

***Cas n° IV/M.1329 -
USINOR / COCKERILL***

Le texte en langue française est le seul disponible et faisant foi.

**RÈGLEMENT (CEE) n° 4064/89
SUR LES CONCENTRATIONS**

Article 6, paragraphe 1, point b) NON-OPPOSITION
date: 04/02/1999

*Disponible aussi dans la base de données CELEX,
numéro de document 399M1329*



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 04.02.1999

Dans la version publique de cette décision, des informations ont été supprimées conformément à l'article 17 (2) du règlement du Conseil (CEE) n°4064/89 concernant la non-divulgence des secrets d'affaires et autres informations confidentielles. Les omissions sont donc indiquées par [...]. Quand cela était possible, les informations omises ont été remplacées par des fourchettes de chiffres ou une description générale.

VERSION PUBLIQUE

PROCEDURE CONCENTRATIONS
DECISION ARTICLE 6(1)(b)

A la partie notifiante

Messieurs,

Objet : Affaire n° IV/M.1329 – USINOR/COCKERILL SAMBRE

Votre notification du 14/12/1998 conformément à l'article 4 du règlement du Conseil n° 4064/89.

1. Le 14/12/98, la Commission a reçu une notification, au titre de l'article 4 du règlement du Conseil (CEE) n° 4064/89, d'un projet de concentration aux termes duquel le groupe Usinor acquiert, au sens de l'article 3 paragraphe 1 point b, du règlement du Conseil, le contrôle du groupe belge Cockerill Sambre S.A.. Cette concentration tombe également dans le champ d'application de l'article 66 du Traité CECA pour les marchés de produits relevant de ce Traité.

I. LES PARTIES

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

autour de trois branches à savoir la sidérurgie, la distribution et le bâtiment. En 1997, le chiffre d'affaires de Cockerill Sambre s'élevait à 5 189 millions d'euros.

II. L'OPERATION

4. L'opération se déroulera en deux étapes qui auront lieu de façon solidaire. Dans un premier temps, Usinor achètera à SWS 53,77% du capital de Cockerill Sambre. SWS restera actionnaire de Cockerill Sambre à hauteur de 25%. Dans un second temps, Usinor étendra son offre au reste des actions cotées aux bourses de Bruxelles, Luxembourg et Paris.
5. Le futur Conseil d'administration de Cockerill Sambre comportera 13 administrateurs, 7 d'entre eux seront nommés par Usinor, 3 par SWS et 3 administrateurs seront indépendants. L'accord conclu entre la SWS et Usinor prévoit que les décisions d'importance stratégique seront prises à la majorité simple des membres du Conseil d'administration. Ces décisions visent, entre autres, les plans d'investissement et de désinvestissement de [] millions de francs belges et plus, l'adoption du budget, les modifications de périmètre, les mesures relatives au personnel (hors gestion courante) ainsi que les modifications décisives et durables de la structure industrielle ou de l'organisation générale de Cockerill Sambre.
6. Pour certaines décisions, les dispositions des statuts prévoient que l'accord de la majorité des administrateurs nommés sur proposition de SWS sera nécessaire. Ces décisions visent la cession de certaines filiales de Cockerill Sambre, le déplacement en dehors de la Région wallonne du centre de décision du groupe belge et de son siège social, les éventuels plans de réduction d'effectifs rendus nécessaires pour la poursuite de l'amélioration de la compétitivité au-delà de l'an 2000¹, une modification de la politique de Recherche & Développement qui aurait pour effet de priver Cockerill Sambre d'un centre de recherche propre. Ces dispositions maintiennent un droit de regard de la Région wallonne sur la politique de développement mise en œuvre par Usinor afin de prévenir un éventuel démantèlement du groupe belge. Elles ne donnent pas la possibilité à la Région wallonne, via SWS, d'exercer une influence susceptible de lui conférer le contrôle conjoint sur Cockerill Sambre au sens du règlement sur les concentrations.
7. L'opération notifiée concerne ainsi l'acquisition du contrôle unique du groupe Cockerill Sambre par le groupe Usinor et constitue une opération de concentration au sens de l'article 3-1-b du règlement sur les concentrations.

III. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

8. L'ensemble des entreprises concernées réalise un chiffre d'affaires total sur le plan mondial de plus de 5 000 millions d'euros (Usinor 10.889 millions d'euros et Cockerill Sambre 5 189 millions d'euros). Chacune d'entre elles réalise un chiffre d'affaires dans la Communauté de plus de 250 millions d'euros (Usinor 8192 millions d'euros ; Cockerill Sambre 4 486 millions d'euros), mais elles ne réalisent pas plus des deux tiers de leurs chiffres d'affaires dans un seul et même Etat membre. L'opération a donc une dimension communautaire. Elle ne constitue pas un cas de coopération au sens de l'Accord EEE, en vertu de son article 57.

¹ Pour autant que cette réduction n'est pas accompagnée ou effectuée dans le cadre d'un programme spécifique permettant le reclassement des employés

IV. ANALYSE DU MARCHÉ

9. Pour les marchés relevant du règlement sur les concentrations, les activités des parties se chevauchent dans les domaines suivants: a) les flans soudés, b) les éléments en acier à destination du secteur du bâtiment, et c) les tubes soudés au carbone. Les parties sont également présentes dans la distribution de produits sidérurgiques.

A. Marchés des produits en cause

a) Les flans soudés

10. Il s'agit de tôles à froid nues ou revêtues découpées et soudées, bout à bout ou avec un léger recouvrement, et destinées à être embouties. L'opération de soudage peut être réalisée, soit par résistance électrique (avec une molette ou des électrodes), soit par l'utilisation, de plus en plus fréquente, du laser. Les flans soudés sont destinés exclusivement à l'industrie automobile. La Commission, dans de précédentes décisions (affaire n°IV/M 925 Thyssen/Krupp), a déjà considéré que ce produit constituait un marché pertinent distinct des tôles nues ou des tôles revêtues. Les flans soudés se caractérisent notamment par leur souplesse d'utilisation, permettant au client l'emboutissage immédiat de la pièce aux formes souhaitées. Par ailleurs, la valeur ajoutée du procédé de fabrication des flans soudés représente en moyenne [] du coût des matières premières utilisées, tôles nues ou revêtues. Ces éléments militent en faveur d'un marché de produit distinct, qui peut donc être retenu au cas présent.

b) Les profilés et panneaux à destination du secteur du bâtiment

11. Dans une décision antérieure (affaire N°IV/M 1080 Thyssen/Krupp), la Commission a opéré, au sein du secteur des éléments en acier à destination du bâtiment, une distinction entre la production de ces éléments et les services relatifs à leur pose.
12. De l'avis des parties, les éléments de construction en acier pour le bâtiment pourraient être substituables à d'autres matériaux de construction tel que l'enduit ou le revêtement plastique épais pour les façades ou le fibro-ciment pour la couverture. Cette opinion ne peut être partagée compte tenu des différences de prix existant entre ces divers matériaux ainsi que des caractéristiques propres de la construction de bâtiment en acier en terme, notamment, de rapidité de pose, de souplesse d'utilisation ainsi que de facilité de remplacement et d'entretien.
13. Concernant la production et la vente d'éléments de construction, la Commission a également considéré que les tôles profilées et les panneaux sandwiches constituaient des marchés de produits distincts. Cette distinction a été confirmée par l'ensemble des entreprises et associations interrogées au cours de l'enquête.
14. Les profilés sont des éléments en acier plat galvanisés et prélaqués, destinés au revêtement de façade, couverture et plancher de bâtiments à usage industriel ou de stockage. Contrairement aux panneaux sandwichs, les profilés ne possèdent pas d'isolation thermique. Le prix moyen des profilés est également entre deux et trois fois moins élevé que le prix moyen des panneaux sandwichs classiques. Les profilés peuvent avoir différents dessins (ondulés, nervurés...) selon le type de mise forme appliquée. Une distinction, au sein du marché des profilés, en fonction des différents dessins n'apparaît cependant pas pertinente, compte tenu, notamment, de l'absence de différences de prix notables entre les différentes configurations et de la facilité d'adaptation des machines de production aux différentes formes requises. L'enquête menée par la Commission a largement confirmée cette conclusion.

15. Les panneaux sandwichs sont constitués d'une âme isolante, généralement en mousse de polyuréthane, recouverte de deux parements en acier. Comme pour les profilés, la majorité des panneaux sandwichs sont utilisés dans le revêtement et la couverture de bâtiments à usage industriel, de stockage ou commercial. Dans leur notification, les parties ont indiqué que les panneaux sandwichs dits « frigorifiques », destinés principalement à l'industrie agro-alimentaire et l'industrie pharmaceutique, devaient être distingués des panneaux sandwichs classiques. Compte tenu des particularités propres de ce type de panneau, dont l'usage à destination de la construction de chambres froides et de laboratoires requièrent des caractéristiques précises (comme une technologie spécifique pour le froid négatif, une forte résistance au feu, aux produits chimiques et à l'humidité), ainsi que des éléments de prix (selon les données fournies par les parties, les panneaux frigorifiques sont en moyenne [] plus chers que les panneaux classiques), cette délimitation pourrait être retenue au cas présent. Cependant, pour les besoins de l'analyse concurrentielle, les panneaux sandwichs classiques et les panneaux frigorifiques seront considérés comme formant un seul et même marché, les conclusions de l'appréciation ne se trouvant pas modifiées, quelle que soit la configuration du marché de produit retenu.

c) Les tubes soudés en acier au carbone

16. La Commission a déjà eu l'occasion de distinguer les tubes soudés des tubes sans soudure ainsi que les tubes en aciers inoxydables des tubes en acier au carbone (affaire N° IV/M.484–Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST). Au sein du secteur des tubes soudés en acier au carbone, la Commission opère généralement une distinction entre les tubes de précision et les tubes dits « normaux » (affaire N° IV/M.906 – Mannesmann/Vallourec). Dans cette dernière décision, la Commission a précisé qu'au sein du secteur des tubes normaux, on pouvait également distinguer plusieurs catégories de tubes en raison des caractéristiques, circuits de distribution et prix propres à chaque type de produits (notamment entre les tubes commerciaux, les tubes mécaniques et les tubes de structures/profilés). Les activités des parties se chevauchent uniquement dans le domaine des tubes de précision, d'une part, et dans celui des tubes de structure/profilés, d'autre part. Ces définitions de marchés pertinents ont été confirmées par les résultats de l'enquête menée par la Commission. L'analyse concurrentielle portera donc sur ces marchés.

d) Distribution de produits sidérurgiques

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

18. La Commission a également constaté que le secteur de la distribution d'acier recouvrait plusieurs métiers, englobant principalement le négoce, les activités des centres de service acier ou encore les activités des centres d'oxycoupage.
19. Les centres d'oxycoupage se distinguent des autres vecteurs de distribution par le produit concerné, la tôle quarto, qui nécessite un outil de parachèvement précis et puissant, à savoir le chalumeau oxyhydrique qui permet de découper des pièces complexes dans des épaisseurs de 8mm environ à 600mm. Les centres d'oxycoupage travaillent en étroite relation avec leurs clients. Ils effectuent un travail à la commande sur de petites quantités. La plupart des entreprises interrogées ont confirmé l'appréciation de la Commission, à savoir que l'oxycoupage constituait un marché de produits pertinent.
20. Au cas présent, et pour ce qui concerne les produits relevant du règlement concentrations (les marchés de produits relevant du Traité CECA sont examinés sous l'angle de l'article 66 dudit Traité, affaire CECA 1268 Usinor/Cockerill Sambre), les activités de distribution des parties se chevauchent sur les marchés du négoce de tubes en aciers inoxydables et des activités d'oxycoupage.

B. Marchés géographiques de référence

a) Les flans soudés

21. La Commission a déjà eu l'occasion de considérer le marché des flans soudés comme étant de dimension communautaire (voir décision n° IV/M 925 Krupp Hoesch/Thyssen). En effet, la clientèle des flans soudés est essentiellement constituée par les constructeurs automobiles qui sont des acteurs opérant sur une base internationale. De plus, les coûts de transport sont relativement faibles par rapport au prix du produit. La dimension géographique communautaire de ce marché a été confirmée par les résultats de l'enquête menée par la Commission.

b) Les profilés et panneaux pour le bâtiment.

22. Du point de vue des parties notifiantes, les marchés géographiques pertinents pour les profilés, panneaux sandwichs classiques et panneaux frigorifiques sont de dimension au moins communautaire. A l'appui de cette définition, les parties notifiantes constatent, notamment, que les principaux fournisseurs européens disposent d'implantations dans les différents pays d'Europe et sont en mesure de proposer des profilés et panneaux répondant aux caractéristiques propres à chaque marché national.
23. Dans l'affaire N°IV/M 1080 Thyssen/Krupp, la Commission, bien qu'ayant laissé les définitions des marchés géographiques ouvertes, avait cependant noté l'importance de la proximité spatiale des unités de vente de profilés et panneaux par rapport aux clients et chantiers de construction. La Commission avait en outre souligné les disparités importantes de parts de marchés détenues par les différents fournisseurs de produits en acier pour le bâtiment en fonction des différents Etats membres ainsi que les différences de méthodes de construction et de réglementations nationales qui subsistaient entre ces Etats.
24. Concernant les profilés pour le bâtiment, une grande majorité des clients ont souligné l'importance des délais très courts, en particulier pour les petites et moyennes réalisations et opérations dites de fin de chantier. Les flux intra-communautaires de produits profilés ne représentent qu'environ 4% du marché communautaire et la majorité de ces flux provient

d'échanges transfrontaliers. En France, par exemple, les importations ne représentent qu'environ 2% de la consommation totale de profilés. De plus, les données fournies par les parties indiquent des écarts de prix importants entre les Etats membres. Ainsi, les comparaisons entre les prix pratiqués sur les marchés français, allemand et belge font apparaître, pour un produit de caractéristiques identiques, des différences, départ usine, allant jusqu'à []. Enfin, il existe dans la plupart des Etats membres un certain nombre de normes et de règles de mise en œuvre qui ne s'appliquent que sur le territoire national émetteur de normes.

25. La quasi totalité des acteurs interrogés au cours de l'enquête ont indiqué qu'ils considéraient le marché géographique pertinent comme de dimension géographique nationale. Les deux parties sont présentes ensemble sur les marchés français et allemand de la production et la vente de profilés. C'est donc dans ces pays que l'impact de l'opération devra être analysé.
26. Les panneaux sandwichs classiques font l'objet de flux intra-communautaires plus importants, représentant environ un tiers de la consommation totale communautaire. En France, où la part combinée des parties est la plus élevée, les importations de panneaux représentent environ 34% des produits livrés sur ce marché national. Les panneaux sandwichs sont également des produits plus standardisés que les profilés et il n'existe pas de différences notables de prix au sein de l'Union européenne. De plus, l'enquête a confirmé que, pour ces produits, l'importance du facteur proximité est moins déterminante. Enfin, les coûts de transport sont relativement faibles. Cette conclusion est également valable pour les panneaux frigorifiques. Le marché géographique est donc de dimension communautaire.

c) Les tubes

27. En ce qui concerne les tubes de précision, la Commission a, dans ses décisions précédentes, établi que le marché pertinent est au moins l'Union européenne compte tenu, entre autres, des niveaux d'interpénétration des marchés élevés, de la faiblesse des coûts de transport et de l'absence de disparité importante au sein de l'Union en terme de prix (voir notamment l'affaire N° IV/M.906 – Mannesmann/Vallourec, décision du 3 juin 1997). Les résultats de l'enquête menée par la Commission ont confirmé ce point de vue. Par conséquent, cette délimitation géographique peut être retenue au cas présent.
28. S'agissant des tubes normaux de structure/profilés, la Commission a déjà eu l'occasion de souligner, notamment, la faiblesse relative des coûts de transport et l'importance des flux intra-communautaires (voir décision n° IV/M 980 Arbed/Aceralia). L'étude des marchés de chaque Etat de l'Union européenne et de l'AELE fait apparaître un haut degré de pénétration mutuelle et une absence de différences de prix substantielles. La grande majorité des entreprises interrogées a confirmé que la dimension géographique de ce marché correspondait au moins à l'Union Européenne. Cette délimitation peut donc être retenue au cas présent.

d) Distribution de produits sidérurgiques

29. La valeur ajoutée par le secteur de la distribution des produits sidérurgiques est relativement faible, les coûts de transport sont donc une contrainte importante qui pèse sur la capacité d'un opérateur à être compétitif sur de longues distances. La zone véritablement couverte par un dépôt ou un centre de service donné est fonction de plusieurs facteurs, dont la valeur des produits en question, la valeur ajoutée par l'opérateur et la localisation des concurrents.

30. La Commission a déjà eu l'occasion de noter (dans l'affaire n° IV/M 760 Klöckner/Arus par exemple) que les activités des distributeurs de produits sidérurgiques se déployaient généralement à l'intérieur d'un seul Etat membre, les transactions transfrontalières conclues par les négociants ou centres de service étant l'exception. Ces considérations sont applicables au cas présent pour les marchés concernés par la présente décision. S'agissant, plus particulièrement, des marchés du négoce de tubes en aciers inoxydables et des centres d'oxycoupage, les flux transfrontaliers apparaissent marginaux.
31. Les activités des parties se chevauchant dans les domaines du négoce de tubes en aciers inoxydables et de l'oxycoupage uniquement en France, c'est dans cet Etat que l'impact de l'opération devra être examiné.

C Appréciation

a) Les flans soudés

32. Le marché des flans soudés est en phase de fort développement, avec un taux de croissance annuel d'environ 60/70%. Ces produits ont pour unique clientèle les constructeurs automobiles qui les utilisent dans des proportions de plus en plus importantes pour la fabrication de leurs nouveaux modèles. En 1997, Usinor et Cockerill détenaient une part combinée, en terme de production, inférieure à 10% au niveau de l'Union européenne. Le premier acteur sur ce marché est Thyssen Krupp avec une part d'environ [45-55%]. D'autres concurrents importants sont également présents comme Arbed ([5-15%]), Voest Alpine (<5%) et Hoogovens (<5%). Au niveau national, les parts de marché de la nouvelle entité seront comprises entre environ 3% en [Nom d'un pays de l'Union européenne] et 25-30% pour [Nom d'un pays de l'Union européenne] (estimations 1999). Cependant, l'opération ne risque pas de mener à la création ou au renforcement d'une position dominante dans les Etats où la part de marché du nouvel ensemble est la plus importante compte tenu du taux de croissance particulièrement élevé de ce produit (dans plusieurs pays, notamment au Royaume-Uni, la demande en flans soudés est naissante) et du pouvoir de négociation important de la clientèle. A ce titre, il convient de souligner que les constructeurs automobiles peuvent disposer de leurs propres installations de production de flans soudés. Cette production intégrée représente environ 20% du marché communautaire. De plus, l'arrivée de nouveaux modèles de véhicules sur le marché, par la nécessaire adaptation de l'offre qu'elle entraîne, est également de nature à contrebalancer le pouvoir des producteurs. L'opération ne risque donc pas de mener à la création d'une position dominante sur ce marché.

b) Les profilés et panneaux à destination du secteur du bâtiment

33. Les parties ne sont pas présentes sur le marché des services relatifs à la pose des produits en acier pour le bâtiment. Au niveau de la production, les activités des parties se chevauchent sur les marchés des profilés et panneaux sandwiches/panneaux frigorifiques en France et en Allemagne.

1 Les profilés

34. Selon les données fournies par les parties, le marché français représentait un volume total d'environ 320000 tonnes (consommation apparente). La concentration entraînerait l'union des deux plus gros acteurs du marché (Usinor [15-25%] et Cockerill [35-45%]). La nouvelle entité détiendrait une part combinée de 65% en terme de livraisons. Ses concurrents détiennent des parts de marché beaucoup plus faibles, qu'ils soient intégrés, comme Isocab, filiale du groupe Thyssen Krupp, Profilacier (British Steel) ou Myriad Hoogovens, qui ont chacun des parts comprises entre [3-10%], ou indépendants, au nombre d'une vingtaine, comme les sociétés Cisabac, Meusedec, Duwicquet (moins de 1%).
35. La demande apparaît comme particulièrement morcelée. Les profilés sont vendus par les producteurs, via leur réseau de distribution, soit à des entreprises de pose ou des charpentiers métalliques, soit à des entreprises de négoce indépendantes. Les ventes effectuées par le biais du négoce constituent environ le quart du volume des produits consommés.
36. Une part de marché combinée de 65% est en elle-même un indicateur de position dominante. La plupart des clients interrogés ont indiqué qu'à l'avenir, ils ne seront plus en mesure d'user de leur pouvoir de négociation, la nouvelle entité devenant pratiquement leur unique fournisseur. A ce titre, il convient de souligner que Usinor et Cockerill disposeront, à la différence de leurs concurrents, d'une couverture complète du marché national. Compte tenu de l'importance du facteur proximité, cette répartition des unités de production et de transformation sur l'ensemble du territoire donne un avantage concurrentiel important au nouveau groupe par rapport à ses concurrents.
37. Ces éléments sont donc de nature à soulever des doutes sérieux quant à la compatibilité de l'opération avec le marché commun.
38. Sur le marché allemand, les parties détiennent une part de marché combinée de [15-25%] en terme de livraisons (Usinor [5-15%] et Cockerill [5-15%]). Le premier acteur sur ce marché est Thyssen Bausysteme avec une part de [20-30%]. D'autres acteurs comme Fischer profil, (British Steel), Salzgitter ou Hoogovens sont également présents avec des parts de marché d'environ [5-15%]. L'opération ne risque donc pas de créer ni de renforcer une situation de position dominante sur ce marché. Cette conclusion a été largement confirmée par les résultats de l'enquête menée par la Commission.

2. Les panneaux sandwichs classiques/panneaux frigorifiques

39. Les parties estiment la dimension du marché communautaire à 400 000 tonnes en terme de livraisons (300 000 tonnes pour les panneaux sandwichs classiques et 100 000 tonnes pour les panneaux frigorifiques). Selon les données fournies par les parties, la nouvelle entité détiendra une part de [10-20%] (Usinor [5-15%] et Cockerill [5-15%]) sur le segment des panneaux sandwichs classiques et de [5-15%] pour les panneaux frigorifiques. Sur le marché total panneaux sandwichs classiques/panneaux frigorifiques, la part de la nouvelle entité s'établira à environ [10-20%] (Usinor [5-15%] et Cockerill [5-15%]). La nouvelle entité devra faire face à des concurrents puissants, aussi bien dans le domaine des panneaux sandwichs classiques (Thyssen, British Steel et Hoogovens ont des parts d'environ [5-15%]) que dans celui des panneaux frigorifiques (comme Metecno et Telewig, avec des parts d'environ [15-25%]).

40. Par conséquent, l'opération ne donnera pas lieu à la création ou au renforcement d'une position dominante sur ce marché.

c) Les tubes

41. Pour l'ensemble des tubes soudés au carbone, la part de marché combinée, en terme de volume, des parties dans l'Union européenne s'élèvera à environ [15-25%] (Usinor [10-20%] et Cockerill [<5%]). Les parties devront faire face à des concurrents importants, notamment Marcegaglia (10%-20%) et au moins quatre autres détenant des parts de marché d'environ [5-15%]. L'opération ne risque donc pas de créer ou renforcer une situation de position dominante sur ce marché.

42. La part combinée de la nouvelle entité s'élèvera à environ [5-15%] (Usinor [5-15%] et Cockerill [<5%]) et [20-30%] (Usinor [15-25%] et Cockerill [<10%]) au niveau de l'Union européenne, respectivement pour les tubes de précisions et les tubes de structure/profilés. Sur ces deux marchés, la nouvelle entité devra également affronter des concurrents importants. Pour les tubes de structure en particulier, British Steel et Rautaruukki sont des concurrents particulièrement actifs.

43. La surcapacité d'environ 30 % dont souffre actuellement l'industrie du tube soudé au carbone doit également être prise en considération. Dans ce contexte, il est certain que les concurrents pourraient augmenter leur production en cas de besoin. L'opération ne risque donc pas de créer ou renforcer une situation de position dominante sur ces marchés.

d) Distribution de produits sidérurgiques

44. Les parties estiment que le montant des approvisionnements du marché français en tubes inoxydables via le négoce s'établissait en 1997 à [] tonnes. Usinor a distribué par ce biais [...] tonnes (soit [25-35%]) et Cockerill Sambre [] tonnes ([<10%]). Bien que l'opération entraîne la création d'un acteur puissant sur ce marché, la nouvelle entité détenant une part d'environ [30-40%] du marché, une création ou un renforcement de position dominante n'est pas à craindre. Le nouveau groupe sera en effet confronté à la concurrence des structures de distribution de Almet ([5-15%]), TRD ([5-15%]), STCVAL ([<10%]), Sandvik ([<10%]) ou Thyssen ([<10%]). De plus, les installations de négoce de tubes sont relativement aisées à monter et ne nécessitent pas d'investissements financiers importants. Enfin, les concurrents et clients interrogés par la Commission ont déclaré qu'ils ne seraient que peu touchés par l'opération. Pour ces raisons, l'opération de concentration ne créera pas une position dominante sur le marché français du négoce de tubes en aciers inoxydables.

45. Concernant le marché des centres d'oxycoupage, la nouvelle entité détiendra en France une part de marché combinée d'environ [<25-35%] en terme de livraisons. Usinor détient dans ce pays, via la société Eurodecoupe, huit sites qui livrent environ [] tonnes de pièces oxycoupées ([5-15%]). Le groupe Cockerill Sambre possède de son côté quatre entreprises d'oxycoupage en France, représentant environ [] tonnes de pièces oxycoupées (et [10-20%] du marché). La nouvelle entité devra faire face à des concurrents de poids comme la société Cofrafer ([5-15%]), filiale du groupe Arbed, ainsi que nombre d'entreprises indépendantes (comme les sociétés Oxycentre ou Bretagne Oxycoupage). De plus, l'entrée sur ce marché est relativement aisée et peut s'effectuer à moindre coût. Le coût d'acquisition d'une machine de découpe oxyhydrique est compris entre 750 000 et 1 500 000 FF. L'opération ne risque donc pas de créer ou renforcer une situation de position dominante sur ce marché.

V. MODIFICATION DU PROJET DE CONCENTRATION

46. Afin de dissiper les doutes soulevés par la concentration sur le marché français des profilés à destination du bâtiment, Usinor a proposé de modifier son projet en vertu de l'article 6(2) du règlement n°4064/89 du Conseil. Cette modification implique la cession à un tiers indépendant d'activités de production et de vente représentant 70 000 tonnes de profilés livrés sur le marché français à partir d'unités de production situées dans ce pays, ce qui correspond à environ [15-25%] des parts du marché 1997. Les cessions proposées par Usinor incluent tous les actifs , personnels, contrats et droits de propriété intellectuelle nécessaires au fonctionnement des activités concernées. Le texte des engagements est annexé et forme partie intégrante de la présente décision.
47. La Commission a mené une enquête afin de vérifier auprès des différents acteurs du marché si cet engagement est suffisant pour résoudre les doutes soulevés par la présente concentration. L'enquête a confirmé que les cessions proposées par Usinor étaient de nature à dissiper les problèmes évoqués.
48. La cession de 70 000 tonnes de profilés permettra d'annuler dans sa quasi totalité l'addition de part de marché qui résulterait de la présente opération. Ainsi, après cession, l'addition de parts de marché ne sera plus que d'environ [$<1\%$]. Cette cession entraînera également la constitution, en face de la nouvelle entité, d'un acteur de poids qui pourra disposer immédiatement d'un ensemble d'usines, d'un réseau commercial [Détail des engagements]. Ce nouvel acteur disposera en outre d'installations couvrant la totalité du territoire français. Cet engagement est donc en mesure d'assurer la préservation du pouvoir de négociation de tous les clients présents sur le marché.
49. Par conséquent, la Commission estime que les engagements sont de nature à dissiper les doutes concurrentiels soulevés par la présente opération.

VI. CONCLUSION

50. En conséquence, la Commission conclut que, sous réserve de la complète exécution des engagements proposés par la partie notifiante, le projet de concentration ne créera pas ou ne renforcera pas une position dominante de nature à entraver de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci.

Pour la Commission,

OPERATION USINOR / COCKERILL SAMBRE

PRESENTATION DES ENGAGEMENTS D'USINOR

Conformément à l'article 6(2) du Règlement CEE n° 4064/89 amendé, USINOR consent les engagements ci-dessous exposés à la Commission européenne dans le cadre de l'acquisition par USINOR du contrôle de COCKERILL SAMBRE (« l'Opération »). Ces engagements prendront effet à la réception de la Décision de la Commission déclarant l'acquisition d'USINOR compatible avec le marché commun conformément à l'article 6 (1)(b) du Règlement.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

9. USINOR devra, aussi rapidement que possible, et, dans tous les cas, au plus tard dans les [Calendrier] après la réalisation de l'acquisition des actions de COCKERILL SAMBRE auprès de SWS (53,77%), engager un mandataire indépendant tel qu'une banque d'investissements pour l'assister dans la recherche des acquéreurs potentiels. La désignation de ce mandataire

indépendant est soumise à l'approbation de la Commission européenne (qui ne doit pas être déraisonnablement différée).

10. Le mandataire devra :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Annexe : Liste des sites et outils industriels concernés

LISTE DES SITES ET OUTILS INDUSTRIELS CONCERNES

- l'activité Profilés Bâtiment de la société MONOPANEL, à scinder, représentant 30 600 tonnes de livraisons en 1997 exercée sur les quatre sites suivants :

- CHAUNY (02 - Aisne) 4 profileuses
- LE POIRE SUR VIE (85 - Vendée) 2 profileuses
- TOURNUS (71 - Saône et Loire) 2 profileuses
- TRAVAILLAN (84 - Vaucluse) 2 profileuses

- l'activité Profilés Bâtiment des unités ci-après désignées de la société PAB Sud, à scinder, représentant 39 186 tonnes d'activité en 1997, sur les quatre sites suivants :

- CISSE (86 - Vienne) 1 profileuse
- RENNES (35 - Ile et Vilaine) 2 profileuses
- THONON-LES-BAINS (74 - Haute Savoie) 4 profileuses
- PORTES LES VALENCE (26 - Drôme) 4 profileuses