire d'ESS-Food. Cette durée peut être prolongée d'une période supplémentaire de [...] par la Commission pour des motifs raisonnables, à la demande de Steff-Houlberg et de TiCan.

E. DAT-Schaub

225. L'entité résultant de la concentration proposera et votera une résolution visant à modifier les statuts de DAT-Schaub pour obtenir que le capital de DAT-Schaub moins le capital A et B à la date du 30 septembre 1999 soit réparti entre les membres A (actuellement, les parties, Steff-Houlberg et TiCan) et versé sur leurs comptes personnels. Cette répartition se fera au prorata des boyaux livrés par les membres A au cours des trois exercices financiers 1996-1997, 1997-1998 et 1998-1999. À l'avenir, les augmentations ou diminutions de capital seront créditées sur ou débitées de leurs comptes personnels en fonction des livraisons de boyaux pendant l'exercice fiscal correspondant.

226. Les membres A qui se retirent de DAT-Schaub auront le droit de réclamer le remboursement de leur capital au pair et de leurs comptes personnels dans la mesure où ceux-ci sont librement disponibles, selon les premiers comptes approuvés par l'assemblée générale après le retrait. Le capital A sera versé le jour du retrait. Le solde du compte personnel sera remboursé en cinq tranches annuelles égales et produira un intérêt égal à 50 % de l'intérêt moyen payé par DAT-Schaub sur ses prêts à court terme. DAT-Schaub aura cependant à tout moment le droit de rembourser tout solde en un seul versement. Un membre A qui se retire de DAT-Schaub comme indiqué précédemment aura le droit d'acheter au prix du marché toutes les machines et outillages de DAT-Schaub existants et en usage dans son ou dans ses abattoirs, prix qui doit être déterminé selon des modalités raisonnables et objectives prenant en compte tous les aspects pertinents, y compris la valeur des droits de propriété intellectuelle liés à ces machines et à ces outillages. L'évaluation sera effectuée par un expert qui sera un comptable membre du Foreningen af Statsautoriserede Revisorer au Danemark, par lequel il sera nommé.

F. Daka

227. Après l'adoption d'une décision positive par la Commission, les parties inviteront des tiers à acheter une part suffisante de leur participation dans daka. Elles céderont ainsi autant d'actions ou accepteront qu'un tiers souscrive autant d'actions nouvelles dans daka qu'il sera nécessaire pour que, d'un côté, elles perdent leur contrôle exclusif sur daka, mais, de l'autre, conservent, avec les autres actionnaires de l'abattoir, la majorité des droits de vote lors de l'assemblée générale de daka. Un tiers signifie, dans ce contexte, toute partie n'ayant aucun lien avec les parties et indépendante d'elles.
228. Au plus tard deux semaines après l'adoption par la Commission d'une décision positive, les parties nommeront un mandataire indépendant qui doit connaître le secteur de l'abattage (ci-après "le mandataire") qui agira pour le compte de la Commission et veillera à ce que la participation des parties dans daka ne serve pas à réduire le niveau du service ou à changer les systèmes de fixation des prix des matières premières aux dépens d'un de leurs concurrents, et à ce que les parties fassent tout leur possible pour céder une part suffisante de leur participation. Le mandataire sera réputé approuvé par la Commission si celle-ci n'a pas répondu par écrit aux parties dans les deux semaines après que sa nomination lui aura été annoncée.
229. Le mandataire aura le droit d'exercer le droit de vote des parties lors du conseil d'administration et de l'assemblée générale de daka, autant qu'il est nécessaire pour priver les parties de leur contrôle exclusif sur daka. Les parties fourniront au mandataire toute l'aide et toutes les informations nécessaires pour lui permettre de mener sa tâche à bien. Les parties ou le mandataire informeront la Commission par écrit de toutes les évolutions importantes, au moins tous les trois mois.

230. Si une partie suffisante de la participation des parties dans daka n'a pas été cédée avant [...] après que la Commission a adopté une décision positive, les parties donneront au mandataire une procuration irrévocable pour céder une partie suffisante de cette participation à un ou à plusieurs tiers, selon des modalités et à des conditions équitables et raisonnables, [...] après l'adoption par la Commission d'une décision positive. À la demande de l'entité résultant de la concentration, cette durée peut être prolongée par la Commission pour des motifs raisonnables.
231. Si le mandataire n'a pas cédé une part suffisante de la participation des parties dans daka avant le délai fixé au point 230, il doit vendre une partie suffisante de cette participation aux meilleures conditions possibles. Cette cession doit être conclue avant [...] après l'expiration du délai fixé au point 230 et à la fin de la période, aucun prix minimum ne devant être fixé.
232. Les parties ou le mandataire informeront la Commission de tout projet visant à céder une partie suffisante de la participation des parties dans daka à un tiers. Les parties ou le mandataire donneront à la Commission toutes les informations nécessaires sur l'acheteur envisagé pour reprendre des parts de daka, pour lui permettre d'apprécier si cet acheteur remplit les critères fixés en matière d'indépendance, de viabilité, de capital, de gestion et d'expérience. La Commission fera savoir aux parties ou au mandataire, au plus tard deux semaines après avoir reçu ces informations par écrit, si elle estime que l'acheteur envisagé ne remplit pas les exigences d'indépendance vis-à-vis des parties, auquel cas la partie de la participation en cause ne pourra lui être cédée. Si la Commission n'a pas répondu dans ce délai, la partie de la participation détenue par les parties peut être cédée au tiers envisagé. Les parties ou le mandataire informeront la Commission de la cession lorsque celle-ci aura été conclue.
233. L'entité résultant de la concentration s'abstiendra de reprendre le contrôle exclusif de daka tant que la Commission ne se sera pas assurée que les parties n'acquerront pas ainsi une position dominante sur le marché.

X. APPRÉCIATION DES ENGAGEMENTS

A. Le marché danois de l'achat de porcs vivants destinés à l'abattage

234. Les engagements donnés par les parties sont de nature à empêcher la création d'une position dominante sur le marché danois de l'achat de porcs vivants destinés à l'abattage.
- La possibilité pour les membres des parties de livrer jusqu'à 15 %³⁸ de leurs livraisons hebdomadaires à d'autres acheteurs, sous réserve d'un préavis de six semaines, permettra aux abattoirs danois et étrangers d'avoir davantage accès à un grand nombre de porcs (d'origine danoise).
 - La fixation du délai de préavis à 12 mois permettra à l'éleveur de changer plus facilement d'abattoir.

³⁸ Le chiffre de 15 % équivaut à 2,4 millions de porcs par an, ce qui, à son tour, représente environ assez de matière première pour approvisionner 140 % du marché danois de la vente de viande de porc fraîche aux supermarchés.

235. Par conséquent, la Commission considère que l'opération n'entraînera pas de verrouillage du marché danois de l'achat de porcs vivants. En outre, les engagements supprimeront le contrôle des parties sur l'innovation dans la filière porcine danoise. Les parties intéressées telles que les supermarchés pourront notamment prendre directement contact avec les éleveurs pour leur faire des propositions concernant différentes productions. De plus, les engagements élargiront le choix des débouchés pour les éleveurs. Enfin, il serait beaucoup plus difficile pour les parties d'étrangler les abattoirs privés en attirant une partie des 4 % (soit 800 000 porcs) de la production de porcs danois que les abattoirs privés achètent actuellement. Cela est dû au fait que les abattoirs privés auraient potentiellement une réserve supplémentaire allant jusqu'à 2 400 000 porcs, c'est-à-dire l'équivalent des 15 % de porcs exempts de restrictions à la vente. Par conséquent, grâce aux engagements, l'opération n'entraînera pas la création de position dominante sur le marché de l'achat des porcs vivants destinés à l'abattage.

B. Le marché danois de la vente de viande de porc fraîche en supermarché

236. La Commission estime que les engagements offerts par les parties sont suffisants pour supprimer la position dominante de type duopolistique créée sur le marché danois de la viande de porc fraîche vendue en supermarché. Elle a notamment pris acte du fait que:

- Il y aura une plus grande possibilité de concurrence par les prix, puisque la suppression du système de cotation du porc donnera aux coopératives d'abattage davantage de souplesse dans la fixation des prix payés aux éleveurs. L'approvisionnement en matières premières peut donc, à l'avenir, être une source de concurrence entre les coopératives d'abattage.
- La suppression du système de cotation du porc rendra le marché moins transparent.
- La dissolution de la copropriété d'ESS-Food et la possibilité de quitter DAT-Schaub font disparaître les liens structurels entre les parties et Steff-Houlberg. On relève notamment que cela aura pour effet de diminuer la dépendance de Steff-Houlberg envers les parties. La Commission a toutefois conscience que Steff-Houlberg devra développer d'autres circuits commerciaux après la dissolution de la copropriété d'ESS-Food. Il est important, pour maintenir les investissements nécessaires au développement de nouveaux circuits commerciaux et, par là, garder Steff-Houlberg comme concurrent viable, que la dissolution de la copropriété d'ESS-Food ne se fasse pas au détriment de Steff-Houlberg. La Commission estime que la procédure exposée dans les engagements suffit à sauvegarder les intérêts de Steff-Houlberg, notamment parce qu'elle devra approuver le mandat confié au mandataire.
- Il y a davantage de possibilités de différencier la structure des coûts de Steff-Houlberg de celle des parties, en raison de la souplesse accrue des prix des facteurs (voir ci-dessus) et du fait qu'à l'avenir les ventes de Steff-Houlberg n'emprunteront pas les mêmes circuits que les parties.

- Enfin, l'engagement d'abattage à forfait et de vente de capacité d'abattage à un concurrent permettra de suffisamment renforcer la position des autres fournisseurs sur le marché pour créer une troisième possibilité, en sus des parties et de Steff-Houlberg. À cet égard, on notera également que l'assouplissement de l'engagement de livraison sur le marché en amont des porcs vivants contribuera à garantir les livraisons de matières premières à ce troisième concurrent sur le marché, et qu'avant que cet assouplissement ne soit effectif, les parties livreront, le cas échéant, les animaux vivants destinés à être abattus.

237. Pour conclure, la Commission estime que la marge de manoeuvre accrue en ce qui concerne la concurrence par les prix, la perte de transparence du mécanisme de fixation des prix sur le marché, la suppression des liens structurels entre les parties et Steff-Houlberg, la possibilité accrue de différences dans les structures de coûts et le renforcement des solutions de remplacement sur le marché rendu possible par la fourniture de capacité d'abattage et l'assouplissement des obligations de livraison des éleveurs suffisent à empêcher la création d'une position dominante de type duopolistique, que l'opération aurait sinon provoquée sur ce marché.

C. Le marché danois des sous-produits d'abattoir à haut risque

238. L'engagement signifie que les parties n'acquerront pas le contrôle exclusif de daka. Il n'y aura donc pas création de position dominante sur ce marché.

XI. CONCLUSION

239. Eu égard à ce qui précède, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération de concentration notifiée, telle que modifiée par les engagements, ne créera pas de position dominante sur les marchés danois de l'achat de porcs vivants destinés à l'abattage, de viande de porc fraîche vendue en supermarché et des sous-produits d'abattoir. Une telle position dominante entraverait d'une manière significative une concurrence effective sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci. L'opération est par conséquent compatible avec le marché commun et le bon fonctionnement de l'accord EEE,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Sous réserve du respect intégral des engagements tels qu'ils sont exposés aux points 200 à 233, l'opération de concentration notifiée par les parties le 5 octobre 1998, qui porte sur la fusion entre Slagteriselskabet Danish Crown AmbA et Vestjyske Slagterier A.m.b.A., ainsi que sur l'acquisition du contrôle de daka a.m.b.a., de Danske Andelsslagteriers Tarmsalg – Schaub & Co a.m.b.a., de Slagteriernes Fællesindkøbsforening a.m.b.a. et de Scan-Hide a.m.b.a. par Slagteriselskabet Danish Crown AmbA et Vestjyske Slagterier A.m.b.A., est déclarée compatible avec le marché commun et le bon fonctionnement de l'accord EEE.

Article 2

Les sociétés:

1. Slagteriselskabet DANISH CROWN AmbA
Marsvej 43
DK – 8900 Randers
2. Vestjyske Slagterier A.m.b.A.
Havnevej 8
DK – 7600 Struer

sont destinataires de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 9 mars 1999.

Par la Commission

Karel VAN MIERT
Membre de la Commission

ANNEXE

Ventes de viande de porc fraîche destinée à la consommation finale

	Super-marchés	Boucheries	Vente au détail	Restauration	Total général
Danish Crown	[20-25] % *	[5-10] % *	[20-25] % *	[5-10] % *	[15-20] % *
Vestjyske	[15-20] % *	[10-15] % *	[15-20] % *	[<5] % *	[10-15] % *
DAT-Schaub	PM	[<5] % *	[<5] % *	PM	[<5] % *
Les parties	40%	22%	38%	11%	34%
Steff-Houlberg	<30%	<5%	>25%	<5%	<25%
TiCan	[<5] % *	<5%	[<5] % *	<5%	<5%
Privés	<30%	+50%	>30%	+50%	<40%
Mesterslagteren		<20%	<5%		PM
Importations	1%		1%	20%	<5%
TOTAL	76%	9%	85%	15%	111 000 tonnes

Les ventes des différents abattoirs comprennent les ventes directes et les ventes effectuées par l'intermédiaire de grossistes.