

Ce texte n'est publié qu'à fin d'information.

Un résumé de la présente décision est publié dans toutes les langues communautaires au Journal officiel de l'Union européenne.

FR

Cas
N° COMP/M.3431. -
Sonoco/Ahlstrom

Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.

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

Article 8 (2)
date: .6/10/2004

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 6.10.2004
SG-Greffe(2004) D/204377/78

VERSION PUBLIQUE

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 6 octobre 2004

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

(Affaire COMP/M.3431 - Sonoco/Ahlstrom)

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

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

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 6 octobre 2004

déclarant une opération de concentration compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE

(Affaire COMP/M.3431 - Sonoco/Ahlstrom)

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

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

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'Espace économique européen, et notamment son article 57,

vu le règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises¹, et notamment son article 26, paragraphe 2,

vu le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises², et notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision de la Commission du 5 juillet 2004 d'engager la procédure dans la présente affaire,

vu l'avis rendu par le comité consultatif en matière de concentrations entre entreprises³,

vu le rapport final rendu par le conseiller-auditeur dans la présente affaire⁴,

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

- (1) Le 18 mai 2004, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 (ci-après dénommé "le règlement sur les concentrations"), d'un projet de concentration par lequel les entreprises Sonoco Luxembourg S.à.r.l. (ci-après dénommée "Sonoco Luxembourg", Luxembourg), société appartenant à Sonoco Products Company (ci-après dénommée "Sonoco", États-Unis), et Ahlstrom Holding GmbH (ci-après dénommée "Ahlstrom Holding", Allemagne), société appartenant à Ahlstrom Corporation (ci-après dénommée

¹ JO L 24 du 29.01.2004, p. 1.

² JO L 395 du 30.12.1989, p. 1 ; version corrigée: JO L 257 du 21.9.1990, p. 13. Règlement modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1310/97 (JO L 180 du 09.07.1997, p. 1).

³ JO C

⁴ JO C

“Ahlstrom”, Finlande), acquièrent le contrôle en commun de l’entreprise Sonoco – JV S.à.r.l. (ci-après dénommée “l’entreprise commune”, Luxembourg), société nouvellement créée en tant qu’entreprise commune.

- (2) Le règlement (CEE) n° 4064/89 a été abrogé par le règlement (CE) n° 139/2004 avec effet au 1er mai 2004. Toutefois, conformément à l’article 26, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 139/2004, le règlement (CEE) n° 4064/89 reste applicable à toute concentration qui a fait l’objet d’un accord ou d’une annonce ou pour laquelle le contrôle a été acquis au sens de l’article 4, paragraphe 1, de ce règlement avant le 1^{er} mai 2004. Dans la présente affaire, la concentration notifiée a fait l’objet d’un accord signé le 19 avril 2004. Le règlement (CEE) n° 4064/89 est donc applicable en l’espèce.
- (3) Le 5 juillet 2004, après avoir examiné la notification, la Commission est arrivée à la conclusion que l’opération notifiée relevait du champ d’application du règlement sur les concentrations et qu’elle soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et avec l’accord EEE. La Commission a par conséquent engagé la procédure prévue à l’article 6, paragraphe 1, point c) du règlement sur les concentrations.
- (4) Le comité consultatif a examiné le projet de la présente décision le 23 septembre 2004.

I. LES PARTIES

- (5) **Le Groupe Sonoco** est une société active au niveau mondial dans le secteur de la fabrication de produits d’emballage industriel et d’emballage de biens de consommation, y compris les mandrins et le carton pour mandrins, ainsi que dans celui des services d’emballage.
- (6) **Ahlstrom Corporation** est une société active dans plus de vingt pays dans la production de matériaux à haute performance à base de fibres utilisés dans différents secteurs, tels que la santé, les transports et l’emballage, à des fins tant domestiques que professionnelles. Ses activités incluent le développement, la fabrication et la commercialisation de mandrins et de carton pour mandrins.
- (7) **L’entreprise commune** regroupera les activités européennes des sociétés mères dans le domaine du carton pour mandrins et des mandrins.

II. L’OPÉRATION

- (8) L’opération consiste dans la création par Sonoco, avant la clôture de la transaction aboutissant à la concentration, de l’entreprise commune servant de véhicule à celle-ci. Au moment de la clôture, Sonoco et Ahlstrom transféreront à l’entreprise commune leurs activités respectives dans le domaine du carton pour mandrins et des mandrins en carton en échange d’actions. Après l’opération, Sonoco détiendra 64,5% de l’entreprise commune et Ahlstrom les 35,5% restants.

III. CONCENTRATION

Contrôle en commun

- (9) La structure décisionnelle de l'entreprise commune est constituée de sept dirigeants non gestionnaires. Sonoco aura le droit d'en nommer quatre et Ahlstrom trois.
- (10) Ahlstrom détient des droits de veto sur les actes suivants: [...]*. Ces droits de veto confèrent à Sonoco et Ahlstrom le contrôle en commun de l'entreprise commune, au sens de la communication de la Commission concernant la notion de concentration au sens du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises⁵ ("la communication sur la notion de concentration") [...]*

Plein exercice

- (11) Les sociétés mères transféreront la totalité de leurs activités européennes dans le domaine des mandrins et du carton pour mandrins à l'entreprise commune, dont la création a été décidée pour une durée indéterminée. L'entreprise commune disposera, indépendamment des parties notifiantes, de toutes les ressources financières et techniques ainsi que du personnel nécessaires pour fournir des mandrins et du carton pour mandrins sur le marché européen. L'entreprise commune sera en mesure d'exercer de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome dans le domaine de la production de mandrins et de carton pour mandrins. Elle remplit par conséquent les conditions nécessaires pour être considérée comme une entreprise commune de plein exercice.
- (12) Compte tenu de ce qui précède, il y a lieu de conclure que l'opération constitue une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

- (13) Le chiffre d'affaires total réalisé ensemble sur le plan mondial par Sonoco et Ahlstrom en 2003 s'est élevé à plus de 2,5 milliards d'euros (2,438 milliards d'euros pour Sonoco et 1,556 milliard pour Ahlstrom) et leur chiffre d'affaires réalisé individuellement dans la Communauté s'est élevé à plus de 100 millions d'euros ([...]* millions d'euros pour Sonoco) et [...]* millions d'euros pour Ahlstrom). Le chiffre d'affaires total cumulé était supérieur à 100 millions d'euros dans chacun d'au moins trois États membres et le chiffre d'affaires réalisé individuellement par chacune des deux entreprises y était supérieur à 25 millions d'euros (France, Allemagne et Royaume-Uni). Les parties 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. L'opération notifiée est donc de dimension communautaire au sens de l'article premier, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations.

V. LIENS PERSONNELS ET FINANCIERS

* Certains passages du présent document ont été modifiés de manière à ne pas divulguer de données confidentielles. Elles figurent entre crochets et sont marquées d'un astérisque.

⁵ JO C 66 du 2.3.1998, p. 5.

Sonoco

- (14) Sonoco détient une participation de [40-50%]* dans la société française Papeteries du Rhin SA (ci-après dénommée "PDR"), qui fabrique du carton pour mandrins. Le reste du capital de PDR est contrôlé par la famille Kunert, qui détient le fabricant de mandrins Paul & Co. Toutes les actions de PDR confèrent les mêmes droits de vote. En outre, le conseil d'administration de PDR se compose de cinq membres, dont un est nommé par Sonoco. Le président de la société est indépendant et les trois autres membres du conseil d'administration sont membres de la famille Kunert ou sont associés d'une autre manière aux affaires de celle-ci. Comme Sonoco ne dispose pas de droits de vote ou d'autres droits spéciaux dans PDR, elle n'exerce pas de contrôle exclusif ou en commun sur cette entreprise.
- (15) Sonoco détient une participation de 30% dans Conitex Sonoco, une entreprise commune qu'elle a formée en 1999 avec Texpack USA, qui détient les 70% restants. [...] Les parties notifiantes ont reconnu que, bien qu'elle ne détienne qu'une participation minoritaire, Sonoco exerce un contrôle en commun sur Conitex Sonoco.
- (16) Sonoco détient une participation de 25% dans Demolli Industria Cartaria S.p.A ("Demolli"). [...]*
- (17) 75% des actionnaires de Demolli peuvent exiger, en vertu d'un mécanisme d'option de vente, que Sonoco achète, à tout moment jusqu'à fin décembre 2006, les parts restantes de Demolli qu'elle ne détient pas actuellement. L'accord donne aussi à Sonoco le droit d'acheter, à sa discrétion, les parts restantes de Demolli, par un mécanisme d'option d'achat, à tout moment après décembre 2006 et jusqu'à décembre 2009.
- (18) La participation de 25% dans Demolli ainsi que les droits et obligations liés aux options de vente et d'achat seront transférés à la nouvelle entreprise dans le contexte de l'opération notifiée.
- (19) Les parties soutiennent que Sonoco détient le contrôle en commun de Demolli, ou du moins le détiendra après décembre 2006, lorsque son option d'achat deviendra exercable. La Commission estime que les droits de veto détenus par Sonoco lui confèrent dès à présent le contrôle en commun de Demolli.

Ahlstrom

- (20) Ahlstrom détient une participation de 49% dans AT-Spiral OY. Les 51% restants sont aux mains de MM. Aimo Anttila et Jarmo Anttila. Ahlstrom nomme l'un des trois membres du conseil d'administration d'AT-Spiral. Comme Ahlstrom ne dispose pas de droits de vote ni d'autres droits spéciaux dans AT-Spiral OY, elle n'exerce pas de contrôle exclusif ni en commun sur cette entreprise.

Conséquences pour l'appréciation

- (21) La Commission considère que Sonoco détient le contrôle de Conitex Sonoco et de Demolli. Les ventes de ces sociétés sont par conséquent incluses dans celles de Sonoco.

- (22) Sonoco ne contrôle pas PDR (qui est en fait contrôlée par l'un des principaux concurrents de Sonoco), pas plus qu'Ahlstrom ne contrôle AT-Spiral. Étant donné l'absence de contrôle, les parts de marché de ces sociétés ne devraient pas, en principe, être considérées comme faisant partie de celles de Sonoco et d'Ahlstrom respectivement. Toutefois, même si les activités de PDR ou d'AT-Spiral étaient intégrées à celles des parties, cela n'influencerait pas sensiblement l'appréciation concurrentielle.

VI. APPRÉCIATION CONCURRENTIELLE

A. Carton pour mandrins

Marché de produits en cause

- (23) Le carton pour mandrins est un matériau à base de papier et/ou de carton essentiellement utilisé pour la fabrication de mandrins en carton. Il est produit principalement à partir de matériaux recyclés, tels que du carton et différents types de papier. Son processus de production est comparable à celui d'autres types de papier: un mélange de papiers recyclés, de pâte, d'amidon et d'eau est chargé dans une machine à carton, qui filtre et presse le mélange pour en extraire la majeure partie de l'eau. Après le pressage, l'eau résiduelle est extraite par évaporation au moyen de cylindres de séchage, après quoi le carton fini est coupé pour être mis en rouleau ou en bobine aux largeurs désirées. Le carton doublure est également produit à partir de déchets recyclés (principalement des boîtes en carton ondulé), mais il n'est utilisé que comme emballage extérieur des mandrins et non comme matière première pour les mandrins en carton.
- (24) Les parties indiquent que la principale propriété du carton pour mandrins est sa résistance au délaminage (pelage ou clivage), qui se mesure en joules par mètre carré (J/m^2). Selon les parties, on distingue quatre segments en fonction de la résistance au délaminage: i) moins de $230 J/m^2$, ii) entre 230 et $375 J/m^2$, iii) entre 375 et $500 J/m^2$, et iv) plus de $500 J/m^2$. Outre la résistance au délaminage, le carton pour mandrins se distingue encore par d'autres propriétés, telles que sa résistance à la traction, sa résistance à l'éclatement, son aptitude au passage sur machine et sa rugosité.
- (25) Les parties déclarent qu'il existe des arguments solides en faveur de l'hypothèse d'un marché en cause unique du carton pour mandrins. Premièrement, la substituabilité est élevée du côté de l'offre en raison de la nature du processus de production, qui fait que de nombreuses qualités de carton pour mandrins peuvent être fabriquées dans les mêmes installations, où le passage d'une qualité à l'autre peut s'effectuer très rapidement, sans impliquer de coûts importants. En outre, selon les parties, les producteurs peuvent passer relativement aisément de la production de carton doublure à celle de carton pour mandrins et vice versa. Deuxièmement, bien qu'elle ne soit pas illimitée, il existe un certain degré de substituabilité du côté de la demande, puisque des mandrins présentant des caractéristiques similaires peuvent être fabriqués à partir de différentes qualités de carton pour mandrins. Toutefois, les parties reconnaissent que le segment haut de gamme pourrait éventuellement constituer un marché séparé puisque les producteurs n'y sont pas tous présents.

- (26) L'enquête menée sur le marché a montré que les concurrents ne produisaient pas tous les différentes qualités et qu'alors que les producteurs haut de gamme (résistance au délaminage > 375 J/m²) pouvaient passer aisément à la production bas de gamme (résistance au délaminage < 375 J/m²) (même plusieurs fois par jour), les producteurs bas de gamme devraient consentir des investissements importants pour produire du carton pour mandrins haut de gamme. En outre, les producteurs de carton doublure ne pourraient passer sans difficulté qu'à la production de carton pour mandrins bas de gamme. De plus, comme les résultats de l'enquête menée sur le marché l'ont montré, bien qu'il soit possible, du point de vue de la demande, d'utiliser différentes qualités de carton pour produire des mandrins similaires, les écarts de prix entre les qualités sont importants et rendent cette substitution très improbable.
- (27) À la lumière de ce qui précède, si l'on se base sur la résistance au délaminage comme paramètre distinctif, le carton pour mandrins haut de gamme et le carton pour mandrins bas de gamme peuvent être considérés comme constituant les marchés de produits en cause pour le carton pour mandrins. Toutefois, aux fins de la présente décision, il n'est pas nécessaire de résoudre la question de la définition du marché en cause étant donné que l'appréciation finale ne varie pas selon que l'on distingue deux marchés en cause, respectivement pour le carton pour mandrins haut de gamme et le carton pour mandrins bas de gamme, ou que l'on définit le marché en cause comme étant celui du carton pour mandrins en général.

Marché géographique en cause

- (28) Les parties déclarent que le marché géographique en cause du carton pour mandrins est au moins à l'échelle de l'EEE en raison i) de la modicité des coûts de transport, ii) de l'existence de flux commerciaux internationaux substantiels, et iii) de l'absence de préférences nationales ou locales.
- (29) Elles expliquent que carton étant un matériau transporté en rouleaux ou en bobines mères, les frais de transport sont peu élevés par rapport au prix de vente du produit. Étant donné le faible niveau de ces coûts de transport, la concurrence s'exerce au niveau international, ce qui se traduit par des flux commerciaux importants entre pays. En outre, aucun État membre ni aucune région ne se différencie des autres régions géographiques par des exigences techniques ou des préférence particulières et aucune barrière réglementaire ou autre ne fait obstacle au commerce international du carton pour mandrins, que ce soit à l'intérieur de l'EEE ou avec l'extérieur.
- (30) Même si l'enquête menée sur le marché a révélé une tendance, de la part des fournisseurs de carton pour mandrins, à se concentrer sur des régions largement définie, les marchés de ce produit n'en sont pas moins à l'échelle de l'EEE. Par contraste avec la structure de l'offre existant sur les marchés des mandrins, la production de carton pour mandrins est généralement limitée à quelques usines par société. Ainsi, Ahlstrom exploite 15 unités de production de mandrins en Europe, Sonoco 22, Corenso 11 et Paul 11. Pour le carton pour mandrins, en revanche, les producteurs possèdent le plus souvent entre une et trois usines, à partir desquelles ils alimentent toute l'Europe. Corenso livre dans l'ensemble de l'Europe à partir de trois unités de production (deux en Finlande et une en France); Ahlstrom fait de même à partir de deux usines (situées respectivement en Finlande et en France), dont une doit être fermée prochainement. Sonoco approvisionne tous les pays d'Europe orientale et

occidentale à partir de deux usines (situées respectivement au Royaume-Uni et en Allemagne). Peterson Ranheim dispose d'une usine en Norvège, à partir de laquelle elle livre 85% de sa production aux pays du sud de l'Europe, au Royaume-Uni et hors Europe.

- (31) Des éléments probants indiquent l'existence d'un commerce international important à l'intérieur de l'EEE, ce qui exclut que l'on puisse raisonnablement procéder à une délimitation géographique plus étroite. L'étude de marché a largement confirmé ce point de vue.

Appréciation

- (32) Le marché du carton pour mandrins bas de gamme à l'échelle de l'EEE n'est pas affecté par l'opération, étant donné que les parties y détiendront, après l'opération, une part totale du marché non captif d'environ [0-10%]*. En outre, la présence d'autres concurrents, tels que Corenso (7 %), Macher (11 %), ICP (9%), St Regis (9%) ou Krönig (6%), garantit la préservation du caractère concurrentiel du marché.
- (33) En ce qui concerne le carton pour mandrins haut de gamme, les parties détiendraient après l'opération une part de marché à l'échelle de l'EEE de [20-30%]* (Ahlstrom [10-20%]* et Sonoco⁶ [0-10%]*). Cela ne soulèverait pas de problèmes de concurrence étant donné que, premièrement, d'autres concurrents relativement importants tels que Corenso (18,5%), Peterson Ranheim (22,5%), Krönig (9%) et Macher (5%) sont présents sur ce marché et, deuxièmement, l'enquête a confirmé que le marché ne subissait pas de contraintes de capacité, avec un taux d'utilisation des capacités estimé à environ 80-90%, et que les concurrents pourraient probablement accroître aisément leur offre à bref délai.
- (34) Si le carton pour mandrins bas de gamme et le produit haut de gamme sont considérés comme relevant d'un marché de produit unique, la part de marché cumulée des parties serait inférieure à 10 % et le marché ne serait par conséquent pas affecté.
- (35) À la lumière de ce qui précède, l'opération ne soulève pas de problèmes de concurrence pour ce qui est du carton pour mandrins.

B. Mandrins

Marché de produits en cause

- (36) Les mandrins en carton sont des tubes fabriqués à partir de carton pour mandrins, par enroulement parallèle ou en spirale. Ils sont normalement destinés à constituer le support autour duquel divers produits sont enroulés (par exemple, papier, film, ruban adhésif, tissu et fil). Il en existe différents types selon la longueur, le diamètre, l'épaisseur de la paroi, la résistance à la rupture, ainsi que le procédé de finition. Ils servent à un large éventail d'applications allant d'usages très bas de gamme tels que les applications ménagères (par exemple, tubes pour film alimentaire ou papier hygiénique) à des applications haut de gamme, comme pour le papier magazine, où le mandrin doit supporter plusieurs tonnes de papier et subir une distorsion minimale à

⁶ Par l'intermédiaire de Demolli et de Conitex (avec sa filiale Papertech).

des vitesses de rotation élevées. Il existe donc des limites claires à la substituabilité du côté de la demande, même si certains mandrins se prêtent à plusieurs applications.

- (37) Les mandrins sont produits en enroulant ensemble des couches de carton pour mandrins préencollées de manière à former un tube répondant à des critères de performance donnés. Tous les mandrins en carton sont en principe produits selon le même procédé. Une différence essentielle entre les différents types de mandrins tient au nombre de couches de carton qui sont enroulées ensemble. Des mandrins à paroi fine peuvent ne comporter que deux couches de carton, alors que le nombre de couches peut être supérieur à 30 pour les mandrins à forte paroi. Selon les parties, les producteurs de mandrins peuvent aisément passer d'un type de mandrin à l'autre. Elles suggèrent par conséquent de retenir une définition du marché englobant tous les types de mandrins en raison du degré élevé de substituabilité du côté de l'offre.
- (38) L'enquête menée sur le marché n'a pas confirmé ce point de vue. Même si les équipements de base servant à la production des différents types de mandrins sont très similaires, il existe des différences sensibles quant à la capacité de produire chacun de ces types. Une machine qui n'a pas la capacité nécessaire pour enrouler un nombre suffisant de couches de carton pour mandrins ne pourra pas produire les mandrins de papeterie les plus lourds. En outre, la plupart des procédés de finition et/ou de couchage nécessitent des équipements de finition supplémentaires. Les mandrins en carton couché pour film nécessitent une chaîne de couchage supplémentaire. Si une machine servant à la production de grands mandrins de papeterie est aussi capable de produire des mandrins plus petits, on ne retrouve pas le même degré de substituabilité du côté de l'offre dans le sens inverse. Un grand nombre de sociétés présentes sur le marché ne sont équipées que de machines qui ne permettent pas de produire n'importe quel type de mandrin. La substituabilité du côté de l'offre n'est donc pas établie avec certitude pour l'ensemble de la gamme de mandrins.
- (39) Les parties indiquent que l'industrie elle-même divise le marché en segments définis par applications, selon l'utilisation finale. Selon cette approche, on peut définir les principaux segments suivants: i) mandrins de papeterie haut de gamme, ii) autres mandrins de papeterie, iii) mandrins à usage textile haut de gamme (principalement les bobines de fil), iv) autres mandrins à usage textile, v) mandrins en carton couché pour film, vi) mandrins en carton non couché pour film et vii) autres mandrins. Les mandrins de papeterie haut de gamme supportent la vitesse de rotation élevée des machines à imprimer les magazines et répondent à des exigences de qualité très spécifiques et élevées. Les autres mandrins de papeterie servent à enrouler différents types de papier allant du papier hygiénique au papier journal et satisfont à des normes techniques de qualité moins élevées que les mandrins de papeterie haut de gamme, dont on peut les distinguer. Dans le groupe des mandrins à usage textile, les bobines de fil, qui supportent des vitesses de rotation supérieures et répondent à des normes techniques strictes, se différencient des autres mandrins à usage textile. On peut diviser les mandrins pour film entre ceux en carton couché (haut de gamme) et ceux en carton non couché (bas de gamme) en raison de différences tenant à la finition et aux applications, qui nécessitent un équipement et un savoir-faire particuliers. La catégorie restante ("autres mandrins") comprend les mandrins destinés à une large gamme d'usages spécialisés, souvent "sur mesure".

- (40) L'enquête menée sur le marché a confirmé que la substituabilité du côté de la demande n'existait généralement qu'à l'intérieur de chacun des groupes de produits définis en fonction de l'application, mais non entre ces groupes. Un grand nombre d'acheteurs de mandrins ont indiqué qu'ils ne pourraient remplacer ceux qu'ils utilisent actuellement que par des produits répondant à des spécifications techniques très similaires, notamment en raison des normes de qualité et des caractéristiques techniques des mandrins en question. En ce qui concerne la substituabilité du côté de la demande, la majorité des participants à l'enquête ont souscrit à la définition du marché de produits par application.
- (41) En outre, une proportion élevée des concurrents interrogés dans le cadre de l'enquête ont indiqué qu'il était facile de réorienter la production à l'intérieur des groupes de mandrins mentionnés au considérant 39 ci-dessus. Bien que certains éléments indiquent l'existence d'un degré suffisant de substituabilité du côté de l'offre, du moins entre les autres mandrins de papeterie, les autres mandrins à usage textile, les mandrins en carton non couché pour film et les autres mandrins (dénommés conjointement "mandrins bas de gamme"), l'enquête menée sur le marché a confirmé que, pour la production de mandrins haut de gamme en particulier, notamment les mandrins de papeterie haut de gamme et les bobines à fil, un savoir-faire et des équipements spécifiques étaient nécessaires. En conséquence, il convient de distinguer trois marchés de produits: celui des mandrins de papeterie haut de gamme, celui des bobines de fil et celui des mandrins bas de gamme, en laissant ouverte la question de savoir si les mandrins en carton couché pour film sont inclus ou constituent un marché de produit distinct, étant donné que cette question n'influence pas l'appréciation concurrentielle.

Mandrins de papeterie haut de gamme et bobines de fil

- (42) À la lumière de ce qui précède, les mandrins de papeterie haut de gamme et les bobines de fil sont définis comme des marchés séparés en raison de l'absence de substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre. Si les bobines de fil se différencient dans une mesure suffisante par leur application, la distinction entre mandrins de papeterie respectivement haut de gamme et bas de gamme doit encore être clarifiée étant donné que le critère de l'utilisation "pour papier magazine" n'est pas suffisamment précis.
- (43) Pour discerner le marché des mandrins de papeterie haut de gamme de celui des autres mandrins de papeterie et/ou des mandrins bas de gamme, les parties ont proposé de définir les mandrins de papeterie haut de gamme en rassemblant dans ce segment les mandrins dits V5 et les qualités supérieures, selon la catégorisation des mandrins établie par Ahlstrom⁷. Les parties ont fait valoir que les mandrins V5 et les mandrins équivalents d'autres fournisseurs sont, dans leur grande majorité, utilisés pour le papier magazine, alors que les mandrins V4 et les qualités inférieures sont moins adaptées à moins adaptés à cet usage étant donné qu'ils ne supportent pas aussi bien la vitesse de rotation élevée des machines à imprimer les magazines. Les mandrins V5 ou de qualité supérieure sont les seuls utilisés en héliogravure qui répondent aux

⁷ Les fabricants de mandrins catégorisent leurs produits essentiellement en fonction de la qualité, des spécifications techniques et de l'application (par exemple, les mandrins d'Ahlstrom sont catégorisés V2, V3, V4, V5, et., ceux de Sonoco HQ3, HQ4, HQ5, etc., ceux de Paul S1, S2, etc. et ceux d'Abzac A500, A600, A700, etc.). Dans la suite du présent document, la catégorisation d'Ahlstrom sera utilisée pour décrire les groupes de produits. Les catégorisations équivalentes des concurrents sont également applicables.

spécifications élevées requises en termes de poids des rouleaux et de fréquence critique. Compte tenu de ces exigences supérieures, les clients choisissent les mandrins de papeterie haut de gamme sur la base de plusieurs facteurs, dont la fiabilité, la qualité et le prix. Selon les parties, les deux premiers critères jouent un rôle moins important pour les produits de la catégorie V4, qui sont techniquement moins exigeants.

- (44) La qualité différente des produits V5 (et de qualité supérieure) par rapport aux V4 (et de qualité inférieure) se reflète aussi dans les conditions de production et d'approvisionnement. Pour les produits V5 et de qualité supérieure, le collage et la finition mécanique sont plus importants que pour les produits de qualité V4. La vitesse de production est normalement inférieure. En outre, le temps de séchage est plus élevé de 50 à 100% pour les produits haut de gamme que pour un mandrin de qualité V4 ayant les mêmes dimensions et la même teneur en humidité finale. Les mandrins bas de gamme sont moins souvent vendus dans le cadre de contrats d'approvisionnement que les mandrins de papeterie haut de gamme (définis comme étant de qualité V5 ou supérieure).
- (45) L'enquête menée sur le marché a largement confirmé la définition des mandrins de papeterie haut de gamme comme étant les produits de qualité V5 ou supérieure. En outre, il est apparu clairement que le groupe de fournisseurs différait sensiblement lorsqu'on situe le clivage entre les qualités V4 et V5. Si les producteurs des qualités V5 et V6 (qui fabriquent également des produits V4) sont les mêmes, la qualité V4 est également fournie par plusieurs autres petites sociétés qui n'offrent pas les qualités V5 ou V6.
- (46) Les mandrins de papeterie haut de gamme comprennent par conséquent la qualité V5 ainsi que les qualités supérieures V6 et V7. Ahlstrom entend lancer un produit haut de gamme supplémentaire, "M-core", à l'automne 2004. Elle réagit ainsi à la tendance en faveur de vitesses de déroulement supérieures et de l'utilisation de rouleaux plus lourds et plus larges sur les presses d'héliogravure, la largeur pouvant aller jusqu'à 4,32 mètres contre 3,68 mètres à l'heure actuelle. Selon les parties, Sonoco et d'autres fournisseurs travaillent au développement d'un "Jumbo mandrin" de ce type. Il n'est pas nécessaire de répondre à la question de savoir si ce produit constitue ou non un marché séparé étant donné qu'aucun "Jumbo mandrin" n'a encore été vendu.

Mandrins bas de gamme

- (47) L'enquête menée sur le marché a indiqué qu'il existait, en particulier entre les mandrins de papeterie bas de gamme, les autres mandrins à usage textile, les mandrins en carton non couché pour film et les autres mandrins, un degré de flexibilité relativement élevé dans la production. Cela justifie l'hypothèse d'un marché unique des "mandrins bas de gamme", plutôt que de marchés séparés pour chaque type de mandrin. Ces mandrins ne nécessitent pas des équipements ou un savoir hautement spécialisés et ils ne comprennent généralement pas de produits de forme ou de taille spéciales. Les principaux équipements nécessaires à leur production sont une bobineuse et une trancheuse, qui conviennent dans une large mesure à la production de tous les mandrins bas de gamme mentionnés ci-dessus.
- (48) Parmi les produits appartenant au marché des mandrins bas de gamme, la catégorie "autres mandrins" est la seule qui ne soit pas suffisamment délimitée par l'application à laquelle sont destinés les produits qui la composent. Elle comprend des mandrins destinés à une large gamme d'utilisations spécialisées, souvent "sur mesure". Les parties ont indiqué que cette catégorie résiduelle était constituée à 80% de mandrins pour feuilles métalliques, revêtements de sol et matériaux de couverture, de mandrins utilisés dans le secteur de la construction, de mandrins pour ruban adhésif, étiquettes ou autres produits similaires et de tubes d'expédition. Il s'agit, selon les parties, d'applications faisant appel à des produits à faible intensité technologique et donc relativement bas de gamme, qui ne nécessitent pas de conditions de production sensiblement différentes de celles des autres mandrins bas de gamme et peuvent par conséquent être inclus dans le marché des mandrins bas de gamme.
- (49) Outre les mandrins de papeterie haut de gamme et les bobines de fil, il existe une autre catégorie dont on ne peut considérer d'emblée qu'elle relève du groupe des mandrins bas de gamme, à savoir celle des mandrins en carton couché pour film. Les mandrins en carton couché pour film nécessitent une chaîne de couchage supplémentaire, représentant un investissement de l'ordre de 300 000 à 500 000 euros, ce qui exclut la thèse d'une substituabilité aisée du côté de l'offre et plaide en faveur de la définition d'un marché de produit séparé des mandrins en carton couché pour film. Il n'est, cependant pas nécessaire de trancher cette question dans la présente affaire étant donné que l'analyse du marché reste la même, quelle que soit la définition précise du marché qui est utilisée. Comme Ahlstrom ne vend pas de mandrins en carton couché pour film, les activités des parties ne se chevauchent pas. Si l'on considérait que les mandrins en carton couché pour film appartiennent au marché des mandrins bas de gamme, cela n'aurait aucune incidence sur l'appréciation concernant ce marché, car la variation des parts de marché qui en résulterait serait marginale.

Marché géographique en cause

Introduction

- (50) Selon les parties, la plupart des mandrins peuvent généralement être transportés de manière rentable sur une distance d'environ 500 km. 90% des mandrins produits par les parties sont vendus dans un rayon de cette longueur. Les principaux acteurs du marché exploitent ensemble environ 80 usines dans l'EEE, ce qui se traduit par de nombreux chevauchements entre ces différents cercles d'un rayon de 500 km. Dans ce

contexte, et sur la base d'éléments tels que l'absence de barrières nationales et l'importance des flux commerciaux, les parties considèrent que le marché géographique doit être considéré comme étant à l'échelle de l'EEE pour tous les mandrins.

- (51) Toutefois, elles reconnaissent aussi que certaines régions de l'EEE enregistrent un commerce particulièrement intense pour les mandrins en général, ce qui pourrait éventuellement amener à distinguer différents marchés géographiques régionaux. Ces régions sont les suivantes: i) Europe continentale⁸, ii) pays scandinaves⁹, iii) Finlande et iv) Royaume-Uni et Irlande. Elles considèrent qu'il serait inutile de segmenter davantage le marché géographique en cause.
- (52) En ce qui concerne l'influence du chevauchement des rayons d'action sur le marché géographique, dans une décision antérieure concernant l'affaire Pilkington-Techint/SIV¹⁰, à laquelle les parties ont fait référence dans la notification, la Commission a déclaré ceci à propos du marché du verre flotté (considérant (16)):

«Bien que les producteurs de verre flotté détiennent généralement leurs principales parts de marché dans les États membres où leurs unités de production sont implantées, les données qu'ils ont transmises à cet égard montrent qu'il existe un degré élevé d'interpénétration au niveau national.

C'est pourquoi la Commission estime que les conditions de concurrence sont suffisamment homogènes pour que la Communauté dans son ensemble soit considérée comme le marché géographique de référence.»

- (53) Comme il est expliqué aux considérants 55 à 77 concernant les marchés géographiques, pour certains marchés de produits en cause, il existe, à l'intérieur de l'EEE, certains pays et/ou régions dans lesquels le degré d'interpénétration des parts de marché est relativement limité. Il n'est pas certain, dans ce cas, que l'effet de chaîne du chevauchement des rayons d'action puisse donner naissance à un marché géographique en cause à l'échelle de l'EEE.
- (54) Les considérants 55 à 77 ci-dessous traitent la question de la définition du marché géographique des mandrins haut de gamme (mandrins de papeterie haut de gamme et bobines de fil) et des mandrins bas de gamme.

Mandrins de papeterie haut de gamme

- (55) Les parties indiquent qu'en raison de leur prix moyen plus élevé, les mandrins de papeterie haut de gamme peuvent normalement être transportés sur des distances plus longues que les mandrins bas de gamme. Elles font également valoir que les clients sont fortement concentrés et recourent à des appels d'offres à l'échelle européenne

⁸ L'Europe continentale comprend l'Allemagne, l'Autriche, le Benelux, l'Espagne, la France, la Grèce, l'Italie et le Portugal.

⁹ Danemark, Suède et Norvège.

¹⁰ Décision de la Commission dans l'affaire IV/M.358 – Pilkington-Techint/SIV, JO L 158 du 25.6.1994, p. 24.

pour l'achat de mandrins de papeterie haut de gamme. Les parties estiment par conséquent que le marché géographique en cause est au moins à l'échelle de l'EEE.

- (56) L'enquête menée sur le marché a confirmé que le nombre de clients était limité, soit une quinzaine dans l'ensemble de l'EEE, et que les contrats d'achat à l'échelle européenne gagnaient en importance. Toutefois, les résultats de l'enquête ne confirment pas pleinement la définition d'un marché géographique à l'échelle de l'EEE proposée par les parties, mais favorisent plutôt la thèse de marchés régionaux. Un grand nombre de participants au marché ont indiqué que, bien qu'il soit possible dans certains cas, le transport des mandrins sur l'ensemble du territoire européen ne serait généralement pas faisable.
- (57) À la demande de la Commission, les parties ont soumis des listes détaillées énumérant tous les clients et les usines à partir desquelles ils sont approvisionnés en mandrins de papeterie haut de gamme.
- (58) Ahlstrom livre [80-90%]* de son volume total de vente à des clients qui se situent à une distance maximum de 500 km de l'usine qui les approvisionne et réalise [90-100%]* de son volume de vente dans un rayon de 600 km. En 2003, trois livraisons ont été effectuées à des distances d'environ 900 km, mais le volume de vente correspondant était négligeable. Ahlstrom a fait état d'un certain nombre d'exportations à partir de l'Allemagne vers des pays voisins, mais n'a signalé aucune exportation d'Europe continentale vers la Scandinavie ou la Finlande.
- (59) La situation de Sonoco est similaire. Elle approvisionne tous ses clients, à une exception près, à une distance de 70 à 650 km par rapport à l'usine concernée. L'unique exception concerne une distance sensiblement plus longue, mais elle n'est pas déterminante, en termes de volume, pour la définition du marché (une livraison d'Allemagne en Norvège). [80-90%]* des ventes de Sonoco sont réalisées à une distance maximum de 450 km par rapport aux usines à partir desquelles les clients sont approvisionnés. [90-100%]* du volume total de vente reviennent à des clients situés dans un rayon de 500 km par rapport à l'usine à partir de laquelle ils sont approvisionnés. Abstraction faite du seul client qui fait exception à la règle, Sonoco exporte à destination de clients situés dans des pays voisins de ceux où se trouvent ses usines. Ces exportations s'effectuent toutes en Europe continentale et partent toutes de l'Allemagne vers l'Autriche, la Belgique, les Pays-Bas et la Suisse.
- (60) Comme il est indiqué ci-dessus au considérant 51, tout en soutenant la thèse d'un marché à l'échelle de l'EEE, les parties elles-mêmes reconnaissent l'existence des quatre régions à l'intérieur desquelles les flux commerciaux sont plus intenses et qui sont isolées les unes des autres. Les conclusions présentées aux considérants 59 et 60 correspondent largement à la structure des livraisons et des exportations des concurrents telles qu'elle a été révélée par l'enquête menée sur le marché.
- (61) L'enquête a confirmé un faible niveau d'interpénétration entre l'Europe continentale et la Scandinavie: les principaux concurrents à l'échelle de l'Europe continentale tels que Paul et Abzac ont une présence très limitée dans la région scandinave puisque les exportations d'Abzac sont inexistantes et que les ventes de Paul représentent une part de marché d'environ 5,5%. Il en va de même pour les ventes de Corenso à partir de ses usines d'Europe continentale vers cette région, en particulier vers la Norvège et la

Suède, où ces ventes sont insignifiantes. Les concurrents plus petits, tels que Scandicore, qui ne possède d'usines qu'en Suède, n'exportent pas en dehors de la Scandinavie. L'enquête a confirmé que les marchés finlandais et britannico/irlandais étaient encore plus isolés. Dans les quatre régions que sont l'Europe continentale, la Scandinavie, la Finlande et la région constituée par le Royaume-Uni et l'Irlande, la concurrence semble s'exercer principalement entre des usines situées à l'intérieur même de la région, ce qui s'explique non seulement par les coûts de transport, mais aussi par les temps de transport, qui mettent la plupart des fournisseurs d'Europe continentale dans l'impossibilité de répondre aux exigences de livraison à bref délai des clients établis dans des régions plus éloignées.

- (62) Les distances d'approvisionnement indiquées par l'enquête menée sur le marché et par les données fournies par les parties plaident en faveur de cette approche régionale. Même si, dans certains cas, des mandrins de papeterie haut de gamme sont transportés sur de longues distances, par exemple d'Europe continentale en Norvège et en Suède, ces exportations ne couvrent que de petits volumes. Dans leur grande majorité, les ventes ne franchissent pas les "frontières" régionales suggérées.
- (63) Enfin, cette approche régionale est largement soutenue par le point de vue exprimé par les clients, selon lequel les prix varient d'une région à l'autre, les prix les plus élevés étant observés en Scandinavie, en Finlande et dans la région constituée par le Royaume-Uni et l'Irlande.
- (64) Les régions suivantes peuvent par conséquent être considérées comme marchés géographiques:
- Royaume-Uni/Irlande
 - Finlande
 - Europe continentale
 - région scandinave.
- (65) En ce qui concerne le marché constitué par le Royaume-Uni et l'Irlande, l'enquête a montré qu'il n'existait quasiment pas de flux commerciaux entre ce marché et les autres régions européennes, ce qui confirme l'existence d'un marché régional séparé "Royaume-Uni/Irlande".
- (66) La Finlande a été définie comme un marché géographique séparé parce que les clients finlandais sont presque exclusivement approvisionnés par des usines situées en Finlande; il n'existe quasiment pas d'exportations de Finlande vers les autres régions.
- (67) Il existe un commerce plus intense entre les pays d'Europe continentale. Les producteurs concurrents de mandrins de papeterie haut de gamme qui ont répondu à l'enquête menée sur le marché ont estimé que cette région devrait être divisée en régions plus petites, telles qu'une ou plusieurs parties méridionales (Espagne/Portugal, Italie et Grèce en tant que région unique ou que marchés nationaux) et une partie septentrionale (Autriche, Benelux, France et Allemagne). Il n'est pas nécessaire de se prononcer sur ce point étant donné que quelle que soit la délimitation exacte du marché continental, l'opération de concentration ne soulèverait pas de problèmes de concurrence à cet égard.

- (68) La région scandinave (Danemark, Norvège et Suède) doit être considérée comme séparée de l'Europe continentale et du marché finlandais, comme le montrent les flux commerciaux décrits ci-dessus au considérant 51 d'après les indications des parties. Compte tenu de sa proximité géographique, le Danemark pourrait faire partie du marché de l'Europe continentale plutôt que du marché scandinave. Il n'est cependant pas nécessaire de trancher cette question étant donné qu'aucune vente de mandrins de papeterie haut de gamme n'est enregistrée au Danemark.

Bobines de fil

- (69) Comme pour les mandrins de papeterie haut de gamme, la valeur des bobines de fil est suffisamment élevée pour permettre leur transport sur de longues distances. Selon les parties, la part des coûts de transport représente moins de [0-10%]* du prix de vente net des bobines de fil. Les parties plaident par conséquent en faveur d'un marché à l'échelle de l'EEE, tout en reconnaissant l'existence de flux commerciaux généralement plus intenses dans les régions définies au considérant 51 ci-dessus.
- (70) L'hypothèse d'un marché à l'échelle de l'EEE a été plus largement soutenue que dans le cas des mandrins de papeterie haut de gamme, mais elle n'a pas non plus été complètement confirmée par l'enquête menée sur le marché. Certains des participants à l'enquête ont fourni des réponses allant plutôt dans le sens des régions suggérées. En ce qui concerne les pays de destination des ventes, les producteurs sont en général particulièrement actifs dans les pays voisins du leur.
- (71) Compte tenu des similarités avec les mandrins de papeterie haut de gamme quant à la valeur du produit et à ses conditions de transport, il semble indiqué d'adopter la même approche pour la définition du marché géographique. Toutefois, certains fournisseurs ont expressément indiqué qu'il était possible que le marché soit à l'échelle de l'EEE et ont souligné leur capacité à fournir des bobines de fil dans l'Europe entière même à partir d'une seule usine. Aux fins de la présente affaire, la question de savoir s'il faut définir le marché en fonction des régions définies au considérant 51 ci-dessus ou considérer qu'il est à l'échelle de l'EEE peut rester sans réponse, car elle est sans incidence sur l'appréciation finale de l'opération.

Mandrins bas de gamme

- (72) Les parties soutiennent que le marché géographique des mandrins bas de gamme est à l'échelle de l'EEE ou, tout au moins, qu'il ne peut être plus restreint que les quatre régions définies dans l'introduction, au considérant 51. Les parties basent cette définition sur l'absence de barrières aux échanges en termes de dispositions réglementaires, de préférences nationales des consommateurs ou de spécifications techniques. En outre, la limitation des distances de transport à environ 500 km à partir des installations de production en raison des coûts de transport serait compensée par la création d'une série de cercles d'influence concurrentielle qui se chevauchent, agrandissant ainsi le marché géographique (les parties se réfèrent à l'affaire Pilkington-Techint/SIV).
- (73) L'enquête menée sur le marché n'a pas confirmé la thèse d'un marché à l'échelle de l'EEE. La plupart des clients qui ont répondu à l'enquête ont, au contraire, confirmé sa dimension régionale, indiquant même qu'ils achetaient leurs mandrins bas de gamme au niveau local ou national.

- (74) Cette appréciation est confortée par le fait que les distances de transport sont plus courtes que pour les mandrins haut de gamme en raison du poids plus élevé des coûts de transport rapportés au prix de vente. Les concurrents ont, dans leur grande majorité, confirmé dans le cadre de l'enquête que 80% de leur production était livrée dans un rayon de 250 km maximum, ce qui plaide en faveur d'une définition du marché basée sur des marchés régionaux, voire nationaux. Le fait que la distance de transport est plus courte pour les mandrins bas de gamme que pour les mandrins haut de gamme est également confirmé par les données soumises par les parties. Si l'on prend en considération les distances de transport pour les cinq principaux clients dans chacun des quatre groupes de mandrins considérés comme bas de gamme, on constate que la distance de transport moyenne est d'environ 210 km et que toutes les distances sauf une se trouvent dans une fourchette d'environ 5 à 600 km.
- (75) En ce qui concerne l'influence du chevauchement des rayons d'action sur le marché géographique, dans la mesure où le degré d'interpénétration des parts de marché est loin d'être important pour certaines régions à l'intérieur de l'EEE, une définition du marché géographique à l'échelle de l'EEE n'apparaît pas plausible. Comme pour les mandrins de papeterie haut de gamme, les clients ont indiqué que les prix variaient d'une région à l'autre, les prix les plus élevés étant observés en Scandinavie et en Finlande ainsi qu'au Royaume-Uni et en Irlande.
- (76) Les conclusions de la Commission plaident en faveur d'une définition régionale du marché similaire à celle suggérée par les parties:
- Royaume-Uni et Irlande
 - Finlande
 - Europe continentale
 - Suède et Norvège (en tant que marchés séparés ou qu'un marché géographique unique).
- (77) En ce qui concerne le Royaume-Uni et l'Irlande, les importations ne représentent qu'une part de 1,4% du volume total du marché. En outre, les exportations du Royaume-Uni et de l'Irlande vers les autres pays européens sont peu importantes étant donné que les principaux fournisseurs (Sonoco et Corenso) vendent la production de leurs usines situées dans ces deux pays exclusivement à l'intérieur des frontières nationales.
- (78) On observe une situation similaire en Finlande, où les producteurs nationaux vendent la majeure partie de leur production au niveau national et où les importations ne sont pas importantes (estimées à 6%).
- (79) Comme pour les mandrins de papeterie haut de gamme, l'Europe continentale pourrait être scindée entre l'Europe du nord et l'Europe du sud. En Europe du nord (Danemark, Allemagne, Benelux, France et Autriche), les principaux acteurs sont présents dans presque tous les pays, qu'ils y disposent ou non d'installations nationales (la seule exception concernant Ahlstrom et VPK en Autriche) et les flux commerciaux sont relativement importants. Ainsi, les usines des parties en Allemagne et aux Pays-Bas vendent environ [20-30%]* de leurs volumes de production dans les pays voisins. Il n'en va pas de même dans les pays d'Europe du sud (Grèce, Espagne/Portugal et Italie), où les ventes sont imputables dans une très grande mesure

aux producteurs établis dans le pays et où les flux commerciaux semblent marginaux.

- (80) Pour la Suède et la Norvège, les éléments d'information recueillis par la Commission indiquent que le marché pourrait être de dimension nationale étant donné la faiblesse des flux commerciaux. Les parties ne vendent qu'au niveau national, alors que les ventes de Corenso en Norvège à partir de son usine suédoise sont négligeables (moins de 2%). Comme il est indiqué au considérant 61, les flux commerciaux actuels à destination et au départ de l'Europe continentale sont très limités et même plus faibles que pour les mandrins de papeterie haut de gamme: les petits fabricants de mandrins tels que Greif et Scandicore en Suède ou Bocksan et Topcore en Finlande, qui sont présents sur les marchés des mandrins bas de gamme, vendent surtout sur leur marché national et n'enregistrent qu'un volume de vente très limité dans les pays voisins. D'autre part, on ne peut ignorer totalement la pression concurrentielle qui s'exerce entre les producteurs établis dans chacun de ces pays étant donné la proximité géographique de ceux-ci.
- (81) À la lumière de ce qui précède, on peut considérer que les marchés géographiques en cause pour les mandrins bas de gamme sont les suivants: i) Royaume-Uni/Irlande, ii) Finlande, iii) Europe continentale, marché dont il n'est pas nécessaire de décider s'il doit être ou non divisé en une partie septentrionale et une ou plusieurs parties méridionales (un marché méridional régional ou des marchés nationaux) et iv) Norvège et Suède, pays dont il n'est pas nécessaire de savoir s'ils constituent des marchés nationaux ou un seul marché régional.

Appréciation

Mandrins de papeterie haut de gamme

- (82) L'opération envisagée aurait pour effet de renforcer le degré de concentration sur le marché des mandrins de papeterie haut de gamme dans toutes les régions à l'exception de la Finlande et d'un marché théoriquement constitué par la partie méridionale de l'Europe continentale, où les activités des parties ne se chevauchent pas. Les parts de marché cumulées ne soulèvent de doutes sérieux que sur le marché scandinave. C'est également sur ce marché qu'étaient centrées les préoccupations exprimées par les participants au marché. Les autres marchés géographiques seront par conséquent exclus de l'appréciation dans la suite de la présente décision.

Tableau 1

	Ahlstrom	Sonoco	Demolli	Cumul	Corenso	Paul	Abzac	Autres
Europe continentale	[0-10%]*	[10-20%]*	[0-10%]*	[30-40%]*	1,7%	37,5%	7,1%	[20-30%]*
- nord	[0-10%]*	[20-30%]*	0%	[20-30%]*	1,9%	42,6%	8,3%	[10-20%]*
- sud	0%	0%	[40-50%]*	[40-50%]*	0,3%	8,2%	0,0%	[40-50%]*
RU/Irlande	0%	[10-20%]*	0%	[10-20%]*	9,1%	0,0%	0,0%	[70-80%]*
Scandinavie	[70-80%]*	[0-10%]*	0%	[80-90%]*	4,4%	5,5%	0,0%	[10-20%]*

Finlande	[90-100%]*	0%	0%	[90-100%]*	8,8%	0,0%	0,0%	[0-10%]*
----------	------------	----	----	------------	------	------	------	----------

- (83) En Scandinavie, Ahlstrom est de loin le premier fournisseur, avec une part de marché de [70-80%]*. Sonoco n'est, en revanche, qu'un petit fournisseur, comparable à Corenso et à Paul.
- (84) Il convient de noter que les parts de marché indiquées au tableau 1 (et toutes les parts de marché mentionnées ci-après) sont calculées déduction faite des ventes captives de Corenso à sa société mère Stora Enso, qui représentent environ 80% des ventes totales de Corenso. Le tableau qui apparaît lorsque les ventes sont limitées au marché non captif ne cadre pas tout à fait avec le point de vue exprimé par la majorité des participants au marché, qui perçoivent néanmoins Corenso comme un acteur majeur sur le marché. Sa position et son pouvoir sur le marché sont par conséquent plus forts que ne le laisseraient supposer les parts de marché basées sur les ventes externes. Si l'on considère les ventes totales de la société comme un indice reflétant au moins sa force potentielle sur le marché, la position concurrentielle de Corenso représenterait une part d'environ 18,7% en Scandinavie (Ahlstrom: [60-70%]*, Sonoco: [0-10%]*, Paul: 4,7%).
- (85) L'opération de concentration soulève des doutes sérieux concernant le marché scandinave des mandrins de papeterie haut de gamme. À la suite de l'opération, l'une des quatre sources d'approvisionnement possibles pour ce type de produits existant dans la région serait éliminée. Les clients s'approvisionnent régulièrement à plusieurs sources pour des raisons de fiabilité et de sécurité de l'approvisionnement ainsi que pour améliorer leur position de négociation. Avec la réduction du nombre de fournisseurs, les possibilités de choix diminueront sensiblement.
- (86) Certains participants à l'enquête menée sur le marché s'attendent à ce que Sonoco développe ses activités sur le marché scandinave et n'approvisionne plus seulement des clients en Norvège (comme elle le fait actuellement), mais aussi en Finlande et en Suède. Comme les données fournies par les parties le montrent, Sonoco a déjà été invitée à participer à des appels d'offres en Suède. Les clients et les concurrents ont confirmé que Sonoco était généralement perçue comme exerçant une pression concurrentielle sur Ahlstrom en dépit de sa faible part de marché. Ils ont également exprimé des préoccupations concernant la région scandinave et leur crainte de voir augmenter les prix à la suite de la concentration.
- (87) En raison des exigences de qualité élevées inhérentes à ce marché de produits, on ne peut s'attendre à de nouvelles entrées à court terme. Même les fabricants de mandrins bas de gamme qui produisent déjà des mandrins de papeterie ordinaires indiquent qu'il est difficile d'entrer dans le segment haut de gamme. L'effort d'investissement nécessaire pour mettre en place une nouvelle production de mandrins haut de gamme est perçu différemment d'une société à l'autre. Une proportion importante des participants au marché considèrent néanmoins que les besoins en investissements et en temps sont considérables pour réaliser la conversion. Les besoins en investissements ont été estimés entre 500 000 et 2 millions d'euros, ce qui est élevé, en particulier pour le grand groupe de petites sociétés qui ont un chiffre d'affaires peu élevé (jusqu'à 15 millions d'euros) et dont les marges sont faibles. En outre, les

nouveaux fournisseurs doivent se soumettre à un processus de qualification particulier et ne sont acceptés par les clients qu'après une "période d'essai" et sur le vu de prestations satisfaisantes.

- (88) Cette barrière à l'entrée apparaît d'autant plus difficile à franchir dans le contexte de l'évolution technologique que connaît actuellement l'industrie des mandrins. L'accroissement des vitesses de déroulement dans l'industrie du papier et une tendance à l'utilisation de rouleaux plus lourds et plus larges exercent des contraintes grandissantes sur les mandrins utilisés dans les rouleaux de papier et sur la stabilité au déroulement (la largeur maximum des rouleaux utilisés sur les presses d'héliogravure est appelée à passer de 3,68 mètres à 4,32 mètres). Pour répondre à ces exigences, Ahlstrom a développé, en collaboration avec un gros client, un nouveau mandrin (M-core), qui n'est pas encore commercialisé, mais devrait être lancé à l'automne 2004. Selon les parties, Sonoco, Paul et Corenso travaillent également au développement d'un "Jumbo mandrin" de ce type. Il est évident que le développement de ce nouveau mandrin nécessite un investissement spécifique en savoir-faire et en R&D. Comme l'a confirmé l'enquête, on observe sur le marché une tendance générale à l'augmentation des vitesses et de la taille des équipements, ce qui devrait aussi accroître les exigences de qualité auxquelles sont soumis les types de mandrins existants.
- (89) Un autre aspect mentionné par plusieurs participants au marché est la difficulté d'accès au carton pour mandrin de qualité supérieure nécessaire à la production de mandrins de papeterie haut de gamme. La plupart des producteurs de mandrins de papeterie haut de gamme produisent eux-mêmes le carton pour mandrins dont ils ont besoin et ne mettent par conséquent que des volumes limités sur le marché non captif. Cela constituerait une barrière à l'entrée potentielle pour des producteurs de mandrins non intégrés verticalement.
- (90) Des préoccupations ont également été exprimées concernant la taille globale de l'entité issue de l'opération. Compte tenu des volumes d'achat élevés des gros consommateurs, les petits fournisseurs ne peuvent souvent satisfaire que partiellement la demande d'un client. La crainte a été exprimée que, du fait de sa position renforcée, Sonoco/Ahlstrom ne devienne plus indispensable pour les gros clients et ne soit, par conséquent, en mesure d'écarter les petits fournisseurs de certains contrats. Toutefois, bien que l'on puisse qualifier d'importante la puissance d'achat des principaux clients, tels qu'UPM Kymmene, Myllykoski et M-Real, le niveau de concentration de la puissance de marché est beaucoup moins élevé que du côté des fournisseurs.
- (91) Les effets de la concentration seront probablement atténués dans une certaine mesure par la redistribution des ventes. La part de marché de l'entité issue de l'opération sera probablement inférieure à la somme des parts de marché respectives de Sonoco et d'Ahlstrom. On peut s'attendre à ce que certains clients réorientent une partie de leurs achats au détriment des sociétés qui sont parties à l'opération afin de renforcer d'autres grands fournisseurs et d'éviter une dépendance excessive par rapport à un seul fournisseur. Cela pourrait conduire à une structure du marché plus équilibrée entre Sonoco/Ahlstrom, Corenso et Paul. Les concurrents de Sonoco et Ahlstrom ont indiqué qu'ils escomptaient des gains de parts de marché à la suite de l'opération et les clients ont confirmé leur intention de revoir la répartition de leurs achats. Les concurrents peuvent être considérés comme capables de répondre aux besoins de ces

clients supplémentaires. Compte tenu de la situation de surcapacité dans laquelle se trouve le marché, les concurrents dans le segment des mandrins de papeterie haut de gamme ont, dans leur grande majorité, indiqué qu'ils étaient en mesure d'accroître la production de 25 – 30% à bref délai. Il est peu probable, cependant, que ces effets atténuants compensent pleinement la puissance de marché de l'entité issue de l'opération.

- (92) En conséquence, pour les mandrins de papeterie haut de gamme, l'opération de concentration risque d'entraîner la création ou le renforcement d'une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun. Elle soulève par conséquent des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun dans la région scandinave.

Bobines de fil

- (93) Sur le marché des bobines de fil, les parts de marché se répartissent comme suit:

Tableau 2

	Ahlstrom	Sonoco	Cumul	VPK	Favretto	Divers
Finlande	[60-70%]*	[20-30%]*	[80-90%]*	0,0%	20%	[0-10%]*
Scandinavie	0%	[30-40%]*	[30-40%]*	16,7%	0,0%	[50-60%]*
RU/Irlande	0%	[70-80%]*	[70-80%]*	0,0%	0,0%	[20-30%]*
Continent	[0-10%]*	[20-30%]*	[30-40%]*	1,0%	19,5%	[40-50%]*
EEE	[0-10%]*	[20-30%]*	[30-40%]*	1,0%	18,2%	[40-50%]*

- (94) La seule région où l'opération pourrait soulever des doutes sérieux est la Finlande, étant donné l'absence de chevauchements en Scandinavie ainsi qu'au Royaume-Uni et en Irlande. Sur le marché continental et dans l'EEE, les parts de marché cumulées d'Ahlstrom et de Sonoco sont légèrement supérieures à 30%.
- (95) Le marché théorique finlandais est limité à 500 tonnes par an (moins de 0,5 % du marché européen). Sur ce marché étroit, Ahlstrom détient une part de marché de [60-70%]*, tandis que Sonoco et Favretto, qui ne disposent pas d'installations de production en Finlande, détiennent des parts de [20-30%]*¹¹. Il convient de noter que Favretto dispose d'importantes capacités excédentaires qui lui permettent de satisfaire toute nouvelle demande en Finlande. En outre, Carl Gross et Herbster Hulsen (établis en Allemagne), qui sont mieux placés que Favretto (Italie) pour desservir la Finlande et disposent également de capacités excédentaires, pourraient aisément approvisionner tout client finlandais qui souhaiterait se tourner vers un nouveau fournisseur. L'opération de concentration ne soulèverait par conséquent pas de

¹¹ Comme Corenso n'est pas présente sur le marché des bobines de fil, il n'existe pas sur celui-ci de ventes captives dont la prise en compte pourrait influencer les parts de marché.

problèmes de concurrence sur le marché finlandais des bobines de fil en dépit du niveau élevé des parts de marché.

- (96) Sur le marché de l'Europe continentale ou, selon le cas, celui de l'EEE, d'autres sociétés, telles que Herbster Hulsen & Co et Carl Gross (Allemagne), ainsi que Tubitex et Bono (Italie), réalisent chacune des ventes représentant entre 5 et 10% du marché de l'Europe continentale. Favretto et ces quatre concurrents vendent dans toute l'Europe continentale et la plupart d'entre eux (quatre sur cinq) peuvent augmenter leur production d'au moins 30% sans encourir de dépenses importantes et à bref délai. Tout client situé en Europe continentale peut par conséquent immédiatement se tourner vers cinq fournisseurs autres que Sonoco/Ahlstrom, qui peuvent les servir à des conditions compétitives et pour toute quantité envisageable.
- (97) L'enquête menée sur le marché n'a pas révélé l'existence de doutes sérieux concernant ce marché de produit. Il a été unanimement reconnu que le déclin continu du marché attisera la concurrence pour les commandes. En conséquence, la concentration ne risque pas d'entraîner la création ou le renforcement d'une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun. Elle ne soulève par conséquent pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun en ce qui concerne les bobines de fil en Europe continentale.

Mandrins bas de gamme

- (98) Sur le marché des mandrins bas de gamme, qui comprend les autres mandrins de papeterie, les autres mandrins à usage textile, les mandrins en carton non couché pour film et les autres mandrins, la dimension géographique pourrait être régionale ou nationale selon les pays considérés. Comme le montre le tableau 3 ci-dessous, la concentration soulève des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun, en particulier dans la région constituée par la Norvège et la Suède, sur laquelle l'appréciation est centrée¹².

Tableau 3

	Ahlstrom	Sonoco	Demolli	Cumul	Corenso	Paul	Abzac	VPK
Norvège	[30-40%]*	[40-50%]*	0%	[70-80%]*	1,9%	4,3%	4,3%	0,0%
Suède	[40-50%]*	[0-10%]*	0%	[40-50%]*	9,1%	0,7%	0,0%	0,0%
Norvège+Suède	[40-50%]*	[10-20%]*	0%	[50-60%]*	7,6%	1,5%	0,9%	0%
Finlande	[30-40%]*	0%	0%	[30-40%]*	20,8%	5,6%	0,0%	0,0%
Europe du nord (1)	[0-10%]*	[20-30%]*	[0-10%]*	[20-30%]*	1,6%	28,7%	8,7%	13,2%

¹²

Parts de marché calculées en tenant compte des ventes internes de Corenso:

	Ahlstrom	Sonoco+Demolli	Cumul	Corenso	Paul	Abzac	VPK
Norvège	[30-40%]*	[40-50%]*	[70-80%]*	8,7%	4,0%	4,0%	0
Norvège+Suède	[30-40%]*	[0-10%]*	[40-50%]*	29,0%	1,1%	0,7%	0

Europe du sud (2)	[0-10%]*	[0-10%]*	[10-20%]*	[20-30%]*	1,2%	3,6%	6,1%	0%
Europe continentale	[0-10%]*	[10-20%]*	[0-10%]*	[20-30%]*	1,4%	18,6%	7,7%	7,9%
R-U/Irlande	[0-10%]*	[40-50%]*	0%	[40-50%]*	8,9%	1,1%	0,0%	7,3%

(1) Autriche, Benelux, Danemark, France, Allemagne.

(2) Grèce, Italie, Espagne/Portugal, le seul chevauchement se produisant en Italie: Ahlstrom ([0-10%]*), Demolli ([30-40%]*)

(99) Les parts de marché ne soulèvent pas de problèmes de concurrence dans les régions suivantes : Finlande (absence de chevauchement), Suède, Royaume-Uni/Irlande (chevauchements marginaux uniquement) et Europe continentale (part de marché cumulée de [20-30%]*). Il en va de même si l'Europe continentale est subdivisée en une partie septentrionale et une partie méridionale. L'appréciation se focalisera par conséquent sur la région constituée par la Norvège et la Suède et sur le marché national potentiellement constitué par la Norvège.

(100) Au cours de l'enquête menée sur le marché, les clients et les concurrents ont exprimé des préoccupations similaires à celles qu'ils ont émises au sujet du marché des mandrins de papeterie haut de gamme. Au niveau scandinave, l'écart entre les acteurs moins importants, tels que Paul et Abzac (qui ne possèdent pas actuellement d'installations de production dans ces pays) et les plus grands est déjà important et il se creusera sensiblement du fait de l'opération de concentration, en particulier en Norvège.

(101) Certains clients ont exprimé la crainte de voir les prix augmenter à la suite de l'opération. Au niveau national, la fusion des deux principaux acteurs en Norvège aboutirait à une part de marché cumulée d'environ [70-80%]*, qui pourrait donner lieu à des augmentations des prix, en conférant à la nouvelle entité un rôle indispensable dans la fourniture de mandrins bas de gamme en Norvège. Ces augmentations des prix pourraient être limitées par la situation de surcapacité du marché (taux d'utilisation des capacités entre 80 et 90%) dont les parties ont fait état et dont l'existence, principalement imputable à la récession du marché, a été confirmée par l'enquête.

(102) Toutefois, certains éléments indiquent que, même si les concurrents disposent de capacités inutilisées, il n'est pas si simple de contrecarrer les augmentations des prix dans le cas de la Norvège. Deux concurrents moins importants, Helle Papp ANS et Holt Emballasje, sont présents sur le marché norvégien, avec une part d'environ 15% d'un marché de 11 700 tonnes par an. Même s'ils devaient augmenter leur production et passer du taux moyen d'utilisation des capacités sur le marché (85%) à 100%, l'incidence de cette augmentation sur le marché serait minime (moins de 310 tonnes). En plus des hausses de prix, la forte position des parties sur le marché pourrait alors faciliter des comportements anticoncurrentiels, tels que le refus de traiter avec des clients qui ne s'approvisionneraient pas exclusivement chez eux, de nature à forcer les concurrents à sortir du marché.

(103) En conséquence, pour les mandrins bas de gamme, l'opération de concentration risque d'entraîner la création ou le renforcement d'une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative

dans le marché commun. Elle soulève par conséquent des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun sur le marché norvégien.

- (104) Au niveau régional, bien que l'existence de doutes sérieux ne soit pas aussi évidente que pour la Norvège en tant que marché national, la part de marché des parties est proche de [50-60%]*. En Suède, il existe d'autres concurrents, tels que Corenso ou Scandicore, ou de moins importants, tels que Greif Sweden AB. La part de marché de Scandicore se situe entre 10 et 15% et celle de Greif est inférieure à 5%. Il n'est cependant pas certain que la concurrence serait préservée. Bien qu'elle possède une capacité de production importante qu'il ne faut pas négliger (si l'on tient compte des ventes internes, sa part de marché est d'environ 29% dans la région constituée par la Norvège et la Suède), Corenso centre principalement son activité sur la production captive à l'intention de sa société mère Stora Enso, sa part du marché non captif étant de 6,8%. Un autre acteur important pourrait être Scandicore, qui est actuellement surtout présente en Suède (plus de 90% de ses ventes sont réalisées dans cet État membre). Toutefois, les concurrents restants pourraient être trop petits, par rapport aux parties, pour jouer un rôle majeur sur un marché en situation de surcapacité, où l'entrée de nouvelles entreprises ou les investissements dans de nouvelles capacités sont très improbables.
- (105) En conséquence, pour les mandrins bas de gamme, l'opération de concentration risque d'entraîner la création ou le renforcement d'une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun. Elle soulève par conséquent des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun dans la région constituée par la Norvège et la Suède.

VII. ENGAGEMENTS

Résumé des engagements proposés par les parties notifiantes

- (106) Pour lever les doutes sérieux émis par la Commission, les parties notifiantes ont proposé de céder l'unité de production de mandrins d'Ahlstrom située à Sveberg (Norvège), y compris tous les actifs corporels et incorporels, à un acquéreur trouvé avant la réalisation de l'opération¹³, qui doit être viable, indépendant des parties et sans aucun lien avec celles-ci et doit être un concurrent effectif de Sonoco/Ahlstrom JV.
- (107) L'unité de production de Sveberg dont les parties ont proposé la cession produit des mandrins de papeterie haut de gamme et bas de gamme. L'usine, construite en 1995, a une capacité annuelle de [...] tonnes, qui peut être portée à [...] tonnes moyennant un investissement peu important. En 2003, elle a produit quelque [...] tonnes de mandrins, dont environ [30-40%]* de mandrins de papeterie haut de gamme (environ [...] tonnes).
- (108) Pendant la première phase de la procédure, le 14 juin 2004, les parties ont offert de céder Sveberg. À la lumière de la consultation des acteurs du marché sur l'efficacité de ces engagements, ceux-ci n'ont pas été jugés suffisants pour lever les doutes

¹³ Un accord de vente ferme concernant l'usine de Sveberg doit être conclu avec un acheteur approprié avant la création de l'entreprise commune.

sérieux soulevés par l'opération et une seconde série d'engagements a été proposée le 29 juin 2004. La consultation des acteurs du marché a montré qu'ils étaient également insuffisants.

(109) Les principaux points qui ont amené la Commission à rejeter l'engagement de céder Sveberg la première fois qu'il a été proposé par les parties sont les suivants:

- les préoccupations exprimées lors de la consultation des acteurs du marché concernant l'isolement géographique de l'usine, qui impliquerait qu'un éventuel acquéreur aurait des difficultés à livrer efficacement concurrence sur les marchés en cause;
- les incertitudes concernant la viabilité financière de l'activité.

(110) Les parties ont fourni à la Commission des éléments de preuve démontrant de manière crédible que la situation géographique de l'usine ne représente pas un obstacle majeur à l'exercice d'une concurrence efficace. Sveberg bénéficie, en particulier, d'un phénomène voulant qu'en Scandinavie, les taux de fret soient beaucoup moins élevés dans le sens nord-sud que dans le sens sud-nord. La concentration des industries dans le sud de la Norvège et de la Suède a pour conséquence qu'il est fréquent que des camions circulent à vide vers le sud après avoir livré dans le nord, ce qui fait peser de fortes pressions sur les taux de fret nord-sud. En outre, l'enquête menée par la Commission a montré que le délai de livraison ne pose en principe pas de problème puisque les livraisons ont lieu dans un délai maximum d'une ou deux semaines et que des livraisons urgentes, dans un délai d'un ou de deux jours, ne sont exigées que dans des circonstances très particulières. Même en pareils cas, il n'est cependant pas nécessaire que l'usine soit située très près étant donné que la plupart des clients gardent un stock des mandrins qu'ils achètent pour être en mesure de faire face aux urgences.

(111) En ce qui concerne la viabilité de l'activité, elle est garantie par le fait que l'usine de Sveberg sera cédée à un acquéreur approprié et indépendant, connu avant la réalisation de l'opération et sans aucun lien avec les parties. L'acquéreur devra être approuvé par la Commission.

(112) De nombreuses préoccupations exprimées par les acteurs du marché lors de la première consultation concernant la cession de Sveberg se rapportaient à l'hypothèse dans laquelle l'usine devrait être exploitée en tant qu'activité autonome. En l'absence de solution préalable impliquant qu'un acheteur approprié soit approuvé par la Commission, un rachat par les salariés ne pouvait être exclu au moment de la première consultation des acteurs du marché. Lors de l'enquête menée sur le marché, une solution indépendante de ce type a été clairement rejetée. Toutefois, un grand nombre des participants à l'enquête qui s'étaient montrés critiques ont indiqué qu'ils porteraient une appréciation plus favorable sur la cession de Sveberg en tant que mesure corrective pour autant qu'un acquéreur approprié (le plus souvent décrit comme une grosse société déjà active dans le secteur des mandrins) soit trouvé.

Mandrins de papeterie haut de gamme

(113) La cession de l'usine de Sveberg se traduirait par les parts de marché suivantes pour les mandrins de papeterie haut de gamme:

Tableau 4

Mandrins de papeterie haut de gamme	Ahlstrom	Sonoco	Cumul	Cumul après cession	Variation des parts de marché	Accroissement résiduel
Scandinavie	[70-80%]*	[0-10%]*	[80-90%]*	[50-60%]*	[-20-30%]*	0

(114) Les engagements conduiront en Scandinavie à une réduction des parts de marché cumulées (voir le tableau 4 ci-dessus) de [80-90%]* à [50-60%]*, qui annulera l'augmentation globale des parts de marché qui résulterait de l'opération.

(115) En outre, la mesure corrective permettra l'arrivée d'un nouvel acteur, qui pourra tirer parti de la stratégie de diversification des sources d'approvisionnement appliquée par les clients et de la possibilité d'être agréé par plusieurs clients pour entrer sur le marché. Certains clients ont déjà indiqué leur intention de réorienter une partie de leurs achats au détriment de l'entité issue de l'opération et de soutenir une structure du marché plus équilibrée pour garantir des possibilités de choix suffisantes.

(116) Sveberg profite, pour son approvisionnement en carton pour mandrins, de la proximité de Peterson Ranheim, qui est également l'un de ses gros clients. Peterson Ranheim a déjà indiqué sa volonté de continuer d'approvisionner Sveberg. Cet accès au carton pour mandrins de qualité supérieure permettra au propriétaire de Sveberg de livrer efficacement concurrence sur le marché du carton pour mandrins de papeterie haut de gamme.

Mandrins bas de gamme

(117) La cession se traduirait par les parts de marché suivantes pour les mandrins bas de gamme:

Tableau 5

Mandrins bas de gamme	Ahlstrom	Sonoco	Cumul	Cumul après cession	Variation des parts de marché	Accroissement résiduel
Norvège	[30-40%]*	[40-50%]*	[70-80%]*	[40-50%]*	[-30-40%]*	0
Norvège+Suède	[40-50%]*	[10-20%]*	[50-60%]*	[40-50%]*	[-0-10%]*	[0-10%]*

(118) C'est surtout sur le marché norvégien, où un accroissement sensible des parts de marché se produirait, que l'opération soulève des doutes sérieux. Cet accroissement des parts de marché sur le marché norvégien est la principale cause de doutes sérieux pour l'ensemble d'un marché potentiellement constitué de la Norvège et de la Suède. L'élimination des doutes sérieux concernant la Norvège vaut aussi pour un marché constitué de la Norvège et de la Suède, puisque les engagements réduiraient sensiblement l'effet de chevauchement à [0-10%]*.

(119) La cession de l'usine de Sveberg à un acquéreur approprié ramènerait la part de marché cumulée des parties à environ respectivement [40-50%]* sur le marché norvégien des mandrins bas de gamme et [40-50%]* dans la région constituée par la Norvège et la Suède. Au niveau régional, la cession réduirait l'accroissement résiduel de [10-20%]* à [0-10%]*, ramenant les parts de marché cumulées à un niveau de [40-50%]*. Même si l'augmentation n'est pas totalement annulée, les engagements proposés permettraient l'entrée d'un nouvel acteur sur le marché norvégo-suédois. La réduction du nombre d'acteurs présents sur ce marché serait alors totalement compensée. L'éventuel rachat de l'usine de Sveberg par l'un des petits concurrents déjà actifs sur le marché donnerait même naissance à une structure de marché plus équilibrée - voire renforcée par la réorientation prévisible des achats de certains clients au détriment de l'entité issue de l'opération, qui soumettrait Sonoco/Ahlstrom à des contraintes concurrentielles suffisantes.

Conclusion

(120) La consultation des acteurs du marché au sujet des engagements proposés a confirmé que la cession de Sveberg rétablira largement la structure du marché qui existait avant l'opération. La possibilité donnée à un nouvel acteur d'entrer dans la région scandinave permettra à ce nouveau concurrent de jouer un rôle similaire à celui que jouait Sonoco avant la concentration.

(121) Compte tenu des résultats de la première consultation des acteurs du marché, qui a souligné l'importance du futur acquéreur en tant que facteur de succès de la cession, la Commission a demandé qu'un acquéreur soit trouvé pour l'usine de Sveberg avant la réalisation de l'opération. Les parties ne pourront par conséquent pas mettre en oeuvre la présente opération avant d'avoir conclu un accord de vente et d'achat ferme et définitif pour la cession de l'usine de Sveberg et avant que la Commission ait approuvé l'acquéreur.

(122) En conséquence, la Commission conclut que, pour autant que les engagements pris par les parties notifiantes soient respectés, l'opération de concentration ne risque pas de

créer ou de renforcer une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun. Elle ne soulèvera par conséquent pas de doutes sérieux quant à la compatibilité avec le marché commun.

VIII. CONDITIONS ET CHARGES

- (123) Conformément à l'article 8, paragraphe 2, deuxième alinéa, du règlement sur les concentrations, la Commission peut assortir sa décision de conditions et de charges destinées à garantir que les entreprises concernées se conforment aux engagements qu'elles ont pris à l'égard de la Commission en vue de rendre la concentration compatible avec le marché commun.
- (124) Si une condition n'est pas remplie, la décision par laquelle la Commission a déclaré la concentration compatible avec le marché commun devient nulle et non avenue. Si les entreprises concernées contreviennent à une charge, la Commission peut révoquer la décision d'autorisation conformément à l'article 8, paragraphe 5, point b), du règlement sur les concentrations. Les entreprises concernées peuvent également faire l'objet d'amendes ou d'astreintes en application respectivement de l'article 14, paragraphe 2, point a) et de l'article 15, paragraphe 2, point a) du règlement sur les concentrations.
- (125) Compte tenu de la distinction fondamentale entre conditions et charges décrite ci-dessus, la présente décision est subordonnée au respect plein et entier des conditions suivantes :

- (a) La condition selon laquelle l'opération de concentration ne peut être mise en oeuvre ni conclue avant que les parties aient signé un accord de vente et d'achat contraignant avec un acquéreur approuvé par la Commission, telle qu'elle est énoncée au paragraphe 1 de l'annexe;
- (b) la condition relative à la conclusion d'un accord de vente et d'achat définitif avant l'expiration de la période de suspension, telle qu'elle est énoncée au paragraphe 2 de l'annexe;
- (c) la condition relative à la cession de l'unité de production de mandrins d'Ahlstrom située à Sveberg (Norvège), telle qu'elle est énoncée au paragraphe 4 de l'annexe;
- (d) la condition relative à la préservation de la viabilité, de la valeur marchande et de la compétitivité de l'activité à céder ainsi qu'aux obligations de séparation et de confinement (« ring-fencing ») de celle-ci, telle qu'elle est énoncée aux paragraphes 5 à 9 de l'annexe;
- (e) la condition relative à la clause de non-sollicitation clause, telle qu'elle est énoncée au paragraphe 10 de l'annexe;
- (f) la condition relative au choix d'un acquéreur approprié, telle qu'elle est énoncée aux paragraphes 14 et 15 de l'annexe;
- (g) la condition selon laquelle les entreprises concernées doivent se conformer à toute mesure imposée par le mandataire pour faire en sorte que les engagements soient respectés, telle qu'elle est énoncée aux paragraphes 22 et 23 de l'annexe.

(126) Seul le respect des conditions énumérées au paragraphe 125 permettra de réaliser le changement structurel voulu sur le marché en cause. Ces conditions peuvent être modifiées conformément au paragraphe 31 de l'annexe.

(127) Les autres exigences constituent des charges (susceptibles de modifications en application de la clause de révision prévue au paragraphe 31 de l'annexe), étant donné qu'elles concernent les mesures d'application nécessaires pour réaliser le changement structurel voulu. Elles se rapportent, en particulier, aux dispositions concernant le mandataire chargé du contrôle ("Monitoring Trustee"), à l'exception de toute mesure imposée par le mandataire pour contraindre les parties à respecter leurs engagements, comme il est spécifié aux paragraphes 22 et 23 de l'annexe.

IX. CONCLUSION

(128) Les engagements pris par la partie notifiante sont suffisants pour lever les doutes sérieux soulevés par la concentration. En conséquence, sous réserve que les engagements pris par la partie notifiante le 25 août 2004, tels qu'ils sont énoncés dans l'annexe, soient pleinement respectés, la Commission a décidé de ne pas s'opposer à l'opération notifiée. Celle-ci doit par conséquent être déclarée compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'opération notifié, par laquelle Sonoco et Ahlstrom acquièrent le contrôle en commun de l'entreprise Sonoco – JV S.à.r.l., société nouvellement créée en tant qu'entreprise commune au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement (CEE) n° 4064/89, est déclarée compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE.

Article 2

L'article premier est applicable sous réserve que les conditions suivantes soient pleinement respectées:

- (a) l'engagement selon lequel l'opération de concentration ne peut être mise en oeuvre ni conclue avant que les parties aient signé un accord de vente et d'achat avec un acquéreur approuvé par la Commission, tel qu'il est énoncé au paragraphe 1 de l'annexe ;
- (b) l'engagement relatif à la cession de l'unité de production de mandrins d'Ahlstrom située à Sveberg (Norvège), tel qu'il est énoncé au paragraphe 4 de l'annexe;
- (c) l'engagement relatif à la préservation de la viabilité, de la valeur marchande et de la compétitivité de l'activité à céder ainsi qu'aux obligations de séparation et de confinement (« ring-fencing ») de celle-ci, tel qu'il est énoncé aux paragraphes 5 à 9 de l'annexe;
- (d) l'engagement relatif à la clause de non-sollicitation clause, tel qu'il est énoncé au paragraphe 10 de l'annexe;
- (e) l'engagement relatif à la conclusion d'un accord de vente et d'achat définitif avant l'expiration de la période de suspension, tel qu'il est énoncé au paragraphe 2 de l'annexe;
- (f) l'engagement relatif au choix d'un acquéreur approprié, telle qu'il est énoncé aux paragraphes 14 et 15 de l'annexe;
- (g) l'engagement de se conformer à toute mesure imposée par le mandataire pour faire en sorte que les parties respectent leurs engagements, tel qu'il est énoncé aux paragraphes 22 et 23 de l'annexe.

Article 3

La présente décision est subordonnée au respect de l'obligation faite à Sonoco et Ahlstrom de respecter pleinement les autres engagements énoncés dans l'annexe.

Article 4

Sont destinataires de la présente décision:

Sonoco Products Company

One North Second Street
Post Office Box 160
Hartsville
South Carolina 29550-3305
États-Unis

Ahlstrom Corporation

Eteläesplandi 14
00130 Helsinki
Finlande

Fait à Bruxelles, le 6 octobre 2004.

Par la Commission

Mario MONTI

Membre de la Commission

ANNEXE

Le texte complet en anglais des engagements dont il est fait référence aux articles 2^{ème} et 3^{ème} peuvent être consultés sur le site Internet de la Commission à l'adresse suivante:
http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html



COMMISSION EUROPENNE
DG Concurrence

Politique et soutien stratégique

Bruxelles, 23 septembre 2004

Opinion
du COMITE CONSULTATIF en matiere DE CONCENTRATIONS
emise lors de la 128eme seance, tenue le 23 septembre 2004,
concernant Le Projet Preliminaire de Decision
dans l'affaire
cas COMP/M.3431-SONOCO/AHLSTROM/JV

1. Le Comité Consultatif est d'accord avec la Commission que l'opération notifiée constitue une concentration de dimension communautaire au sens de l'article 1, paragraphe 3 et de l'article 3, paragraphe 1, sous b), du règlement concentrations et qu'elle constitue un cas de coopération au titre de l'Accord EEE.
2. Le Comité Consultatif est d'accord avec les définitions des marchés de produits en cause proposées par la Commission dans le projet de décision.
3. Le Comité Consultatif est d'accord avec les définitions des marchés géographiques en cause proposées par la Commission dans le projet de décision.
4. Le Comité Consultatif est d'accord avec la Commission que la concentration telle que notifiée soulève les doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun en ce qui concerne le marché des mandarins de papeterie de haut de gamme en Scandinavie et le marché des mandarins bas de gamme au Norvège et en Suède.
5. Le Comité Consultatif est d'accord avec la Commission que les engagements offerts par les parties sont adéquats pour résoudre les problèmes identifiés par la Commission.
6. Le Comité Consultatif est d'accord avec la Commission que, sous réserve du plein respect des engagements offerts par les parties, la concentration notifiée devrait être déclarée compatible avec le marché commun et le fonctionnement l'accord EEE au sens de l'article 2, paragraphe 2 et de l'article 8, paragraphe 2 du règlement concentrations et l'article 57 l'accord EEE.
7. Le Comité Consultatif recommande la publication de son opinion au Journal Officiel des Communautés Européennes.

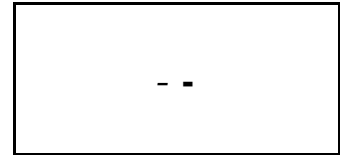
8. Le Comité Consultatif demande à la Commission de tenir compte des remarques et des commentaires du Comité Consultatif.

<u>BELGIË/BELGIQUE</u>	<u>ČESKÁ REPUBLIKA</u>	<u>DANMARK</u>	<u>DEUTSCHLAND</u>	<u>EESTI</u>
---	---	---	I. MECKE	---
<u>ELLADA</u>	<u>ESPAÑA</u>	<u>FRANCE</u>	<u>IRELAND</u>	<u>ITALIA</u>
J. KATRAKAZIS	---	R. DE SERESIN	---	E. CIARALLI
<u>KYPROS/KIBRIS</u>	<u>LATVIJA</u>	<u>LIETUVA</u>	<u>LUXEMBOURG</u>	<u>MAGYARORSZÁG</u>
---	---	----	---	----
<u>MALTA</u>	<u>NEDERLAND</u>	<u>ÖSTERREICH</u>	<u>POLSKA</u>	<u>PORTUGAL</u>
---	W. MEESTER	S. FISCHER	---	R. BAIÃO HORTA
<u>SLOVENIJA</u>	<u>SLOVENSKO</u>	<u>SUOMI-FINLAND</u>	<u>SVERIGE</u>	<u>UNITED KINGDOM</u>
---	---	L. PASSI	M. PETERSSON	F. PENA



COMMISSION EUROPÉENNE

Le conseiller-auditeur



RAPPORT FINAL DU CONSEILLER-AUDITEUR
DANS L'AFFAIRE COMP/M.3431 – SONOCO/AHLSTROM

**(conformément à l'article 15 de la décision (2001/462/CE, CECA) de la Commission
du 23 mai 2001 relative au mandat des conseillers-auditeurs dans certaines procédures de
concurrence – JO L 162 du 19.6.2001, p. 21)**

Le 18 mai 2004, la Commission a reçu notification, en application de l'article 4 du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil, d'un projet de concentration par lequel les entreprises Sonoco Luxembourg S.à.r.l. (Luxembourg), société appartenant à Sonoco Products Company ("Sonoco", États-Unis), et Ahlstrom Holding GmbH (Allemagne), société appartenant à Ahlstrom Corporation ("Ahlstrom", Finlande), acquièrent le contrôle en commun de l'entreprise Sonoco – JV S.à.r.l. ("l'entreprise commune", Luxembourg), société nouvellement créée sous la forme d'une entreprise commune.

Après avoir examiné les éléments d'information soumis par les parties au projet de concentration et mené une enquête sur le marché, la Commission est arrivée à la conclusion que l'opération soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et avec l'accord EEE. A la suite d'une première consultation des acteurs du marché sur l'efficacité des engagements proposés par les parties en vue de modifier le projet initial, ceux-ci ont été jugés insuffisants pour empêcher l'existence de doutes sérieux à ce stade. La Commission a par conséquent ouvert la procédure prévue à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

Le 6 août 2004, les parties ont proposé d'autres engagements modifiant le projet de concentration initial, qui ont également fait l'objet d'une consultation des acteurs du marché. Le 25 août 2004, une nouvelle série d'engagements, plus proches des engagements initiaux proposés pendant la Phase I, a été présentée. Après avoir réalisé, à ce stade, une analyse approfondie du marché et compte tenu des observations présentées par les acteurs du marché, le service compétent de la Commission a considéré que les doutes sérieux avaient été levés. La Commission n'a par conséquent pas adressé de communication des griefs aux parties. Le conseiller-auditeur n'a été saisi d'aucune question de la part des parties ou de tiers concernant la consultation des acteurs du marché. L'affaire n'appelle aucune observation particulière concernant le droit d'être entendu.

Bruxelles, le 27 septembre 2004.

(signé)

Karen WILLIAMS

