

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.

***Affaire COMP/M.3436 -
Continental / Phoenix***

Le texte en langue allemande est le seul faisant foi.

**RÈGLEMENT (CEE) n° 4064/89
RELATIF AU CONTRÔLE DES CONCENTRATIONS
ENTRE ENTREPRISES**

Article 8, paragraphe 2

Date: 26 octobre 2004



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 26 octobre 2004

C(2004) 4219 final

VERSION PUBLIQUE

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 26 octobre 2004

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

(Affaire COMP/M.3436 - Continental / Phoenix)

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

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

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'Espace économique européen, et notamment son article 57, paragraphe 2, point a),

vu le règlement (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 concentrations entre entreprises², tel que modifié par le règlement (CE) n° 1310/97 du Conseil du 30 juin 1997³, et notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision de la Commission du 29 juin 2004 d'engager la procédure dans la présente affaire,

après avoir donné aux entreprises concernées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations⁴,

vu le rapport final du conseiller-auditeur⁵,

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

¹ JO L 24 du 29.1.2004, p. 1.

² JO L 395 du 30.12.1989, p. 1; version rectifiée JO L 257 du 21.9.1990, p. 13.

³ JO L 180 du 9.7.1997, p. 1.

⁴ JO C [...] du [...] 2004, p. [...].

⁵ JO C [...] du [...] 2004, p. [...].

1. Le 12 mai 2004, Continental AG, Hanovre (ci-après dénommée «Continental»), a notifié à la Commission un projet par lequel elle se proposait de prendre le contrôle de la totalité de l'entreprise Phoenix AG, Hambourg (ci-après dénommée «Phoenix»), au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement (CEE) n° 4064/89 («règlement sur les concentrations») par une offre publique d'achat du 26 avril 2004. Après avoir examiné la notification, la Commission a constaté que le projet relevait du règlement sur les concentrations et suscitait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun.
2. Elle a par conséquent décidé, le 29 juin 2004, d'ouvrir la procédure dans cette affaire en vertu de l'article 6, point c), du règlement sur les concentrations et de l'article 57 de l'accord EEE.
3. Après avoir examiné l'affaire en profondeur, la Commission est parvenue à la conclusion que le projet notifié pouvait renforcer une position dominante de nature à entraver significativement une concurrence effective dans une partie substantielle du marché commun. Cependant, les engagements pris par les parties permettent de lever les objections à la concentration formulées par la Commission.

I. LES PARTIES

4. Continental est une société anonyme allemande dont l'activité consiste notamment à fabriquer et à vendre des produits techniques en caoutchouc, tels que les bandes transporteuses, les systèmes de suspension pneumatique, les pièces caoutchouc-métal pour l'amortissement d'oscillations ou les tuyaux. Elle produit et distribue en outre des pneus et des freins pour les véhicules automobiles et les véhicules utilitaires.
5. Phoenix, également une société anonyme allemande, fabrique et distribue des produits techniques en caoutchouc (notamment les bandes transporteuses, les systèmes de suspension pneumatique, les pièces en caoutchouc-métal pour l'amortissement d'oscillations ou les tuyaux). Phoenix fabrique en outre des produits d'isolation acoustique.

II. LE PROJET

6. La concentration notifiée doit se faire par rachat de la majorité des actions par Continental par voie d'offre publique d'achat. Cette offre a été rendue publique le 26 avril 2004; le 28 juin, Continental a acquis 75,51 % des actions de Phoenix.

III. LA CONCENTRATION

7. L'opération envisagée permettra à Continental d'acquérir le contrôle de Phoenix, ce qui constitue une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

IV. LA DIMENSION COMMUNAUTAIRE

8. En 2003, les entreprises considérées ont réalisé un chiffre d'affaires total sur le plan mondial de plus de 5 milliards d'euros⁶ (Continental: 11 534,4 millions d'euros; Phoenix:

⁶ Le chiffre d'affaires a été calculé conformément à l'article 5, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations et à la communication de la Commission sur le calcul du chiffre d'affaires (JO C 66 du

1 153 millions d'euros). Continental et Phoenix réalisent individuellement un chiffre d'affaires total dans la Communauté de plus de 250 millions d'euros (Continental: [...] * millions d'euros; Phoenix: [...] *), mais ne réalisent pas chacune plus des deux tiers de leur chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre. la concentration notifiée est donc de dimension communautaire (article 1^{er}, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations).

V. L'APPRÉCIATION SOUS L'ANGLE DE LA CONCURRENCE

9. Les activités de Continental et de Phoenix se recoupent sur plusieurs marchés de produits. Après un examen approfondi de la concentration, la Commission conclut que la fusion des entreprises, notamment dans les secteurs des ressorts pneumatiques et des bandes transporteuses, créerait ou renforcerait une position dominante des parties de nature à entraver significativement une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci.

1. LES MARCHES EN CAUSE

a) LES RESSORTS PNEUMATIQUES POUR VÉHICULES UTILITAIRES (OEM/OES)

aa) Les marchés de produits en cause

10. Continental et Phoenix⁷ produisent divers types de ressorts pneumatiques, qui constituent un système de suspension très répandu dans le secteur des véhicules utilitaires⁸. Comme d'autres systèmes de suspension (comme les ressorts à lames ou à boudin en acier), les ressorts pneumatiques servent à absorber les mouvements verticaux des roues ou de l'essieu provoqués par les irrégularités du sol. Le montage de ressorts pneumatiques entre l'essieu et le châssis empêche la transmission des irrégularités de la route au châssis du véhicule et permet aussi de faire en sorte que les roues ne perdent pas le contact avec le sol à cause des oscillations. Les ressorts pneumatiques se composent d'un soufflet de caoutchouc ainsi que, généralement, d'une plaque de couverture métallique et d'un piston-cylindre métallique ou plastique⁹ pour actionner et fermer le soufflet de caoutchouc. Les ressorts pneumatiques

2.3.1998, p. 25). Les chiffres d'affaires réalisés avant le 1^{er} janvier 1999 ont été calculés sur la base des cours moyens de l'écu et convertis en euros au taux de 1:1.

* Certains passages confidentiels du texte original de la décision sont supprimés dans la version publique; ils figurent entre crochets et sont marqués d'un astérisque.

⁷ Phoenix distribue des ressorts pneumatiques pour véhicules automobiles et une partie de ses ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires (pour véhicules tracteurs et autobus du secteur OEM/OES) par l'intermédiaire d'une entreprise commune («Vibracoustic») (constituée avec la société Freudenberg, Weinheim), dans laquelle Phoenix détient une participation de 50 % et sur laquelle elle exerce un contrôle en commun. C'est la raison pour laquelle ces parts de marché sont attribuées à Phoenix. Vibracoustic produit elle-même des ressorts pneumatiques pour véhicules automobiles, mais pas pour les camions ou les véhicules ferroviaires, qui proviennent de l'usine hongroise de Phoenix.

⁸ Eu égard aux différences considérables qui existent entre les systèmes de suspension pour camions, véhicules automobiles et véhicules ferroviaires, il convient en tout cas d'apprécier séparément ces différents secteurs. Continental n'a pas non plus proposé de marché commun pour ces différents types de véhicules (véhicules automobiles, véhicules ferroviaires et véhicules utilitaires).

⁹ Les fabricants fournissent non seulement des ressorts complets (soufflets, plaques de couverture, piston «cylindre» tout assemblés), mais vendent aussi séparément les soufflets en caoutchouc ou bien les soufflets

sont gonflés à l'air comprimé. Le système d'air comprimé présent dans le véhicule utilitaire peut adapter la pression interne aux circonstances. La modification de la pression interne permet de régler non seulement l'effet de suspension du véhicule utilitaire, mais également sa hauteur de caisse et de chargement.

Pas de marché de produits commun des ressorts pneumatiques et des ressorts à lames et à boudin

11. Continental estime que tous les systèmes de suspension (ressorts à lames, à boudin et pneumatiques) constituent un marché de produits uniforme. Or, l'enquête de marché réalisée par la Commission a démontré que les ressorts pneumatiques constituaient un marché de produit distinct qu'il convient de distinguer des autres systèmes de suspension (comme les ressorts à lames et à boudin).
12. D'après les acteurs du marché consultés, les ressorts pneumatiques se distinguent si clairement, du point de vue technique et des applications, des ressorts à lames et à boudin que le constructeur automobile ne peut, à cause de leur construction différente et de leur dimensionnement inférieur, remplacer les ressorts pneumatiques par des ressorts à boudin ou à lames sans modifier considérablement le véhicule¹⁰. L'utilisation de ressorts à boudin et de ressorts à lames entraîne en outre des pertes nettes de confort et augmente la consommation de carburant et l'usure des routes. En Europe¹¹, les ressorts pneumatiques ne sont donc plus considérés comme remplaçables par des ressorts en acier pour la plupart des applications¹². De l'avis des fabricants interrogés, les ressorts en acier ne sont envisagés que lorsqu'un type de ressort particulièrement robuste est nécessaire¹³, comme pour les engins de chantier ou dans les régions où les routes sont très mauvaises. Même lorsque certains modèles peuvent être livrés équipés au choix de ressorts en acier ou de ressorts pneumatiques, il s'agit de produits nettement différenciés répondant à des exigences différentes (par exemple pour des régions différentes). Tous les fabricants interrogés dans le cadre de l'étude de marché¹⁴ ont d'ailleurs indiqué que les ressorts pneumatiques ne

seulement munis du piston-cylindre (assemblage de service). Il ne semble toutefois pas nécessaire d'envisager des marchés distincts pour les différentes constructions, car ce sont généralement les soufflets caoutchouc munis de pièces métalliques qui sont commercialisés; en outre, tous les gros fabricants peuvent livrer toutes les variantes et enfin, les catégories de clientèle ne se distinguent pas fondamentalement.

Continental utilise dans sa notification l'expression «système de suspension pneumatique» pour définir l'unité composée des trois éléments. Comme le segment des soufflets en caoutchouc n'est pas examiné plus en profondeur ici, nous renonçons à cette différenciation et utilisons l'expression «ressorts pneumatiques» pour toutes les variantes.

¹⁰ Voir notamment les réponses 3 et 5 de Goodyear au premier questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

¹¹ En Europe, les conducteurs ont des exigences élevées en matière de confort de conduite, raison pour laquelle les ressorts pneumatiques sont nettement plus répandus (71 % contre 51 % dans les Etats de l'ALENA, voir le dossier de notification de Continental, p. 61). Voir sur ce point les considérants 18 à 42.

¹² Voir notamment réponses 3 à 5 au premier questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

¹³ Entretien avec Firestone du 19.8.2004.

¹⁴ Voir questions 3 à 5 du premier questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

pouvaient être remplacés par des ressorts en acier. De même, la grande majorité de la clientèle a déclaré qu'elle ne remplacerait pas des ressorts pneumatiques par des ressorts en acier¹⁵.

13. La technique utilisée pour *produire* des ressorts pneumatiques se distingue également fondamentalement de celle qui sert à fabriquer les systèmes de ressorts en acier, car dans le cas des ressorts pneumatiques, le facteur essentiel est le savoir-faire nécessaire pour produire l'élément caoutchouc. Par conséquent, les principaux concurrents sur le marché des ressorts pneumatiques sont des entreprises spécialisées dans les produits de caoutchouc. La plupart des fabricants de ressorts en acier ne sont pas actifs dans le secteur des ressorts pneumatiques ou des produits de caoutchouc et il ne faut donc pas s'attendre à une pression concurrentielle émanant de ces fabricants qui convertiraient leur production. Globalement, la Commission estime par conséquent qu'il n'y a pas lieu d'inclure les ressorts en acier dans l'appréciation concurrentielle du marché des ressorts pneumatiques et qu'il s'agit d'un marché distinct.

Distinction entre le marché des fabricants d'équipements et de pièces de rechange d'origine et le marché des fournisseurs indépendants de pièces de rechange

14. Continental propose, en outre, dans sa notification, de faire une distinction, en ce qui concerne le marché de produits, entre celui des équipements d'origine («OEM»¹⁶) et des pièces de rechange d'origine («OES»¹⁷), d'une part, et le marché indépendant de l'après-vente («IAM»¹⁸). L'étude de marché a confirmé que les conditions commerciales dans les secteurs OEM/OES et IAM différaient tellement qu'ils doivent être considérés comme des marchés distincts.
15. Si le marché OEM/OES se caractérise par une coopération étroite entre fabricants de ressorts et clients pour le développement des produits, il s'agit davantage, dans le cas des fournisseurs indépendants de pièces de rechange, de pouvoir détenir en stock une large gamme de ressorts différents et les livrer dans les délais les plus brefs. Pour placer ou vendre un ressort de rechange, une étroite collaboration avec le fabricant n'est pas indispensable, car les ressorts correspondant à chaque modèle peuvent être trouvés chez ce dernier. Comme les données nécessaires pour le montage (dimensions, géométrie, etc.) sont souvent connues, les entreprises tierces peuvent également placer les ressorts nécessaires après coup. Ce n'est pas le service d'ingénieur du fournisseur, mais le prix qui est l'élément essentiel. Du reste, les catégories de clients diffèrent elles aussi fondamentalement sur ces deux marchés. Les fournisseurs indépendants de pièces de rechange doivent avoir en stock la plus large gamme possible de pièces de rechange. Ils ont donc en réserve généralement de petites quantités de pièces de plusieurs fabricants. Par contre, les clients OEM/OES n'achètent régulièrement que des produits pour leur

¹⁵ Voir questions 3 à 5 du deuxième questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires. Les quelques réponses différentes proviennent généralement d'entreprises américaines (comme Hendrickson) ou d'entreprises qui coopèrent étroitement avec des sociétés américaines. Aux États-Unis, comme on l'a indiqué, les véhicules sont encore équipés plus fréquemment de ressorts en acier.

¹⁶ OEM = fabricant d'équipements d'origine.

¹⁷ OES = fournisseur d'équipements d'origine.

¹⁸ IAM = marché indépendant de l'après-vente.

propre marque, mais en plus grande quantité. Les conditions différentes de concurrence se reflètent non seulement dans le niveau des prix sur les deux marchés¹⁹, mais ressortent également des rapports de force entre les acteurs sur ces deux marchés. Ainsi, la position de Continental et de Phoenix/Vibracoustic est nettement plus faible sur le marché IAM que sur celui des OEM/OES²⁰.

Pas de distinction entre le segment des ressorts pour véhicules tracteurs et autobus et celui des ressorts pour essieux et remorques

16. Certains des acteurs du marché interrogés ont proposé d'opérer une nouvelle subdivision des marchés de produits, de manière à faire une distinction entre les ressorts pneumatiques *pour véhicules tracteurs et autobus*, d'une part, et pour *essieux et remorques*, d'autre part. En fait, ces deux segments semblent se différencier au moins par le fait que pour mettre au point les ressorts pour véhicules, les fabricants et les clients coopèrent en général plus étroitement (partenariats de développement) que pour les ressorts pour remorques.
17. À l'inverse, les différences techniques entre les deux segments de produits sont si réduites que tous les fabricants du premier segment peuvent ou pourraient du moins produire des ressorts pour l'autre segment sans modifier fondamentalement leurs lignes de production. Tous les gros fabricants de ressorts pneumatiques exercent des activités dans les deux segments et un grand nombre de clients importants achètent les deux types de ressorts²¹. La Commission estime par conséquent qu'il n'y a pas lieu de faire une distinction entre le marché de produits des ressorts pneumatiques pour constructeurs de véhicules tracteurs et d'autobus, d'une part, et celui des ressorts pneumatiques pour constructeurs d'essieux et de remorques, d'autre part²².

bb) Le marché géographique des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires (OEM/OES): l'Europe²³

18. De l'avis de Continental, le marché OEM/OES comme le marché des pièces de rechange pour indépendants constituent des *marchés mondiaux*. Dans le cas du marché OEM/OES, en tout cas, les clients des ressorts pneumatiques sont des constructeurs de véhicules, d'essieux et de remorques actifs dans le monde entier qui s'approvisionnent aussi dans le monde entier. La Commission, quant à elle, se voit confortée par les

¹⁹ Voir réponse 22 au premier questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

²⁰ Voir ci-après considérants 154 et suivants.

²¹ Voir premier questionnaire adressé aux fabricants de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires; question 7 et premier questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires, question 2.

²² On peut à la rigueur délimiter un marché des ressorts pour *sièges et cabines*. Cependant, comme leur production ne requiert pas un savoir-faire particulier dont les autres concurrents ne disposeraient pas, la Commission renonce à distinguer ce sous-groupe, d'autant plus qu'il n'en résulterait pas de différence sensible pour l'appréciation concurrentielle.

²³ Le terme «Europe» désigne dans le cas d'espèce les États membres de l'EEE, ainsi que la Suisse, les pays candidats à l'adhésion que sont la Bulgarie, la Roumanie et la Turquie, de même que les États de l'ancienne Yougoslavie.

résultats de l'étude de marché dans la conception qu'elle avait déjà défendue dans sa décision d'ouvrir la procédure, selon laquelle le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires (OEM/OES) correspond au territoire de l'Europe.

(1) Des barrières très élevées entravent l'accès au marché d'entreprises qui ne possèdent pas d'unités de production en Europe

19. Dans son étude de marché approfondie, la Commission a relevé toute une série de barrières à l'accès au marché qui entravent très fortement ou rendent impossible à long terme l'activité de fabricants qui n'ont pas d'unités de production en Europe.

Les caractéristiques des ressorts pneumatiques utilisés en dehors de l'Europe se distinguent nettement de celles des ressorts pneumatiques européens et il est donc indispensable d'axer la production spécifiquement sur ce marché européen.

20. L'étude de marché de la Commission a révélé que les ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires en usage hors d'Europe se distinguaient assez considérablement, par leurs caractéristiques, des ressorts pneumatiques destinés au marché européen. Ce phénomène s'explique par plusieurs facteurs.
21. Ainsi, *l'état des routes* en Europe est en général nettement meilleur qu'en Asie, par exemple. De même, dans la zone de l'ALENA, où la qualité des routes, du moins en dehors des localités, correspond en moyenne à celle des routes européennes, les routes sont normalement beaucoup plus longues et présentent beaucoup moins de virages qu'en Europe. D'une manière générale, les véhicules utilitaires parcourent des distances beaucoup plus longues à vitesse beaucoup plus régulière qu'en Europe²⁴ et roulent beaucoup plus sur autoroute et moins dans le trafic urbain que les véhicules européens²⁵. Le type de suspension destiné aux clients européens est donc conçu pour des véhicules plus faciles à manœuvrer et à conduire que les véhicules américains²⁶.
22. On relève également des différences en ce qui concerne *la réglementation* applicable à l'utilisation des ressorts pneumatiques. Si, d'après les renseignements fournis par les producteurs américains, il n'existe pas de règles en la matière aux États-Unis, le législateur de certains pays européens n'autorise certains camions sur les routes que s'ils sont équipés de ressorts pneumatiques²⁷.
23. En outre, la *construction des camions* n'est pas la même aux États-Unis et en Europe: ainsi, ils peuvent être nettement plus longs et plus larges aux États-Unis, ce qui a des effets sur la géométrie des ressorts et explique un poids total autorisé nettement plus élevé. D'après les concurrents, les camions américains ont en moyenne des soufflets

²⁴ Selon les entreprises interrogées, ce phénomène s'explique non seulement par les longues routes rectilignes, mais également par le recours plus fréquent aux régulateurs de vitesse.

²⁵ Voir par exemple la réponse de Goodyear à la question 6 du deuxième questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

²⁶ Voir réponse de Firestone à la question 6 du deuxième questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

²⁷ Voir notamment l'article 34, paragraphe 4, point 2, d), StVZO (loi allemande sur l'immatriculation et l'autorisation des véhicules): aux termes de cette disposition, la charge sur double essieu autorisée ne peut atteindre 19 tonnes maximum que si (notamment) le véhicule est équipé de ressorts pneumatiques.

nettement plus longs et des pistons-cylindres plus courts que les modèles européens²⁸. De même, la conception différente des cabines²⁹ des camions européens n'est pas sans effets sur les ressorts utilisés. Alors qu'aux États-Unis, les remorques standardisées adaptées à des quais de chargement standardisés sont très courantes, les clients européens exigent généralement le montage d'essieux qui permettent de régler aussi la hauteur de chargement de la remorque puisqu'il n'existe pas de remorques et des quais de chargement standardisés³⁰. Contrairement à l'Europe, les États-Unis autorisent l'arrivée d'air comprimé même au point mort, particularité dont il convient de tenir compte également pour la conception des ressorts pneumatiques. Au total, les clients européens, dont les camions ont moins d'essieux, utilisent des ressorts pneumatiques en moins grand nombre, mais plus perfectionnés³¹.

24. D'autres différences en ce qui concerne les ressorts pneumatiques s'expliquent par les habitudes de conduite différentes des conducteurs européens et non européens. À la connaissance de la Commission, les chauffeurs de camion européens attachent plus d'importance au *confort* que, par exemple, les conducteurs américains. D'une manière générale, les clients européens préfèrent et exigent des solutions techniques beaucoup plus perfectionnées que ceux des autres continents³². La place moins importante attachée au confort aux États-Unis est confirmée en outre par les statistiques, présentées par Continental, du taux d'équipement des camions en ressorts pneumatiques en Europe et dans les États de l'ALENA³³. En outre, les clients européens exigent notamment plutôt des ressorts pneumatiques d'une fréquence «naturelle» de 1 Hz au plus, qui requièrent des cylindres creux, généralement fabriqués en acier. Aux États-Unis, les ressorts pneumatiques ont normalement une fréquence de 1,2 Hz, qui peut également être obtenue sans l'espace de remplissage supplémentaire du cylindre d'acier creux. Par conséquent, les producteurs des États membres de l'ALENA utilisent beaucoup plus souvent des cylindres en matière plastique³⁴.

²⁸ Voir notamment la réponse de Phoenix à la question 7 du deuxième questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

²⁹ La longueur totale autorisée des camions américains est supérieure à ce qu'elle est en Europe, raison pour laquelle la construction (et donc aussi la suspension) des véhicules tracteurs se distingue des modèles européens; ainsi, dans les véhicules européens, le moteur est le plus souvent placé au-dessus de l'essieu avant et non devant, alors que ce n'est pas le cas aux États-Unis.

³⁰ Voir notamment la réponse de Goodyear à la question 7 du deuxième questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

³¹ Voir notamment les réponses de Vibracoustic à la question 7 du deuxième questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

³² Les entreprises expliquent ce phénomène notamment par le fait que les conducteurs américains sont le plus souvent propriétaires de leur véhicule et attachent davantage d'importance au prix que les transporteurs européens, qui emploient des conducteurs salariés exigeant apparemment plus de confort; voir à ce sujet notamment les réponses de Firestone ou de CF Gomma aux questions 5 et 6 du deuxième questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

³³ Alors qu'aux États-Unis, 51 % seulement des camions étaient équipés de ressorts pneumatiques en 2003, le taux correspondant en Europe était déjà de 71 %, comme l'indiquent le dossier de notification de Continental, p. 61.

³⁴ Voir réponse de Firestone à la question 6 du deuxième questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires. D'autres différences dans les produits s'expliquent

25. Une autre différence importante que l'on peut relever pour les ressorts généralement utilisés en Europe et aux États-Unis réside dans le type de caoutchouc utilisé pour le soufflet: alors que dans les États de l'ALENA, les ressorts en caoutchouc naturel sont d'usage courant, la plupart des clients européens exigent de leurs fabricants qu'ils puissent leur fournir des soufflets en caoutchouc synthétique/néoprène. À la connaissance de la Commission, les usines américaines ne sont souvent pas équipées pour produire des soufflets en néoprène, mais bien pour produire des soufflets en caoutchouc naturel.
26. Cette différence constitue une barrière non négligeable à l'entrée sur le marché des entreprises non européennes qui n'ont pas d'usines en Europe, comme le montrent notamment, contrairement à ce qu'affirme Continental, les différences apparemment faibles des dimensions et filets des vis de fixation de la plaque de couverture et du piston-cylindre. Comme la plupart des clients européens préfèrent les filets métriques, qui ne sont pas courants aux États-Unis, les fabricants de ressorts sont contraints soit d'acheter les pièces ayant les filets requis aux États-Unis, généralement plus cher, soit à se les procurer en Europe, à les transporter aux États-Unis pour y effectuer le montage et à retransporter les ressorts complets vers l'Europe³⁵.
27. Dans sa réponse à la communication des griefs, Continental a affirmé que les acheteurs des ressorts pneumatiques étaient des fabricants actifs sur le plan mondial, où ils recherchaient les meilleures conditions pour les produits qu'ils vendaient dans le monde entier³⁶. Or, d'après l'étude de marché, ces clients recourent, selon les régions, à des fournisseurs différents. Cela n'est guère surprenant, car les produits que ces entreprises mondiales, comme DaimlerChrysler ou Volvo/Renault, par exemple, distribuent aux États-Unis se distinguent nettement de ceux qu'elles offrent en Europe, comme cela a pu être démontré.
28. Tous les fabricants de ressorts pneumatiques interrogés partagent l'avis de la Commission, selon lequel les conditions régnant sur le marché américain se distinguent de ce qu'elles sont en Europe^{37 38}.

notamment par le fait que les clients du secteur des autobus européens exigent de pouvoir remplacer eux-mêmes les ressorts pneumatiques, voir réponse de Goodyear à la question 7 du deuxième questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

³⁵ Voir entretien avec Firestone du 19.8.2004.

³⁶ Réponse à la communication des griefs, p. 9.

³⁷ Le fait que les conditions du marché ne soient pas totalement homogènes, même en Europe, ne remet pas en cause la présente conclusion, contrairement à ce qu'affirment les parties dans leur réponse à la communication des griefs, car les conditions du marché sont très largement homogènes en tout cas dans les pays les plus importants de l'EEE pour le secteur des ressorts pneumatiques.

³⁸ Voir les réponses à la question 4 du deuxième questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

Comme le succès de l'activité concernant les ressorts pneumatiques dépend dans une large mesure du service d'ingénierie pour le développement des produits, une coopération étroite est indispensable entre les fabricants et les clients, qui ne peut être assurée que difficilement hors d'Europe.

29. Les résultats de l'étude de marché ne confirment pas l'affirmation des parties selon laquelle le savoir-faire nécessaire à la mise au point de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires joue un rôle secondaire parce qu'il est «largement disponible»³⁹. De nos jours, un ressort pneumatique pour véhicule utilitaire est fabriqué individuellement pour chaque nouveau type de véhicule, d'essieu ou de remorque. Ce ressort est alors adapté, en concertation étroite avec les ingénieurs de développement des deux parties, au logement qui doit l'accueillir, aux angles de suspension, au poids et à une multiplicité d'autres paramètres. Bien souvent, la commande proprement dite d'un modèle de ressort déterminé est précédée d'un *accord de partenariat de développement* aux termes duquel le fabricant s'engage à mettre au point un nouveau type de ressort pneumatique prêt pour la production en série. Ces partenariats de développement, qui s'étendent normalement sur une période de six à vingt-quatre mois, se caractérisent par une collaboration très étroite avec le client à tous les stades de la conception du produit allant de la fabrication et de l'essai de prototypes jusqu'à la fabrication et à l'essai de modèles de série.
30. Le partenariat de développement se caractérise essentiellement par le travail d'ingénieur du partenaire au développement et sa capacité de répondre aux souhaits et aux exigences individuelles des clients. Ces derniers attendent des fabricants de ressorts pneumatiques qu'ils connaissent bien leurs différents besoins. Pour être retenu dans un partenariat de développement, le candidat doit avoir une bonne connaissance du client et de son produit, qu'il ne peut normalement acquérir que par des relations de longue date avec les acheteurs des véhicules utilitaires d'une région donnée. Cependant, même lorsqu'une commande de ressorts pneumatiques n'est pas issue d'un partenariat de développement contractuel, la vente proprement dite est toujours précédée de services de planification et de conseil qui requièrent une proximité géographique et intellectuelle entre le vendeur et son client.
31. Par conséquent, vendre des ressorts pneumatiques ne consiste pas d'abord à vendre un produit déjà disponible, mais finalement et surtout à fournir des conseils de manière à développer, avec le client, le type de ressort idéal pour les caractéristiques du véhicule considéré.
32. L'un des objectifs prioritaires du client est d'éviter tout défaut dans le développement des ressorts pneumatiques, car ces derniers sont un élément de construction extrêmement sensible d'un camion dont la défaillance pourrait facilement mettre en danger l'homme et la machine. Pour garantir la fiabilité absolue des ressorts, la communication entre le développeur et le client doit parfaitement fonctionner. C'est la raison pour laquelle la maîtrise parfaite de la langue du pays constitue une condition importante de l'accès au client. Les concurrents étrangers ont fait état de réserves, notamment des clients allemands, à l'égard d'ingénieurs étrangers, ce qui ne leur a certainement pas facilité la tâche pour obtenir la confiance si essentielle du client⁴⁰.

³⁹ Voir réponse à la communication des griefs, p. 11.

⁴⁰ Voir, au sujet de l'importance de la langue, notamment l'entretien avec Firestone du 19.8.2004.

33. Même si certains clients, du moins parmi les fabricants de véhicules utilitaires, sont des entreprises actives au niveau mondial, on constate qu'encore aujourd'hui, des modèles de véhicules spécifiques sont offerts pour chaque marché (comme celui de l'ALENA ou de la Communauté) qui se différencient considérablement sur le plan technique (à cause des nombreuses différences déjà mentionnées).
34. Ainsi, selon la plupart des clients interrogés, seuls les fabricants européens connaissent suffisamment bien les besoins différents des clients européens pour pouvoir remplir leurs exigences techniques et qualitatives; une coopération étroite avec les fabricants de ressorts suppose en outre qu'ils soient rapidement accessibles à tout moment⁴¹. À l'inverse, les fabricants nationaux et étrangers signalent que l'exigence de partenariats de développement constitue une barrière manifeste à l'importation pour les nouveaux fabricants⁴². Cette barrière est d'autant plus difficile à franchir que le partenaire du développement est généralement le seul ou au moins le principal fournisseur pour toute la durée de vie du modèle considéré⁴³.

La tendance à la production en flux tendu accentue nettement les désavantages pour les producteurs non européens

35. Comme la capacité de finition, notamment des camions, recule constamment et que les clients tiennent, pour des raisons de coûts, à limiter autant que possible la tenue de stocks chez eux, ils attachent beaucoup d'importance à la capacité des fournisseurs de leur livrer à bref délai les ressorts dont ils ont besoin. Ils craignent donc les goulets d'étranglement qui pourraient se produire chez les fabricants non européens⁴⁴.

L'importation de ressorts pneumatiques est en outre entravée par les droits de douane et les coûts de transport

36. Les fabricants n'ont pas confirmé l'avis de Continental selon lequel les trajets plus longs n'entraînent pas de désavantages de coûts sensibles pour les fabricants étrangers. Le fait est que la Communauté perçoit un droit à l'importation de 2,5 % sur les ressorts pneumatiques⁴⁵. À ce droit à l'importation s'ajoutent les coûts de transport, ce qui porte à environ [5-10 %]*⁴⁶ le désavantage de coût, d'après les estimations de Firestone, le seul importateur de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires en Europe. Le fabricant qui souhaite importer des ressorts de l'extérieur de l'Europe doit supporter non seulement les droits de douane et les coûts de transport, mais également les coûts de l'indispensable

⁴¹ Voir notamment les réponses à la question 25 du premier questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

⁴² Voir notamment les réponses de Phoenix et de Firestone à la question 34 du premier questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

⁴³ Voir infra considérants 130 et suivants.

⁴⁴ Voir notamment les réponses à la question 25 du premier questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

⁴⁵ Règlement (CEE) n° 2658/87 du Conseil du 23 juillet 1987 relatif à la nomenclature tarifaire et statistique et au tarif douanier commun (JO L 256 du 7.8.1987) dans la version du règlement (CE) n° 1789/2003 de la Commission (JO L 281 du 30.10.2003, p. 1).

⁴⁶ Entretien avec Firestone du 19.8.2004.

stockage centralisé. Ainsi, Firestone doit maintenir un entrepôt central important et onéreux aux Pays-Bas simplement pour pouvoir exercer des activités en Europe, car, sinon, elle ne serait pas en mesure d'approvisionner ses clients assez rapidement. Or, les délais de livraison de longue durée et le stockage de ressorts engendrent aussi des coûts de financement et d'intérêt que n'ont pas les concurrents européens⁴⁷.

37. Les coûts supplémentaires constituent donc une barrière tout à fait considérable à l'importation pour les concurrents. Ainsi, les deux seuls concurrents non européens, Firestone et Goodyear, ont indiqué que les handicaps de coûts liés à l'importation étaient déterminants pour la décision d'acquérir ou d'établir une unité de production en Europe⁴⁸.

(2) L'existence de barrières importantes à l'accès au marché est confirmée par le faible niveau des importations de ressorts pneumatiques, qui seraient du reste en grande partie temporaires

38. Dans sa réponse à la décision d'ouvrir la procédure, Continental déclare que le pourcentage de ressorts pneumatiques importés en Europe (OEM/OES) atteint jusqu'à [...] %*. Or, l'étude de marché approfondie de la Commission donne une autre image de l'importance des importations vers l'Europe.

39. C'est ainsi que tous les gros fabricants, sauf un, produisent actuellement leurs ressorts pneumatiques destinés au marché européen dans une unité de production européenne. Le seul qui fasse encore exception est le fabricant américain Firestone. Sa décision de s'engager davantage sur le marché européen s'explique là aussi par la décision de l'un de ses gros clients, le fabricant américain de camions Paccar, de s'adresser dorénavant à lui pour mettre en œuvre sa stratégie d'achat mondiale. Peu après avoir reçu la commande portant sur l'équipement de camions DAF, la société Firestone a pris la décision de créer une installation de production en Europe parce qu'elle estimait que les problèmes liés à l'éloignement pouvaient constituer un désavantage dans la concurrence. Firestone suit ainsi l'exemple de la seule autre entreprise américaine active en Europe, Goodyear, qui a décidé d'emblée d'acquérir des unités de production européennes.

40. Il existe donc encore des importations sur le marché européen qui représentent [10-20]* millions d'euros, soit une part de marché de [5-15]* %. Même en admettant que les importations ne disparaissent pas totalement dans le cas de la Pologne, avec l'ouverture de la nouvelle usine dans ce pays en 2005, il faut s'attendre à ce qu'elles se réduisent considérablement. Par conséquent, l'importation de ressorts pneumatiques par Firestone en provenance de pays non européens n'est pas de nature à convaincre la Commission de l'existence d'un marché mondial. Il s'agirait plutôt d'un marché européen si l'on considère que dans l'intervalle, tous les fabricants étrangers ont établi leurs propres unités de production en Europe, dans le contexte des autres barrières à l'importation évoquées plus haut.

⁴⁷ Cela n'exclut pas que même les fabricants européens maintiennent des stocks plus réduits à proximité du lieu de livraison (voir réponse à la communication des griefs, p. 17). Ils ne doivent toutefois pas entretenir, comme le fait Firestone, de grand centre de débordement/entrepôt central pour l'Europe.

⁴⁸ Entretien avec Firestone du 19.8.2004; entretien avec Goodyear du 23.8.2004.

(3) Les différences entre l'Europe et d'autres régions quant aux conditions de concurrence se reflètent aussi dans les parts de marché dans les régions considérées

41. Enfin, l'appréciation de la Commission, qui conclut à l'existence d'un marché européen, est confirmée par la position sur le marché des concurrents des diverses régions considérées. Si, d'après les données fournies par Continental, Firestone (72 %) et Goodyear (24 %) dominant de toute évidence le marché des États-Unis, les fabricants européens n'y sont guère présents (Continental elle-même, qui est en tête des entreprises européennes de ce secteur, évalue son chiffre d'affaires dans la zone ALENA à [$< 5\%$]*). En Europe, la part de marché des deux entreprises américaines n'est que de [5-15%]*.
42. Par conséquent, la Commission considère que le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires (OEM/OES) est européen.

b) LES RESSORTS PNEUMATIQUES POUR VÉHICULES UTILITAIRES (IAM)

aa) Le marché de produits en cause

43. Continental propose de délimiter un marché distinct pour les ressorts pneumatiques vendus sur un marché indépendant de l'après-vente à des revendeurs de pièces de rechange ou à des clients finals (marché IAM). De fait, comme on l'a vu ci-dessus, les conditions qui règnent sur le marché IAM, et notamment la demande, le degré de collaboration indispensable et le niveau des prix, s'écartent si sensiblement de ce qu'elles sont sur le marché OEM/OES qu'il convient de porter une appréciation concurrentielle distincte sur le marché de produits constitué par les ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires distribués sur le marché libre des pièces de rechange⁴⁹.

bb) Le marché géographique

44. Continental propose une délimitation plus large du marché libre des pièces de rechange, car il n'y a aucune relation entre les fabricants et les sous-traitants. L'étude de marché réalisée par la Commission ne confirme toutefois pas ce point de vue. Eu égard aux importantes différences entre les ressorts pneumatiques utilisés dans les différentes régions (comme l'Amérique du Nord ou l'Europe), les importations ne jouent qu'un rôle négligeable également dans le secteur IAM. Un grand nombre d'entreprises ont d'ailleurs indiqué que leur connaissance des particularités et des besoins sur le plan local jouait un plus grand rôle, justement pour les revendeurs indépendants, et que le secteur des pièces de rechange était fortement marqué par les relations qui s'y étaient nouées. La proximité du fournisseur de ressorts est également essentielle sur le marché IAM parce que le revendeur doit être capable de se procurer et de livrer des pièces de rechange dans les délais les plus brefs.

⁴⁹ Voir supra considérants 14 et suivant.

45. La Commission considère que le marché des ressorts pneumatiques IAM, de même que le marché OEM/OES, est de dimension européenne⁵⁰.

c) LES RESSORTS PNEUMATIQUES POUR VÉHICULES AUTOMOBILES

aa) Le marché de produits en cause: les ressorts pneumatiques pour véhicules automobiles

46. L'étude de marché n'a pas confirmé la position défendue par Continental, selon laquelle tous les systèmes de ressorts pour véhicules automobiles (tels que les ressorts à boudin, les ressorts hydropneumatiques et les ressorts pneumatiques) constituent un marché de produits uniforme. Il y a lieu de considérer au contraire que les systèmes de suspension pneumatiques, du point de vue des clients comme des fabricants, se distinguent fondamentalement des autres types de suspensions. Si la différence de confort de la suspension est moins nette que pour les véhicules utilitaires, par exemple, les deux systèmes présentent à cet égard des caractéristiques très différentes; les ressorts pneumatiques permettent en outre un réglage de niveau qui ne peut être obtenu par un système de ressorts en acier que s'il est combiné à une suspension hydraulique ou hydropneumatique. Les caractéristiques techniques des ressorts en acier se distinguent en outre non seulement dans les systèmes de suspension standard, mais également dans ceux de type confort (par exemple le système «Active Body Control» proposé par DaimlerChrysler).

47. L'appréciation concurrentielle séparée du marché des ressorts pneumatiques n'est pas non plus modifiée par le fait que certains modèles de voitures puissent être livrés équipés, au choix, de ressorts pneumatiques ou hydrauliques. Même si ces différentes options d'équipement sont possibles, il n'en reste pas moins que les deux types de ressorts présentent des caractéristiques différentes. Pour les constructeurs automobiles, les systèmes de suspension pneumatique ne peuvent être remplacés facilement par des systèmes de ressorts en acier, non seulement à cause des propriétés différentes en matière de suspension, mais également pour des raisons d'image. Pour la plupart des constructeurs qui utilisent des ressorts pneumatiques, ceux-ci constituent pour eux un produit de prestige important, qui est surtout proposé pour les véhicules de luxe afin de les distinguer des systèmes traditionnels de ressorts en acier et qui offre une possibilité supplémentaire de différenciation des prix.

48. Il ne faut donc pas s'attendre à ce que les acheteurs de ressorts pneumatiques adoptent automatiquement les ressorts en acier en cas de hausse des prix. Les fabricants de systèmes de suspension pneumatique et les constructeurs automobiles ont en outre confirmé à la Commission que convertir une voiture particulière équipée de ressorts pneumatiques aux ressorts en acier n'est guère envisageable, à cause non seulement des caractéristiques différentes des produits, mais également des mesures différentes du logement et de la géométrie des ressorts, sans modifications techniques de grande ampleur, qui entraîneraient une nouvelle fois des coûts supplémentaires⁵¹.

49. Il ne fait aucun doute que le *processus de fabrication* des ressorts pneumatiques et des ressorts en acier se différencie nettement et exige un savoir-faire tout à fait différent; d'ailleurs, aucun producteur de ressorts en acier actif en Europe ne produit ou ne peut

⁵⁰ La question de la délimitation géographique du marché n'est toutefois pas déterminante dans le cas d'espèce parce que même s'il était de dimension européenne, il n'y aurait pas de position dominante sur le marché, voir considérants 154 et suivants.

⁵¹ Voir notamment les réponses des constructeurs BMW, Audi ou DaimlerChrysler à la question 4 du questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules automobiles.

produire aussi des ressorts pneumatiques. C'est notamment la production du soufflet en caoutchouc pour les ressorts pneumatiques qui requiert un savoir-faire spécifique dont les gros fabricants de pièces de rechange ou constructeurs automobiles ne disposent pas. De même, vu la rigidité de la production chez les fabricants de ressorts en acier, il n'y a pas lieu non plus d'inclure ce marché dans l'examen de l'opération au regard du droit de la concurrence. C'est la raison pour laquelle la Commission considère qu'il convient d'apprécier séparément les ressorts pneumatiques et les ressorts en acier.

50. Dans le cas d'espèce, la concentration entraîne des chevauchements dans le segment de marché des *ressorts pneumatiques pour véhicules automobiles*. Ces ressorts sont munis d'un soufflet en caoutchouc, obtenu par un procédé de fabrication de tubes, par projection sur un cône métallique⁵². Le soufflet en caoutchouc est normalement fixé au-dessous à un piston-cylindre et au-dessus à une plaque d'étanchéité de métal ou de matière plastique (généralement par des joints de serrage⁵³).
51. Les ressorts pneumatiques pour véhicules automobiles sont un élément d'un *système de suspension pneumatique complexe*. Ces derniers se composent généralement de deux à quatre ressorts pneumatiques, d'un ou de plusieurs compresseurs à air comprimé, de réservoirs à air comprimé, d'éléments amortisseurs, de capteurs, d'organes de commande et d'autres éléments nécessaires au fonctionnement. Or, des deux parties à la concentration, seule Continental et non Phoenix/Vibracoustic vend jusqu'à présent des systèmes de suspension pneumatique complets, et il n'y aurait donc pas de cumul de parts de marché dans ce secteur. Le marché à examiner dans le cas d'espèce des ressorts pneumatiques utilisés dans les *systèmes* de suspension pneumatique se situe en amont de celui des *systèmes* de suspension pneumatique. Ces ressorts sont achetés en sous-traitance par les fabricants de systèmes ou les constructeurs automobiles pour fabriquer leurs propres systèmes de suspension pneumatique.
52. La distinction entre le marché des ressorts pneumatiques pour le secteur OEM et OES, d'une part, et le marché IAM, d'autre part, n'a pas lieu d'être dans le cas d'espèce parce que ce dernier ne s'est pas encore développé, notamment à cause de la longue durée de vie des ressorts pneumatiques, qui dépasse généralement celle d'une voiture particulière.
53. Il n'est pas non plus nécessaire d'opérer une distinction plus fine entre les marchés des ressorts pneumatiques pour les véhicules automobiles «classiques», des ressorts pneumatiques pour les véhicules loisirs/travail (VLT) et des ressorts pneumatiques pour les petits transporteurs. Cette distinction n'a pas lieu d'être, d'abord parce que ces types de véhicules sont assez similaires sur le plan technique, ce qui rend une délimitation difficile (ainsi, la limite entre les VLT et les breaks et véhicules tous terrains est souvent floue). Ensuite, c'est surtout le procédé de fabrication qui est en gros le même pour les trois types de ressorts (procédé de fabrication de tubes). Tous les fabricants peuvent donc produire des ressorts pneumatiques pour tous les types de véhicules. De même, du point de vue des clients, les conditions du marché pour les trois véhicules ne diffèrent pas au

⁵² Le procédé de fabrication normal des ressorts pneumatiques pour véhicules automobiles se distingue en cela de celui des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires et véhicules ferroviaires, qui sont moulés et enroulés séparément.

⁵³ Comme pour les ressorts pneumatiques pour camions, les fabricants vendent ces ressorts soit avec couverture/joint de serrage, soit seulement les soufflets en caoutchouc. Cependant il n'y a pas non plus lieu de distinguer deux marchés séparés en fonction de la construction différente (l'analyse concurrentielle n'en serait d'ailleurs en rien modifiée).

point de justifier une appréciation concurrentielle séparée parce que la quasi-totalité d'entre eux offrent des systèmes convenant aux trois types de véhicules.

bb) Le marché géographique en cause: l'Europe

54. Continental affirme que le marché des ressorts pneumatiques pour voitures particulières est mondial. Elle fait valoir notamment qu'il existe d'ores et déjà des relations commerciales importantes à l'échelle mondiale. Or, selon l'étude de marché de la Commission, les véhicules européens sont encore presque tous équipés de ressorts pneumatiques. D'après les renseignements dont elle dispose, sur les 15 modèles de véhicules construits en Europe et équipés de ressorts pneumatiques, [...] * étaient munis de ressorts pneumatiques de Phoenix/Vibracoustic ou de Continental⁵⁴. Le seul concurrent qui ait une certaine présence en Europe est le fabricant américain Gates. Si les importations se montaient encore à [5-15] * % en 2003, la société Gates a établi sa propre usine pour produire des ressorts pneumatiques à Aix-la-Chapelle, d'où elle approvisionne le marché européen. Les ressorts pneumatiques proposés par Gates pour le modèle BMW X5 sont certes fabriqués aux États-Unis, mais les X5 sont produits eux aussi aux États-Unis et non en Europe. En Europe, même le constructeur Jaguar, qui appartient au groupe américain Ford, travaille avec le fabricant de ressorts pneumatiques allemand Vibracoustic et non avec un fabricant américain.
55. La préférence marquée pour les fabricants européens s'explique très probablement par la technologie complexe de systèmes de suspension pneumatiques dont la construction exige une collaboration étroite entre fabricants de ressorts, constructeurs automobiles et fournisseurs d'autres composants. Comme, en règle générale, les autres fabricants de composants sont établis en Europe et que les acheteurs de ressorts pneumatiques collaborent très étroitement avec eux depuis assez longtemps, la plupart des clients préfèrent coopérer avec des fabricants européens⁵⁵. Cette préférence devrait aussi s'expliquer par le système de production à flux tendu qui domine actuellement dans le secteur automobile. Eu égard à la faible capacité de finition, les entreprises s'efforcent de limiter autant que possible le risque d'un arrêt de la production dû à des difficultés de livraison de certains composants. Du point de vue du fabricant, l'importation de ressorts pneumatiques en Europe présente des inconvénients, à cause non seulement des coûts de transport, mais également des droits à l'importation perçus par la Communauté⁵⁶.
56. Enfin, si l'on considère les parts de marché des principaux concurrents en Europe et aux États-Unis, on constate que les conditions du marché entre les deux régions se différencient nettement: d'après les renseignements fournis par la partie notifiante, dans les États de l'ALENA, plus de 50 % du marché peuvent être attribués à deux fabricants (Delphi 36 %, Firestone 18 %), qui n'avaient aucune activité en Europe en 2003, alors que Continental et Phoenix/Vibracoustic appartiennent là-bas à la catégorie des petits fabricants.

⁵⁴ La firme ZF Sachs indiquée comme fabricant de ressorts pneumatiques par Continental dans la notification déclare qu'en fait elle n'en produit pas.

⁵⁵ Voir notamment les réponses des sociétés Thyssen/Krupp, ZF Sachs, DaimlerChrysler et Vibracoustic à la question 12 du questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules automobiles.

⁵⁶ Le droit à l'importation est actuellement de 2,5 %, voir note 45.

57. Ce sont les raisons pour lesquelles le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules automobiles doit être considéré comme européen et non mondial.

d) LES RESSORTS PNEUMATIQUES POUR VÉHICULES FERROVIAIRES

aa) Le marché de produits en cause: les ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires

58. Continental estime que tous les systèmes de ressorts montés à bord de véhicules ferroviaires constituent un marché de produits uniforme, qu'il s'agisse de ressorts en acier, de ressorts pneumatiques, de ressorts hydrauliques, de pièces caoutchouc-métal, de pièces en caoutchouc, de coussinets, paliers, tampons ou autres pièces de ressorts équipant ce type de véhicules. Les résultats de l'étude de marché de la Commission indiquent au contraire qu'il convient de définir un marché distinct des ressorts pneumatiques (secondaires)⁵⁷ pour véhicules ferroviaires.

59. Le ressort pneumatique, élément de ressort secondaire⁵⁸, doit amortir les oscillations qui se transmettent entre le boggie et le châssis. Un ressort pneumatique pour véhicules ferroviaires se compose généralement non seulement de l'unité soufflet en caoutchouc/plaque de couverture/piston-cylindre, mais également des pièces métalliques ou des pièces caoutchouc-métal qui y sont fixées («ressorts supplémentaires»). Les ressorts pneumatiques servent à amortir les vibrations et le bruit ainsi qu'à réguler le niveau à la jonction entre boggie et châssis.

Les systèmes de ressorts primaires et autres éléments d'amortissement des oscillations ne doivent pas être inclus dans le marché de produits des ressorts pneumatiques secondaires

60. Continental fonde son affirmation selon laquelle tous les types d'éléments d'amortissement des oscillations équipant les véhicules ferroviaires doivent être regroupés dans un seul marché essentiellement sur le fait qu'ils se retrouvent au moins dans toutes les voitures pour voyageurs⁵⁹. Or, cette affirmation n'est pas convaincante car l'élément déterminant est de savoir si les clients considèrent les produits comme interchangeables ou bien si, le cas échéant, les fabricants d'autres éléments

⁵⁷ Continental recourt, pour décrire les ressorts pneumatiques secondaires, à la notion également en usage dans ce secteur de «système de suspension pneumatique». En l'espèce, pour des raisons de cohérence, on utilisera également l'expression courante de «ressorts pneumatiques» pour décrire l'ensemble soufflet en caoutchouc/plaque de couverture/piston-cylindre et pièces métalliques et caoutchouc-métal qui y sont fixées.

⁵⁸ Dans le secteur des véhicules ferroviaires, il y a lieu de faire une distinction entre ressorts primaires et ressorts secondaires. Les *ressorts primaires* sont des éléments de ressorts élastiques entre l'essieu et le châssis de boggie, qui peuvent, en tant que ressorts d'essieux, remplir simultanément trois fonctions: ils réagissent aux compressions verticales du ressort, aux contraintes engendrées sous l'influence de la file de rails sur le châssis porteur en longueur et en travers et contribuent également à découpler le bruit de structure. L'usure de la roue en est également diminuée, ce qui rend les véhicules ferroviaires modernes nettement plus économiques. Les ressorts primaires ne sont pas utilisés. Les *suspensions secondaires* sont des suspensions pneumatiques de la caisse du véhicule, qui non seulement amortissent les oscillations propres du boggie, de la caisse et les bruits du véhicule, mais qui permettent aussi une régulation automatique du niveau et un confort de conduite indépendant de l'état de charge du véhicule. Voir notamment la documentation sur le site <http://www.trainweb.org/railwaytechnical/suspen.html>.

⁵⁹ Voir la réponse de Continental du 12.8.2004 à la décision de la Commission d'ouvrir la procédure, p. 11.

d'amortissement des oscillations seraient en mesure de se convertir à la production de ressorts pneumatiques. Or, ce n'est le cas.

61. Il est incontesté que les ressorts pneumatiques d'un véhicule ferroviaire ne peuvent pas être remplacés par d'autres éléments d'amortissement des oscillations. C'est le cas non seulement des nombreuses pièces en caoutchouc et en caoutchouc-métal montées sur ces véhicules, mais également des ressorts primaires ou secondaires en acier. Aucun de ces éléments ne peut même approcher les fonctions d'un ressort pneumatique dans le boggie. Cela tient non seulement aux dimensions de montage, à la géométrie et aux caractéristiques de produits tout à fait différentes des autres systèmes de ressorts (par exemple des ressorts en acier ou des pièces caoutchouc-métal), mais un remplacement est aussi exclu à cause de l'importance primordiale des ressorts pneumatiques pour la sécurité de tout le convoi. Les ressorts pneumatiques se situent à un endroit clé du véhicule ferroviaire, à savoir à la liaison entre le boggie et la caisse du véhicule. Chaque ressort pneumatique est conçu exactement pour répondre aux exigences individuelles d'un type précis de véhicule ferroviaire. Il serait exclu, ne fût-ce que pour des raisons de sécurité et de confort, de le remplacer par un ressort en acier, qui possède des caractéristiques de suspension tout à fait différentes et qui n'est plus guère utilisé aujourd'hui que comme ressort primaire.
62. Cette appréciation est partagée par tous les concurrents interrogés, qui ont indiqué qu'ils ne pouvaient pas remplacer un ressort pneumatique par un ressort en acier⁶⁰. Cela correspond à la répartition des types de ressorts équipant les trains européens munis d'un ressort secondaire: moins de 10 % disposent de ressorts en acier, plus de 90 % de ressorts pneumatiques⁶¹; du reste, le ressort en acier est en recul constant et n'est plus tout utilisé dans les trains à grande vitesse.
63. Il n'est pas vrai non plus que les clients n'achètent que sous forme d'ensembles tous les éléments d'amortissement pour les véhicules ferroviaires. Il peut être économiquement avantageux d'acheter plusieurs éléments de ce type chez un seul et même fabricant, mais le fait est que la plupart des clients n'achètent pas les ressorts pneumatiques comme éléments d'un système complet avec d'autres éléments de suspension primaires et autres⁶². Presque tous les clients ont indiqué qu'ils achetaient les éléments de suspension primaires séparément des ressorts pneumatiques, ce qui s'explique sans doute déjà par le fait que certains fabricants sont plus spécialisés dans le secteur des pièces caoutchouc-métal (comme Trelleborg), tandis que Continental et Phoenix sont justement en tête pour les ressorts pneumatiques. Du reste, ces deux entreprises, et surtout Phoenix, seraient capables de couvrir presque toute la gamme d'éléments de ressorts. La gamme de

⁶⁰ Voir réponse 7 des questionnaires adressés aux clients/concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires.

⁶¹ Réponse de Continental à la communication des griefs, p. 53.

⁶² D'après les clients, les ressorts pneumatiques en tout cas, qui se composent de plusieurs éléments d'amortissement des oscillations (soufflets, pièces caoutchouc-métal, etc.), sont généralement achetés à l'unité ou dans un système complet, raison pour laquelle l'examen porte en l'espèce sur le marché des ressorts pneumatiques et non sur différents composants (comme le soufflet en caoutchouc).

produits de Continental dans le secteur des pièces caoutchouc-métal est assez limitée, d'après ce qu'en disent les concurrents⁶³.

64. Du point de vue de la production, les ressorts pneumatiques ne peuvent pas non plus être remplacés par les autres pièces en acier, en caoutchouc-métal ou en caoutchouc qui sont montées dans les véhicules ferroviaires pour amortir les oscillations. S'il existe une certaine souplesse de conversion de la production entre les différents types de pièces caoutchouc-métal, ce n'est certainement pas le cas pour les ressorts pneumatiques eux-mêmes, qui requièrent un savoir-faire tout à fait particulier, et notamment le soufflet qui, en Europe, n'est produit que par quatre entreprises (Continental, Phoenix, CF Gomma et Paulstra/Hutchinson). La fabrication des soufflets en caoutchouc exige, ne serait-ce que pour des raisons de sécurité, un savoir-faire particulier que les autres concurrents n'acquerraient que difficilement⁶⁴.

Il n'y a pas lieu de procéder à une appréciation concurrentielle séparée d'un marché des soufflets en caoutchouc pour ressorts pneumatiques ferroviaires

65. Certains facteurs paraissent même plaider en faveur de la délimitation d'un marché encore plus étroit pour les soufflets en caoutchouc pour ressorts pneumatiques ferroviaires. Ainsi, il n'existe en Europe que quatre fabricants de ce type de soufflets. Il est également établi que leur fabrication requiert un savoir-faire particulier que devraient acquérir les fabricants qui ne les produisent pas encore. L'accès à la production de soufflets pour ressorts entraîne de surcroît des coûts d'investissement élevés⁶⁵. Il faut bien dire cependant que le soufflet en caoutchouc ne représente qu'une part de valeur ajoutée d'environ 30 % dans l'ensemble des ressorts pneumatiques. Tous les fabricants de ressorts pneumatiques se procurent une part parfois considérable des pièces nécessaires pour les ressorts pneumatiques auprès d'autres fabricants (des pièces métalliques, des pièces caoutchouc-métal ou des soufflets en caoutchouc, selon leur propre production). Par conséquent, du point de vue du droit de la concurrence, une nouvelle délimitation d'un marché des soufflets en caoutchouc paraît superflue.

Il n'y a pas lieu non plus de faire une distinction entre le marché OEM/OES et le marché indépendant de l'après-vente

66. Contrairement au secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires, il n'y a pas de raison, pour les ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires, de distinguer deux marchés pour les ventes aux clients OEM/OES, d'une part, et aux clients IAM, d'autre part, à cause d'abord de la longue durée de vie des ressorts pneumatiques ferroviaires (de 10 à 20 ans) et ensuite de leur fabrication sur mesure. Ne serait-ce qu'à cause du petit nombre d'unités de ressorts pneumatiques ferroviaires et des coûts d'investissement élevés pour l'outillage⁶⁶ et la qualification, l'équipementier d'origine est, sauf pour quelques grosses commandes, le seul fournisseur de ressorts d'un modèle donné pour

⁶³ Voir réponse à la question 32 du questionnaire adressé aux concurrents du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires.

⁶⁴ Voir entretien avec Hutchinson/Paulstra du 26.8.2004.

⁶⁵ Voir par exemple les explications sur les barrières à l'entrée apportées par M. Goettmann (Freudenberg/Schwab) lors de l'entretien du 26.8.2004, qui évalue ces coûts d'investissement à environ 25 à 30 millions d'euros, ce qui devrait toutefois être un maximum.

⁶⁶ Les coûts de l'outillage peuvent déjà atteindre 50 000 euros, voir entretien avec Alstom du 23.7.2004.

lequel il livre aussi les pièces de rechange. Certains clients achètent les pièces de rechange pour toute la durée de vie du véhicule avec le premier modèle⁶⁷. Un marché indépendant de pièces de rechange n'a donc pas pu s'établir au sein du marché des véhicules ferroviaires.

67. La Commission considère par conséquent qu'il existe un marché distinct des *ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires*.

bb) Le marché géographique en cause

68. Continental fait valoir que le marché des ressorts pneumatiques ferroviaires est mondial et non européen, alors que certaines conclusions de l'étude de marché de la Commission indiquent qu'il s'agirait plutôt d'un marché européen.

69. S'il est vrai qu'au moins la catégorie de clientèle formée par les constructeurs de véhicules ferroviaires⁶⁸ est active dans le monde entier, un grand nombre de clients (comme les sociétés nationales de chemins de fer, qui déterminent aussi la décision d'achat des pièces), ne sont présents que sur le plan national. Or, pour délimiter le marché géographique, l'élément déterminant ne saurait être la présence ou non du client dans le monde entier. Il s'agit d'abord d'examiner si les relations commerciales se différencient nettement d'une région à l'autre et surtout si les concurrents étrangers (actuels et potentiels) sont capables d'exercer une pression significative sur les fabricants européens de ressorts pneumatiques.

70. Il ressort des relations commerciales actuelles en Europe que les concurrents étrangers n'y sont encore que peu présents. Même pour les clients de ressorts pneumatiques européens qui exercent des activités internationales, leur présence mondiale ne se traduit pas dans leur comportement d'achat. Les gros constructeurs de véhicules ferroviaires, tels que Siemens et Alstom, achètent encore leurs ressorts pneumatiques exclusivement en Europe. Les deux premières sociétés de chemins de fer européennes, la SNCF et Deutsche Bahn, collaborent traditionnellement d'abord et avant tout avec leur fournisseur national de ressorts pneumatiques. Cette préférence nationale ou tout au moins européenne des sociétés de chemins de fer revêt de l'importance dans la mesure où ces sociétés, qui sont les clients finals pour les trains équipés de ressorts pneumatiques, exercent une influence essentielle sur le choix du fabricant de ces dispositifs, notamment eu égard à leur importance pour la sécurité⁶⁹. Ainsi, un fabricant de ressorts pneumatiques ne doit pas seulement prouver au constructeur du véhicule qu'il est un fournisseur fiable pour être honoré d'une commande; pour faire admettre un modèle de ressort par les grandes sociétés nationales de chemins de fer (telles que Deutsche Bahn et la SNCF), il doit se soumettre à une procédure d'homologation supplémentaire. Par conséquent, les ressorts pneumatiques d'un véhicule déterminé sont, en dernière analyse, choisis en concertation avec la société de chemin de fer, ce qui réduit nettement les possibilités de choix du constructeur du véhicule⁷⁰.

⁶⁷ Voir entretien avec Siemens du 23.7.2004.

⁶⁸ Les ressorts pneumatiques sont également vendus aux sociétés nationales de chemin de fer (comme la SNCF ou Die Bahn).

⁶⁹ Voir notamment entretien avec Alstom du 23.7.2004.

⁷⁰ Voir entretien avec Alstom du 23.7.2004.

71. Des fabricants non européens (comme les japonais Sumitomo et Toyo) ont cependant déjà remporté des contrats en Europe pour des ressorts pneumatiques ferroviaires. Toyo et Sumitomo équipent en outre le train à grande vitesse Shinkansen et sont donc parfaitement capables d'offrir aussi des solutions plus perfectionnées. À cela s'ajoute que Toyo, notamment, grâce à sa coopération avec Gadelius Europe AB, dispose maintenant d'un partenaire commercial compétent en Europe qui a une expérience de longue date des activités européennes. Il faut donc s'attendre à une forte augmentation des importations dans les années qui viennent.
72. Il n'est finalement pas indispensable de donner une délimitation précise du marché géographique dans le cas d'espèce, car même la définition la plus étroite n'amènerait pas à conclure à l'existence d'une position dominante des parties à la concentration de nature à entraver significativement la concurrence dans le marché commun.

e) LES SYSTÈMES ANTIVIBRATOIRES POUR VÉHICULES AUTOMOBILES

aa) Le marché de produits en cause

73. L'activité des parties se chevauche également dans le domaine des systèmes antivibratoires. Il s'agit de pièces caoutchouc-métal⁷¹ qui ne servent pas, comme les suspensions, à amortir les oscillations horizontales entre la roue et l'essieu, mais à amortir les vibrations de fréquences plus élevées à différents endroits du véhicule. Ainsi, les systèmes antivibratoires sont utilisés notamment pour stabiliser le moteur et aussi la suspension du véhicule (comme aux liaisons entre les bras oscillants transversaux et la carrosserie). Ils doivent absorber les oscillations et les vibrations qui se produisent dans le véhicule et empêcher leur transmission au châssis et à la carrosserie.
74. Comme dans ses décisions antérieures⁷², la Commission peut également, dans le cas d'espèce, laisser ouverte la question de savoir si le marché des systèmes antivibratoires doit être subdivisé en plusieurs segments (pour paliers de châssis porteur, paliers de moteur et amortisseurs d'oscillations de torsion ou pour les ventes aux segments OEM/OES et IAM). L'étude de marché a en effet révélé que même dans le cas d'une subdivision plus fine de ces marchés, il n'y aurait pas de création de position dominante sur l'un d'entre eux de nature à entraver significativement la concurrence dans le marché commun⁷³.

⁷¹ La terminologie utilisée dans le domaine des systèmes antivibratoires n'est pas uniforme. On trouve notamment l'expression *systèmes d'oscillation* ou *systèmes d'amortissement des oscillations* (voir notamment la décision de la Commission COMP/M.1778 - Freudenberg/Phoenix) ou encore l'expression «pièces caoutchouc-métal» (voir notamment la décision de la Commission IV/M.2603 – ZF/Mannesmann). Plusieurs entreprises utilisent aussi leur propre marque comme Metallgummi (Phoenix) ou Schwingmetall (Continental). Comme la terminologie internationale, d'après les renseignements dont la Commission dispose, utilise généralement l'expression «systèmes antivibratoires» (voir notamment la décision de la Commission IV/M.253 – BTR – Pirelli), c'est cette dernière qui sera utilisée ici.

⁷² Voir notamment les décisions de la Commission COMP/M.2603 – ZF/Mannesmann; COMP/M. 1778 – Freudenberg/Phoenix; IV/M.253 – BTR/Pirelli.

⁷³ Voir infra considérant 186.

bb) Le marché géographique

75. Continental fait valoir que le marché des systèmes antivibratoires est mondial. Dans ses décisions antérieures, la Commission a défini le marché géographique des pièces antivibratoires pour véhicules automobiles comme «au moins à l'échelle de l'EEE». Or, l'étude de marché a fait apparaître des éléments qui justifieraient une délimitation du marché à l'échelle de l'Europe. Ainsi, la plupart des constructeurs automobiles européens collaborent avec un fournisseur européen et le volume des importations et des exportations est faible.
76. Finalement, il n'y a pas non plus lieu en l'espèce de décider si le marché est européen ou mondial puisque dans aucun des deux cas, la concentration n'entraînerait la création d'une position dominante de nature à entraver significativement la concurrence dans le marché commun⁷⁴.

f) LES JOINTS D'EXPANSION/RACCORDS

aa) Le marché de produits en cause

77. Ces joints d'expansion, généralement en caoutchouc, relient deux tuyaux (les raccords) et servent à réduire les tensions et oscillations qui se produisent dans les machines rotatives en cas de différence de température, de variation de pression ou d'autres facteurs affectant les tuyaux. Ces raccords flexibles permettent d'empêcher l'usure, les fuites et même les ruptures de fatigue à la liaison entre deux tuyaux. Continental et Phoenix produisent presque exclusivement des joints *simples*, c'est-à-dire des joints sans les brides métalliques («joints améliorés»).
78. Il n'y a toutefois pas lieu de se prononcer sur l'existence éventuelle de marchés distincts pour les joints simples et les joints améliorés, comme le propose Continental, car dans l'hypothèse d'un segment de marché des joints simples (qui représentent l'essentiel des activités des parties), la concentration n'entraînerait pas du cumul de parts de marché de nature à poser des problèmes de concurrence.

bb) Le marché géographique

79. Il n'y a pas lieu non plus de déterminer s'il convient de retenir un marché mondial, comme Continental le propose, ou européen pour les joints d'expansion, car même une délimitation européenne du marché n'amènerait pas à conclure à la création d'une position dominante de nature à entraver significativement une concurrence effective dans le marché commun.

g) LES TUYAUX ET CONDUITES SOUPLES POUR VÉHICULES AUTOMOBILES

aa) Le marché de produits en cause

80. Continental et Phoenix produisent des tuyaux et des conduites souples pour une multiplicité d'applications. Ces tuyaux souples sont surtout fabriqués en caoutchouc, mais il en existe aussi en matière plastique. Ils sont souvent raccordés à des pièces métalliques ou plastiques (notamment à l'aide de vis ou de tubes). Les parties raccordées

⁷⁴ Voir infra considérant 186.

aux tuyaux souples peuvent représenter, pour les produits complexes (comme les tuyaux souples de produit réfrigérant), l'essentiel de la valeur ajoutée. Dans ce cas, le secteur utilise la notion de «conduites souples».

81. Continental propose de définir un marché de produits pour les tuyaux et conduites souples *pour véhicules automobiles*. La Commission est d'accord avec elle pour considérer que des différences essentielles entre les produits, les clients et les fournisseurs permettent de ne pas inclure dans l'analyse concurrentielle les tuyaux destinés à d'autres applications que les véhicules automobiles (par exemple les applications industrielles).
82. Continental ne pense toutefois pas que le marché des tuyaux et conduites souples pour véhicules automobiles doive faire l'objet d'une nouvelle subdivision. Bien que les produits soient différenciés, les fabricants de tuyaux souples sont capables d'en produire de différents types. Les parties concèdent toutefois que le savoir-faire nécessaire à la production des types de tuyaux les plus divers ne peut s'appliquer qu'en partie d'un type à l'autre de tuyaux ou conduites souples. Dans l'affaire BRT/Pirelli, la Commission a également défini un segment de marché à l'intérieur de celui des tuyaux pour véhicules automobiles, à savoir le marché des *tuyaux d'eau de refroidissement, de chauffage et d'air d'alimentation*⁷⁵. Les autres segments dans lesquels les deux parties à la concentration sont actives sont ceux des *tuyaux et conduites souples pour carburants* et des *tuyaux et conduites souples de produit réfrigérant*. Bien que des différences essentielles de produits et de production entre ces deux segments incitent à définir des marchés distincts, il n'est finalement pas nécessaire de déterminer s'il y a lieu de subdiviser de cette façon le marché des tuyaux et tuyaux souples pour véhicules automobiles, car l'opération ne menace pas de créer ou de renforcer, sur l'un quelconque des segments, une position dominante de nature à entraver significativement la concurrence dans le marché commun⁷⁶.

bb) Le marché géographique

83. Continental fait valoir que le marché de tous les types de tuyaux et conduites souples pour véhicules automobiles est mondial ou au tout au moins à l'échelle de l'EEE. Même si de nombreux éléments, comme dans le secteur des pièces de rechange de véhicules automobiles, plaident en faveur de la définition d'un marché européen, il n'est pas nécessaire de définir exactement le marché géographique, car même si le marché était défini à l'échelle de l'Europe, la concentration n'entraînerait pas, sur l'un quelconque des marchés, la création d'une position dominante de nature à entraver significativement la concurrence dans le marché commun⁷⁷.

⁷⁵ Décision de la Commission IV/M.253 BTR/Pirelli, considérant 23. Dans sa décision dans l'affaire COMP/M 1869 - CVC/BTR Siebe Automotive Sealing Systems, la Commission n'avait pas à se préoccuper davantage de la délimitation du marché du secteur des tuyaux puisqu'il n'y avait pas de chevauchements horizontaux, voir considérant 5.

⁷⁶ Voir infra considérant 188..

⁷⁷ Voir infra considérant 187..

h) LES BANDES TRANSPORTEUSES LOURDES À CÂBLE D'ACIER

aa) Le marché de produits en cause: les bandes transporteuses lourdes à câble d'acier

84. Aussi bien Continental que Phoenix réalisent une partie essentielle de leur chiffre d'affaires par la vente de bandes transporteuses. Ces bandes transporteuses sont généralement fabriquées en caoutchouc ou en matières plastiques (le cas échéant avec une couche intérieure textile ou en acier) et servent à transporter des produits en vrac ou des paquets. Les bandes transporteuses sont utilisées dans divers secteurs et se trouvent dans différentes tailles et exécutions. Les différences touchent par exemple à la matière utilisée (caoutchouc, matières plastiques, divers éléments de renforcement), aux dimensions, à la résistance au déchirement et à l'abrasion et à d'autres caractéristiques particulières (adhérence, filtrage, sécurité des matériaux, etc.).
85. Continental propose de subdiviser les marchés de produits comme suit: les *bandes transporteuses légères* (en PVC, pour le transport de produits légers, par exemple les tapis roulants aux caisses des magasins), les *bandes transporteuses lourdes* (en caoutchouc, pour le transport de produits en vrac lourds) et les *bandes transporteuses spéciales* (versions spéciales de bandes transporteuses lourdes) (voir également le point i) pour ces dernières).

(1) Les bandes transporteuses légères et lourdes ne font pas partie d'un seul et même marché

86. La Commission considère, comme Continental, qu'en raison des différences considérables entre les bandes transporteuses légères et lourdes, il convient d'exclure de l'appréciation concurrentielle les bandes transporteuses légères. C'est ainsi que ces dernières se singularisent si nettement, par leurs fonctions⁷⁸ et leurs caractéristiques essentielles (matières, construction, dimensions) des bandes transporteuses lourdes qu'elles ne sont pas interchangeables du point de vue des clients. De même, ce n'est pas que la clientèle des deux types de bandes transporteuses qui est différente; à cause du procédé de production fondamentalement différent des bandes transporteuses lourdes, les fabricants des deux types de bandes ne sont pas non plus les mêmes. Tandis que la couche de couverture d'une bande transporteuse légère est généralement en PVC, les bandes transporteuses lourdes sont revêtues de caoutchouc. Par conséquent, le fabricant de bandes transporteuses légères ne peut, sans maîtriser la technologie du caoutchouc et être assuré de l'approvisionnement en matières premières nécessaires, produire de bandes transporteuses lourdes. La distinction entre les deux types de bandes correspond du reste à la terminologie en usage sur le marché, qui est comprise par des clients et est utilisée par tous les fabricants. Ni Continental ni Phoenix ne fabriquent de bandes transporteuses légères.

(2) Les bandes transporteuses à carcasse textile ne doivent pas être incluses dans le même marché de produits que les bandes transporteuses lourdes à câble d'acier

87. Les deux principales catégories de bandes transporteuses lourdes sont les bandes transporteuses à câble d'acier⁷⁹, d'une part, et les bandes transporteuses à renforcement

⁷⁸ En général, les bandes transporteuses légères servent à transporter des colis, etc., tandis que les bandes transporteuses lourdes servent le plus souvent à transporter des marchandises en vrac.

⁷⁹ L'expression allemande «Stahlseilfördergurt» est ici synonyme de l'expression «Stahlcordfördergurt» également en usage dans le secteur.

textile ou de fibres (bandes transporteuses à carcasse textile), d'autre part. Dans les bandes transporteuses à câble d'acier, la couche en caoutchouc de la bande est renforcée par des câbles d'acier, qui doivent surtout empêcher que la bande transporteuse essentiellement composée de caoutchouc ne s'étende en longueur sous le poids de matériaux lourds ou du fait de sa longueur. Les bandes renforcées à câble d'acier peuvent transporter des charges extrêmement lourdes sur des trajets de plusieurs kilomètres. Dans les bandes transporteuses à carcasse textile, par contre, le tendeur n'est pas en câbles d'acier, mais en fibres synthétiques (nylon, polyester) qui se trouvent, parfois en plusieurs couches, entre les revêtements en caoutchouc.

88. Continental s'en tient également à la position qu'elle avait adoptée en répondant à la décision de la Commission d'ouvrir la procédure, selon laquelle il n'est pas nécessaire de délimiter de marchés distincts pour les bandes transporteuses à carcasse textile et les bandes à câble d'acier et les deux types bandes transporteuses appartiennent à un même marché des «bandes transporteuses lourdes». Elle justifie ce point de vue comme suit dans le dossier de notification (p. 111): *«Quelle que soit leur nature (textile/câble d'acier) les (deux types de bandes) sont utilisables et interchangeables pour l'ensemble des applications.»* Or, cette affirmation est infirmée par l'étude de marché.
89. De fait, les résultats de l'étude de marché confirment le point de vue de la Commission selon lequel les bandes transporteuses à carcasse textile ne doivent pas être incluses dans l'appréciation concurrentielle du marché des bandes transporteuses à câble d'acier.
90. Tout d'abord, Continental elle-même admet que pour les clients, la question de la substituabilité des bandes à câble d'acier et à carcasse textile ne se pose généralement que pour les installations nouvelles⁸⁰, parce qu'il n'est pas possible, sans modification technique importante, de monter des bandes à carcasse textile sur les installations à câble d'acier. Normalement, les installations à câble d'acier sont équipées de bandes à câble d'acier et les installations existantes à courroie textile, de bandes à carcasse textile⁸¹. L'équipement de nouvelles installations ne représente toutefois qu'une petite partie⁸² des activités liées aux bandes transporteuses lourdes.

Les bandes à câble d'acier et à carcasse textile ont des applications propres en raison de leurs propriétés différentes

91. Même pour l'activité restante consistant à équiper de nouvelles installations de bandes transporteuses, le type de bande est en général imposé par l'usage voulu, car les bandes à

⁸⁰ Voir p. 111 du dossier de notification; voir aussi l'entretien avec Vattenfall et avec Semperit du 31.8.2004.

⁸¹ Certes, la Commission a connaissance de certains cas dans lesquels des bandes à carcasse textile sont montées sur une installation qui était prévue pour des bandes à câble d'acier (voir l'exemple, cité par Continental dans sa réponse à la communication des griefs, d'une bande de 1250 N/mm pour [...]*). Or, après enquête, la Commission pense qu'il s'agit de cas exceptionnels qui ne permettent pas de conclure à l'exercice d'une pression concurrentielle de la part des fabricants de bandes à carcasse textile, comme le confirme d'ailleurs l'exemple de FennerDunlop, fabricant de ce type de bandes, qui n'est pas parvenu à conquérir des parts de marché importantes du secteur des bandes à câble d'acier avec ses bandes à carcasse textile. De surcroît, la résistance au déchirement de la bande (1250N/mm), citée par Continental à titre d'exemple d'un changement, est inférieure à celle des bandes transporteuses à câble d'acier normales.

⁸² D'après les estimations des clients et des concurrents, moins de 10 %, voir entretien avec Vattenfall et Semperit du 31.8.2004.

carcasse textile se distinguent fondamentalement des bandes transporteuses à câble d'acier par leurs caractéristiques principales:

92. Ainsi, Continental affirme, à la page 112 du dossier de notification, que les deux types de bandes possèdent la «*même résistance au déchirement*», mais l'étude de marché a montré que si les bandes à carcasse textile étaient certes devenues plus résistantes ces dernières années, même les plus solides d'entre elles ne supportaient même pas la moitié des forces de traction que les bandes à câble d'acier sont capables de supporter⁸³. D'après les résultats de l'étude de marché de la Commission, près de la moitié des gros exploitants de lignite européens utilisent des bandes de classes de résistance supérieures à la résistance au déchirement offerte par les bandes à carcasse textile⁸⁴.
93. La meilleure résistance au déchirement des bandes à câble d'acier n'est cependant pas le seul critère du choix d'une bande en acier pour certaines applications. Tout aussi importante est en effet *l'élasticité* inférieure des bandes à câble d'acier. D'après les concurrents⁸⁵, les bandes à carcasse textile s'allongent sous contrainte jusqu'à 2 % de leur longueur, tandis que les bandes à câble d'acier ne s'allongent que de 0,1 %. Pour les installations de transport qui s'étendent sur plusieurs kilomètres, cette différence revêt une grande importance et pour toutes les installations de ce genre, c'est donc sur une bande transporteuse à câble d'acier et non sur une bande transporteuse à carcasse textile que va se porter le premier choix.
94. Certes, il est théoriquement possible sur le plan technique de couvrir la même distance en utilisant plusieurs rouleaux et en formant une chaîne de plusieurs installations à bandes de carcasse textile plus courtes reliées l'une à l'autre, mais une telle solution n'est pas économique parce qu'elle exige non seulement des dépenses d'ordre technique beaucoup plus importantes (comme les rouleaux de compensation et de renvoi, les moteurs et l'électricité supplémentaires indispensables⁸⁶). La création de points de passage et de contact supplémentaires pour le matériau transporté entre les différentes bandes transporteuses augmenterait notablement l'usure de la bande. Or, plus une installation comprend d'essieux, de moteurs et de dispositifs de tension, plus elle requiert d'entretien. Un système aussi coûteux et compliqué sur le plan technique ne constitue donc pas une solution de rechange réaliste à une bande transporteuse à câble d'acier de grande longueur⁸⁷.
95. L'argument avancé par Continental selon lequel les clients pourraient choisir le transport par route ou par chemin de fer pour les longs trajets n'est pas non plus convaincant. Les

⁸³ Aux dires de Continental, il existe certes quelques bandes à carcasse textile d'une résistance allant jusqu'à 3150 N/mm, mais celle des bandes transporteuses à câble d'acier les plus solides va jusqu'à 7800 N/mm.

⁸⁴ L'estimation de Continental selon laquelle seule une part de 5-10 % de la demande mondiale (!) de bandes à câble d'acier correspondrait aux classes de résistance supérieure (> 2500 N/mm) ne s'est de toute façon pas confirmée pour le marché européen. Ainsi, pour les deux plus gros clients, plus de 60 % de la demande va à des bandes larges de plus de 4500 N/mm (voir notamment entretien avec RWE du 26.7.2004).

⁸⁵ Voir par exemple entretien avec M. Hanson (*Bridgestone*) du 26.7.2004.

⁸⁶ C'est un argument avancé par l'entreprise *PPC* dans sa réponse à la question 5 du deuxième questionnaire adressé aux acheteurs de bandes à câble d'acier.

⁸⁷ Voir par exemple entretien avec M. Hanson (*Bridgestone*) du 26.7.2004; réponse de *PPC* à la question 5 du deuxième questionnaire adressé aux acheteurs de bandes à câble d'acier.

clients européens, conscients de cette solution de repli, ont en effet opté presque sans exception pour le transport par bandes transporteuses. Du reste, cette forme de transport (qui est très courante hors d'Europe, par exemple en Amérique du Sud) permettrait certes de se passer des bandes transporteuses à câble d'acier, mais ne peut être invoquée pour affirmer que les bandes à carcasse textile pourraient se substituer aux bandes à câble d'acier pour cette application.

96. Enfin, l'une des autres propriétés qui distingue les bandes transporteuses à câble d'acier des bandes à carcasse textile est la capacité supérieure des premières de résister à des températures de matériaux élevées⁸⁸.
97. En raison de ces différences, les clients marquent une nette préférence pour l'un ou l'autre type de bande selon le secteur d'utilisation⁸⁹. Si les bandes à carcasse textile servent plutôt au transport de produits plus légers et sur des distances plus courtes, ce sont toujours les bandes à câble d'acier qui sont utilisées lorsqu'il s'agit de transporter des matériaux lourds sur des distances particulièrement longues. L'exemple le plus clair d'une application «classique» des installations à câble d'acier est l'exploitation du lignite. Ce secteur recourt à 95 % à des bandes transporteuses à câble d'acier. L'usage des bandes à carcasse textile n'est pas envisageable pour ces installations⁹⁰. Ce seul secteur représente d'ores et déjà plus de la moitié de l'ensemble du marché européen des bandes transporteuses à câble d'acier. De même, pour le gros des autres activités, le choix du type de bande est fonction soit d'une installation de transport existante (pour bandes à câble d'acier ou bandes à carcasse textile), soit de l'utilisation. Il n'en reste pas moins que pour certaines applications (marchandises légères, courtes distances), l'installation d'une nouvelle bande transporteuse soit à câble d'acier, soit à carcasse textile est effectivement envisagée. Cette zone de chevauchement ne joue toutefois pas de rôle significatif sous l'angle de la concurrence sur l'ensemble du marché des bandes transporteuses à câble d'acier, qui correspond surtout à l'activité d'équipement des installations existantes.
98. Les entreprises présentes sur le marché ont d'ailleurs confirmé que les domaines d'application des bandes à renforcement textile et acier se distinguaient fondamentalement. Les fabricants⁹¹ et les clients⁹² ont répondu presque unanimement par la négative à la question de savoir s'ils pourraient utiliser une bande transporteuse à

⁸⁸ Réponse de *Beumer Maschinenfabrik* à la question 6 du deuxième questionnaire adressé aux acheteurs de bandes à câble d'acier.

⁸⁹ Voir notamment réponse n° 6 de *Kali & Salz* au deuxième questionnaire adressé aux acheteurs de bandes à câble d'acier.

⁹⁰ Réponse de RWE à la question 4 du questionnaire adressé aux acheteurs de bandes transporteuses à câble d'acier. Le fait qu'il puisse y avoir quelques cas dans lesquels les petits clients utilisent aussi des bandes à carcasse textile ou à maillage d'acier «Fleximat» (voir réponse à la communication des griefs, note 186) ne la contredit pas.

⁹¹ Voir les réponses à la question 5 au premier questionnaire et à la question 7 du deuxième questionnaire adressés aux fabricants de bandes transporteuses à câble d'acier.

⁹² Voir la réponse aux questions 4 et 6 du deuxième questionnaire adressé aux acheteurs de bandes à câble d'acier, qui devaient indiquer s'ils pourraient utiliser une bande à carcasse textile au lieu d'une bande à câble d'acier. Un seul client a répondu qu'il pourrait «éventuellement» utiliser aussi des bandes à carcasse textile, mais il ne se servait que de bandes à câble d'acier d'une classe de résistance de 1100 N/mm.

carcasse textile au lieu d'une bande transporteuse à câble d'acier pour la même utilisation⁹³.

Les producteurs de bandes à carcasse textile n'exercent pas une concurrence très forte à cause du faible potentiel de conversion des produits

99. Du point de vue des fabricants, il existe une nette différence entre les bandes transporteuses à câble d'acier et les bandes à carcasse textile. Les concurrents ont clairement contredit l'affirmation de Continental selon laquelle l'ensemble des bandes transporteuses lourdes seraient interchangeables du point de vue des fabricants parce qu'elles sont fabriquées sur les mêmes machines⁹⁴. Certes, de nombreuses parties du processus de production des deux types de bandes sont les mêmes, mais l'élément décisif est de savoir si les fabricants de bandes à carcasse textile peuvent se convertir rapidement et sans investissements trop lourds à la fabrication de bandes à câble d'acier et donc faire concurrence aux fabricants de bandes à câble d'acier; or, ce n'est le cas.
100. Quant à l'affirmation de Continental selon laquelle, pour convertir la production, il «suffit» de remplacer le substrat, il convient de rappeler que la conversion au câble d'acier d'une ligne de production de bandes textiles exige des modifications coûteuses. Ainsi, il faut non seulement acheter et placer des porte-bobines pour la centaine au moins de câbles d'acier vulcanisés dans la bande transporteuse; les câbles d'acier doivent aussi être placés sous tension entre les plaques de couverture de caoutchouc et être vulcanisés, ce qui requiert l'achat et le montage d'un dispositif de tension supplémentaire. L'établissement d'une nouvelle ligne de production pour les bandes transporteuses à câble d'acier à partir d'une installation existante pour bandes textiles exige donc des investissements financiers considérables, que Continental chiffre elle-même à au moins 2 millions d'euros. Par conséquent, la fabrication de bandes transporteuses à câble d'acier est non seulement techniquement plus compliquée et, comme elle doit se faire dans une installation existante, prend plus de place que celle des bandes à carcasse textile, mais elle exige aussi un savoir-faire spécifique⁹⁵, notamment pour la fabrication d'un mélange de caoutchouc qui se lie durablement avec le câble d'acier. Aux dires de concurrents, il est donc possible à la rigueur de convertir une ligne de production conçue pour la fabrication de bandes à câble d'acier à la fabrication de bandes à carcasse textile, mais l'inverse ne se justifie pas sur le plan économique⁹⁶.

⁹³ L'exemple, cité par Continental à la p. 112 de la notification, d'une utilisation de bandes à carcasse textile par Deutsche Steinkohle AG ne constitue pas, de l'avis de la Commission, un bon exemple de substituabilité entre les deux types de bandes. D'après les utilisateurs, les bandes à carcasse textile sont choisies exclusivement pour des raisons de protection contre l'incendie. Les différences de longue date entre les bandes transporteuses à câble d'acier et à carcasse textile en ce qui concerne l'inflammabilité et la réglementation, qui a longtemps interdit l'utilisation de bandes à câble d'acier en exploitation souterraine, indiquent plutôt qu'elles n'appartiennent *pas* à un même marché de produits.

⁹⁴ Dossier de notification, p. 111.

⁹⁵ Voir entretien avec Fenner Dunlop du 28.7.2004.

⁹⁶ Voir réponse de Metso à la question 4 du premier questionnaire adressé aux fabricants de bandes à câble d'acier: «La production ne peut être convertie des bandes à carcasse textile aux bandes classiques à câble d'acier sans investissements importants et amélioration des installations de production existantes.» Voir aussi, au sujet de la conversion de la production, la question 21 du deuxième questionnaire adressé aux fabricants de bandes transporteuses à câble d'acier.

101. Enfin, la clientèle intéressée par les bandes transporteuses à carcasse textile se différencie considérablement des acheteurs de bandes transporteuses à câble d'acier: ainsi, les clients de ce dernier secteur se montrent plus exigeants quant aux qualités de la bande que les acheteurs de bandes à carcasse textile. Le savoir-faire nécessaire pour la vente des deux types de bandes est donc lui aussi différent⁹⁷.

102. Comme la position sur le marché de Continental et de Phoenix pour les bandes à carcasse textile ne poserait pas de problème de concurrence, même après la concentration, les considérations qui suivent sur les bandes transporteuses lourdes se limitent au secteur des bandes à câble d'acier⁹⁸.

bb) Le marché géographique des bandes transporteuses lourdes à câble d'acier est tout au plus de dimension européenne

103. Dans la notification de la concentration, Continental faisait encore valoir que le marché de tous les types de bandes transporteuses lourdes était «mondial, ou tout au moins de dimension européenne». Or, depuis lors, la partie notifiante a renoncé à l'idée d'une définition du marché à l'échelle européenne et considère maintenant que le marché des bandes transporteuses lourdes est en tout cas de dimension mondiale.

104. Or, les résultats de l'étude de marché approfondie révèlent que le marché n'est pas mondial. Bien que certains facteurs indiquent même l'existence de marchés nationaux, la Commission considère finalement que le marché des bandes transporteuses à câble d'acier est de dimension européenne.

(1) Les importations provenant de pays tiers ne jouent aucun rôle sur le marché des bandes transporteuses lourdes à câble d'acier

105. Les clients européens ont une nette préférence pour les fabricants européens, et même souvent nationaux, de bandes transporteuses à câble d'acier⁹⁹. Si, en raison du rôle de premier plan joué par les deux gros fabricants allemands de ce type de bandes en ce qui concerne cette technologie, les bandes transporteuses sont exportées vers d'autres régions du monde (même sur la base d'appels d'offres¹⁰⁰), les fabricants européens de bandes transporteuses ne subissent néanmoins pas de pression concurrentielle sensible de l'extérieur de l'Europe.

⁹⁷ Réponse de *Metso* à la question 5 du deuxième questionnaire adressé aux fabricants de bandes à câble d'acier.

⁹⁸ Nous renonçons dans ce cas à une nouvelle différenciation à l'intérieur du secteur des bandes transporteuses à câble d'acier (par exemple en bandes pour l'exploitation du lignite), car la position sur le marché des parties à la concentration serait déjà dominante sur l'ensemble du marché des bandes transporteuses à câble d'acier. Sur le marché des bandes spéciales, par contre, à la connaissance de la Commission, il ne se pose pas de problème de concurrence.

⁹⁹ Voir notamment l'exemple de PPC (IMAS/Conti, Grèce) ou RWE et Vattenfall (Phoenix/Conti, Allemagne).

¹⁰⁰ Pour définir le marché, il est peut-être déterminant de vérifier si les clients non européens remportent des appels d'offres à l'échelle mondiale. Les grosses sociétés, telles que RWE, ne lancent toutefois pas de tels appels d'offres mondiaux; voir entretien avec RWE du 26.7.2004; voir également *Goodyear*, réponse à la question 10 du premier questionnaire adressé aux concurrents du marché des bandes transporteuses à câble d'acier: «...[pratique] pas très répandue».

106. Ainsi, tous les gros fabricants de bandes transporteuses ont une usine en Europe à partir de laquelle ils approvisionnent les clients européens. Les importations, qui s'élèvent à [0-10]* %, consistent pour l'essentiel en petits volumes d'un grand nombre de fournisseurs différents qui ne font guère concurrence à Continental ou à Phoenix.

(2) Il existe des barrières élevées et manifestement effectives à l'accès de pays tiers au marché européen

107. Ne serait-ce qu'en raison de leur poids élevé, le transport des bandes à câble d'acier sur de longues distances se heurte à des difficultés croissantes. Comme les rouleaux des bandes transporteuses à câble d'acier pèsent jusqu'à 50 t, il est exclu de les transporter par camion ordinaire. Le problème est d'autant plus aigu lorsqu'il s'agit de transporter ce genre d'installations littéralement d'un hémisphère à l'autre, notamment en provenance d'Asie. Il faut alors ajouter les droits de douane à l'importation en Europe aux coûts de transport proprement dits, qui sont estimés par les concurrents, dans le cas, par exemple, d'installations importées d'Asie, à environ [5-20]* %¹⁰¹. Le droit à l'importation sur les bandes transporteuses à câble d'acier se situe actuellement à 6,5 % de la valeur du produit¹⁰². Il convient d'y ajouter le coût des intérêts pendant le transport de plusieurs semaines et les coûts d'entreposage éventuels liés à la tenue de stocks de quantités minimales de certains types de bandes en Europe¹⁰³. Globalement, on constate que les bandes importées pâtissent d'un désavantage de coût par rapport aux bandes domestiques.

108. Les clients déclarent par ailleurs qu'ils évitent les bandes non européennes à cause de leur qualité médiocre¹⁰⁴, qui s'explique en partie par leur composition différente¹⁰⁵. Selon eux, les bandes étrangères ne possèdent pas toujours la certification ISO nécessaire¹⁰⁶. Ce sont également les longs délais de livraison des concurrents de pays tiers et le risque de goulets d'étranglement éventuels qui les dissuadent d'acheter en dehors de l'Europe¹⁰⁷.

109. La procédure de qualification qui précède tout achat produit un effet particulier de verrouillage du marché contre les exportations dans le secteur des bandes transporteuses à câble d'acier. Or, ce sont précisément les bandes de ce type qui sont faites sur mesure pour répondre aux besoins de chaque installation. Comme les clients exigent un

¹⁰¹ Voir la réponse de *Bridgestone* à la question 30 du deuxième questionnaire adressé aux fabricants de bandes à câble d'acier; entretien avec Cobra du 22.7.2004.

¹⁰² Voir note 45.

¹⁰³ Contrairement à ce qu'affirme Continental, le stockage de certains types de bandes à proximité des clients est nécessaire notamment pour assurer rapidement le remplacement d'installations défectueuses.

¹⁰⁴ Voir réponse de *Beumer Maschinenfabrik* à la question 22 du deuxième questionnaire adressé aux acheteurs de bandes à câble d'acier.

¹⁰⁵ Entretien avec Bridgestone du 26.7.2004.

¹⁰⁶ Voir réponse de *Koch Transporttechnik* à la question 22 du deuxième questionnaire adressé aux acheteurs de bandes à câble d'acier.

¹⁰⁷ Voir réponse de PPC à la question 20 du deuxième questionnaire adressé aux acheteurs de bandes transporteuses à câble d'acier et réponse de *Koch Transporttechnik* à la question 22 du deuxième questionnaire adressé aux acheteurs de bandes transporteuses d'acier.

fonctionnement absolument parfait, les plus importants d'entre eux n'achètent de bande transporteuse (par exemple dans le secteur de l'exploitation de lignite) que si elle a été soumise à des essais approfondis en laboratoire et sur le terrain. Pendant la phase d'essai, mais aussi pendant l'exploitation proprement dite, le client et le fabricant coopèrent étroitement. Les barrières linguistiques peuvent alors, outre l'éloignement et la difficulté d'atteindre ses interlocuteurs, constituer un handicap décisif pour l'accès au marché européen¹⁰⁸.

(3) Les parts de marché des principaux concurrents des différentes régions varient fortement, ce qui indique qu'ils ne se font pas une concurrence très forte

110. Les différentes positions des concurrents dans les diverses régions montrent également que les conditions de la concurrence en Europe diffèrent très nettement de ce qu'elles sont dans d'autres régions du monde (comme l'Amérique du Nord et du Sud ou l'Asie). Goodyear et Bridgestone, par exemple, ne sont pas parvenues à transférer la forte position qu'elles détiennent sur le marché des États-Unis à l'Europe (part de marché en Europe: [$<5\%$]* %). À l'inverse, Continental ne réalise qu'une faible part de ses ventes sur le marché de l'Amérique du Nord ([5-15]* millions d'euros pour les bandes à câble d'acier *et* à carcasse textile en 2003¹⁰⁹).

111. Les fabricants européens ne sont en fait pas exposés à la concurrence de pays tiers; ainsi, les importations en provenance de Chine ne jouent apparemment aucun rôle, en dépit des rapports faisant état de surcapacités énormes sur le marché chinois (ont cité des surcapacités de 250 000 t/an, soit environ la taille du marché européen). Aucun client interrogé par la Commission n'a déclaré acheter de bandes transporteuses à des fabricants chinois.

112. C'est la raison pour laquelle la Commission considère que le marché des bandes transporteuses à câble d'acier est tout au plus de dimension européenne.

i) LES BANDES FILTRANTES LOURDES

aa) Le marché de produits en cause

113. Continental propose de définir un marché de produits pour les *bandes spéciales*. Ces dernières sont des bandes transporteuses lourdes conçues pour certaines applications, qui se caractérisent par un coût de production plus élevé ainsi qu'un savoir-faire particulier pour chaque application. Les seules bandes transporteuses spéciales produites par Continental et Phoenix sont les bandes filtrantes et les bandes à tuyaux ou à cylindres. Il n'y a de cumul important de parts de marché que pour les bandes filtrantes.

114. Les bandes filtrantes lourdes sont des bandes perforées qui servent surtout à éliminer le liquide de substances humides pendant le transport. Une basse pression est parfois utilisée (dans des installations de filtre à vide) pour aspirer le liquide. Selon certaines indications, les bandes filtrantes constitueraient un marché distinct à l'intérieur de celui des bandes transporteuses et elles ne devraient pas être comprises dans un marché global des bandes

¹⁰⁸ Voir réponse de *Koch Transporttechnik* à la question 22 du deuxième questionnaire adressé aux acheteurs de bandes transporteuses à câble d'acier.

¹⁰⁹ La part de marché de Continental du marché total des bandes transporteuses lourdes dans les pays de l'ALENA serait de [$<5\%$]*.

spéciales. Cela s'explique non seulement par leur domaine d'application, tout à fait différent de celui des bandes à tuyaux et autres bandes transporteuses lourdes, mais leur fabrication requiert en outre un savoir-faire différent et un outillage qui se distingue nécessairement de celui qui est utilisé pour produire d'autres bandes spéciales. Enfin, il n'est pas nécessaire de déterminer si les bandes filtrantes constituent un marché distinct, car même dans ce cas, il n'y aurait pas lieu de redouter la création d'une position dominante de nature à entraver significativement la concurrence dans le marché commun.

bb) Le marché géographique

115. La fabrication de bandes filtrantes en fonction des besoins de chaque utilisateur semble plaider pour l'existence d'un marché de dimension européenne, comme dans le cas des bandes transporteuses à câble d'acier. À l'inverse, les bandes filtrantes constituent un créneau dans lequel il n'existe que quelques clients et fabricants dans le monde entier.

116. Comme l'analyse concurrentielle, même dans l'hypothèse d'un marché de dimension européenne¹¹⁰, n'amène pas à conclure à la création d'une position dominante de nature à entraver significativement la concurrence dans le marché commun, il n'est pas nécessaire de trancher la question de la délimitation géographique du marché.

2. LES EFFETS DE LA CONCENTRATION

a) LES RESSORTS PNEUMATIQUES POUR VÉHICULES UTILITAIRES (OEM/OES)

aa) À l'issue de la concentration, Continental/Phoenix seraient de loin les fournisseurs les plus puissants avec des parts de marché très élevées

117. Selon les parts de marché présentées par Continental, la part revenant à Continental et à Phoenix du chiffre d'affaires réalisé en 2003 dans l'EEE grâce aux ventes de ressorts pneumatiques (OEM/OES) serait de [60-70]*% (Continental: [40-50]*%; Phoenix: [10-15]*%). L'enquête approfondie confirme pour l'essentiel l'estimation produite par Continental¹¹¹. À la connaissance de la Commission, Phoenix, dont la part de marché est de [15-20]*%, est le deuxième concurrent après Continental. Les plus gros concurrents sont CF Gomma et Firestone (chacun [10-15]*%), ainsi que Goodyear [5-10]*%.

¹¹⁰ Les parts de marché dans un marché mondial sont moins élevées que dans un marché européen.

¹¹¹ Les données de chiffres d'affaires comprennent également ceux réalisés par Continental et Phoenix pour les ressorts pour cabines et sièges. Même si l'on considère qu'il existe un marché distinct des ressorts pour cabines et sièges, les parts de marché des parties à la concentration et des autres concurrents du marché des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires (sans les ressorts pour sièges et cabines) ne se modifieraient pas significativement (+/- 1-2 %).

Chiffres d'affaires et parts de marché pour les ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires (OEM/OES, Europe 2003)

	Chiffre d'affaires pour les ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires en millions d'euros	Parts de marché
Continental	[60-70]*	[40-50%]*
Phoenix	[20-25]*	[15-20%]*
Continental/ Phoenix	[80-90]*	[60-70%]*
CF Gomma	[15-20]*	[10-15%]*
Firestone	[15-20]*	[10-15%]*
Goodyear	[10-15]*	[5-10%]*
Autres	[0-5]*	[0-5%]*
Total	[130-140]*	100%

118. Les chiffres des exercices 2001 et 2002 ne font ressortir de modification importante pour aucun concurrent. Continental/Phoenix détenait pour ces deux années une part de marché de [60-65]* %. Les chiffres marquent toutefois une tendance positive pour Phoenix, qui a pu augmenter sa part de marché de trois points de pourcentage, tandis que celle de Continental [...]*.

119. L'écart par rapport aux trois principaux concurrents, CF Gomma, une société italienne, ainsi que Firestone et Goodyear, sociétés américaines¹¹², se creuserait nettement sous l'effet de l'opération. L'entreprise issue de la concentration Continental/Phoenix serait quatre fois plus importante que le concurrent le plus proche et posséderait de loin la plus grosse clientèle de tous les concurrents.

120. Une part de marché de plus de 60 % suggère déjà que la concentration envisagée conférerait à Continental une position dominante sur le marché. L'index Herfindahl-Hirschman (HHI) donnerait une valeur de [3500-4000]* et, avec la nouvelle configuration, de [1250-1750]*. Ces chiffres indiquent de surcroît que la concentration laisserait à l'entreprise une marge de manœuvre concurrentielle que les concurrents subsistants seraient incapables de limiter efficacement.

¹¹² Firestone est une entreprise américaine qui appartient au groupe japonais Bridgestone.

bb) La concentration réunirait les deux principaux concurrents du marché européen

121. Continental et Phoenix sont non seulement les deux premiers fabricants européens de ressorts pneumatiques selon le chiffre d'affaires, mais elles se suivent également de près selon les paramètres de concurrence essentiels. Cette constatation est confirmée par une enquête auprès des clients, qui sont essentiels au succès des fabricants à cet égard¹¹³. La Commission a donc invité les clients et les concurrents à classer les fabricants présents sur le marché européen selon six critères («compétence/innovation technique», «qualité/fiabilité», «service/après-vente», «expérience passée», «prix» et «capacité de réserve»).
122. L'avis exprimé par Continental, selon lequel Phoenix n'est qu'un concurrent d'assez faible importance sur le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires, n'est pas confirmé par l'étude de marché de la Commission. Du point de vue des clients, c'est soit Continental, soit Phoenix qui arrive en tête ou en seconde position selon la plupart de ces critères¹¹⁴. Par conséquent, la concentration ferait disparaître du marché une entreprise considérée par les clients comme le concurrent le plus puissant de Continental.
123. Un tableau similaire se dégage des réponses données par les concurrents à la même question. Dans ce cas, c'est Continental qui vient en tête dans les quatre catégories, «innovation», «qualité», «service après-vente» et «expérience passée». Phoenix se situe parmi les entreprises les moins chères. Seule la catégorie «capacité de réserve» est remportée par Goodyear, suivie par Continental.

cc) Les marchés en cause ne sont pas des marchés traditionnels fonctionnant par appels d'offres

124. Continental a fait valoir que le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires fonctionnait par appels d'offres et que de ce fait, les parts de marché dans le cas d'espèce ne permettraient pas de conclure à l'existence d'une position dominante puisque même après la concentration, il subsisterait au moins trois concurrents puissants et crédibles. À l'appui de cet argument, Continental a fourni un rapport sur la concurrence sur les marchés fonctionnant par appels d'offres.
125. Dans ce rapport, Continental, ou Lexecon, la société chargée de le rédiger, décrit la procédure d'achat des clients, qui se déroule en plusieurs étapes et s'ouvre toujours par un appel d'offres. Il y a concurrence pour le développement d'un modèle donné, puis concurrence pour la première commande et enfin concurrence pour le contrat qui suit. De l'avis de la Commission, les hypothèses de modèles proposées par Continental dans son mémoire et ceux qui figurent dans le rapport peuvent être conformes à la réalité sur

¹¹³ Pour répondre à l'objection formulée par Continental dans sa réponse à la communication des griefs, selon laquelle un classement des concurrents par clients en catégories prédéterminées n'a qu'une valeur de preuve très réduite puisque la réponse dépend très largement du fournisseur d'un client donné, il convient de souligner que même les clients qui, actuellement, n'ont pas de relations commerciales avec un fournisseur donné peuvent exprimer un point de vue valable dans la mesure où ils peuvent s'informer de la performance du fournisseur, en particulier en les invitant à soumissionner. L'avis des clients joue en tout cas un rôle décisif lorsqu'il s'agit de réussir sur un marché concurrentiel.

¹¹⁴ Dans les catégories «innovation», «qualité» et «capacité de réserve», Continental est classée avant Phoenix, alors que du point de vue des clients, c'est Phoenix qui vient en tête pour le «service après-vente», suivie par Continental.

d'autres marchés fonctionnant par appels d'offres, par exemple dans le secteur automobile, mais son étude de marché a montré que, dans le secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires en tout cas, les relations commerciales réelles ne correspondaient pas à la description donnée par Continental.

126. En particulier, le questionnaire adressé aux acteurs du marché au sujet de leurs procédures d'achat¹¹⁵ indique que Continental surestime fortement l'importance des appels d'offres sur l'ensemble du marché des ressorts pneumatiques. L'étude de marché de la Commission montre que le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires fonctionne tout au plus partiellement par appels d'offres. Il est toutefois incontestable qu'il n'existe pas de marché fonctionnant par appels d'offres «ouvert» garantissant une procédure transparente dans laquelle toutes les offres sont publiées ou rendues accessibles à tout concurrent et à laquelle tout fournisseur a au moins les mêmes chances de participer¹¹⁶.
127. En fait, sur les 18 clients dont les réponses ont été analysées par la Commission, 9 ont indiqué qu'ils *ne* lançaient *pas* d'appels d'offres. C'est le cas non seulement des petits clients, chez qui le volume exclut automatiquement les appels d'offres, mais également pour les clients importants. Même ceux de ces derniers qui lancent occasionnellement des appels d'offres passent aussi commande sans recourir à cette procédure. Lorsqu'il y en a, les appels d'offres sont souvent limités d'avance à un certain nombre d'entreprises sélectionnées. Phoenix décrit cette situation comme suit:

«Larger contracts from OEM/OES usually start with a „request for quotation“, however, only known partners receive such RFQ. Without close contact to the OEM/OES it does not come to attention to suppliers that a new demand is negotiated. Additionally, OEM/OES do not reveal all their decision parameters and necessary information in RFQs. (...) the whole process does not represent the typical characteristics of tenders (open communication of requirements, availability of full documentation, transparent process steps and a minimum equality of chances for all applicant, final decisions). It is hard for a new supplier to find out even basic project facts and whereabouts¹¹⁷.»

128. L'une des raisons qui expliquent l'absence de procédure d'appel d'offres ouvert même chez les gros fabricants¹¹⁸ est manifestement la nature très sensible des données qui seraient nécessaires à cet effet. D'après les concurrents, les fabricants hésitent à rendre

¹¹⁵ Voir question 14 du deuxième questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

¹¹⁶ Voir, à titre d'exemple d'une affaire «classique» d'appels d'offres qui portait sur une procédure d'appels d'offres pour un achat d'autobus, MAN/Auwärter (décision du 20.6.2001, COMP M.2201).

¹¹⁷ Traduction: *Les gros contrats du secteur OEM/OES débutent normalement par un «appel d'offres» qui n'est toutefois adressé qu'aux partenaires connus. Sans contact étroit avec les OEM/OES, les fournisseurs ne savent pas qu'une nouvelle commande est négociée. De surcroît, les OEM/OES ne révèlent pas tous les paramètres de décision et les renseignements nécessaires dans ces appels d'offres. (...) toute la procédure ne présente pas les caractéristiques typiques des appels d'offres (communication ouverte des besoins, disponibilité de toute la documentation, transparence de la procédure et un minimum d'égalité des chances pour tous les candidats, décisions finales). Il est difficile pour les fournisseurs de découvrir les éléments de fait et les circonstances essentielles entourant un projet. (Voir la réponse de Phoenix à la question 3 du deuxième questionnaire adressé aux fabricants de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.*

¹¹⁸ Voir par exemple les réponses de CF Gomma au sujet de la procédure, premier questionnaire adressé aux fabricants de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

publiques des informations d'ordre technique sur le véhicule à construire¹¹⁹. La Commission estime à moins de 50 % le volume des marchés passés selon une procédure ressemblant au moins partiellement à un appel d'offres. Dans les autres cas, les clients présentent simplement les fournisseurs à titre individuel et ouvrent des négociations plus approfondies qui aboutissent ensuite à la conclusion d'un contrat.

129. Dans une procédure de ce genre, le fournisseur existant est toujours avantagé, car tout changement de fabricant, voire la participation d'un nouveau fournisseur, est toujours onéreux pour l'acheteur¹²⁰. Il n'est donc pas étonnant que les fabricants présents sur ce marché ne changent que rarement de fournisseur principal.
130. Par conséquent, à la connaissance de la Commission, il n'est pas vrai que la majorité des fabricants procèdent tous les trois ans environ à un nouvel appel d'offres «régulier» et annoncent leur volume de commande pour un modèle déterminé ou passent une nouvelle commande sur la base d'une évaluation comparative des performances. À cet égard, l'hypothèse fondamentale qui sous-tend les arguments avancés par Continental pour caractériser le marché, qui fonctionnerait par appels d'offres, est fautive. C'est au contraire le succès au stade initial du contrat qui détermine en règle générale les relations commerciales pour toute la durée de production d'un modèle. En réponse à la question de savoir si elles travaillaient régulièrement avec un seul et même fournisseur principal ou si elles avaient changé de fournisseur principal au cours des trois dernières années, 72 % des entreprises interrogées ont déclaré collaborer avec un seul et même fournisseur principal¹²¹. Ces 13 entreprises comprennent tous les gros constructeurs de camions.
131. Cette constatation n'a rien d'étonnant si l'on considère que les produits sont pour l'essentiel mis au point en coopération avec le client, en quelque sorte sur mesure. Chez les gros constructeurs de camions, les partenariats de développement sont de surcroît la règle, comme on l'a vu plus haut, et c'est un système dans lequel la chimie personnelle entre les équipes d'ingénieurs est cruciale.
132. Continental déclare qu'une commande est en général exécutée en plusieurs phases: la phase de développement, souvent dans le cadre d'un partenariat de développement, la première commande pour la production et le placement d'une ou plusieurs autres commandes pendant la durée de production du modèle de véhicule. De même, toujours selon Continental, il y a 90 % de chances pour que le fournisseur qui a reçu la commande de développement se voie également attribuer la commande de production.

¹¹⁹ Voir la réponse de Phoenix à la question 16 du deuxième questionnaire adressé aux fabricants de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires. C'est la raison pour laquelle, lorsqu'ils lancent tout de même des appels d'offres, ils recourent à des déclarations de confidentialité très strictes.

¹²⁰ À quelques exceptions près, les clients interrogés ont indiqué que la participation d'un deuxième fournisseur posait des difficultés pratiques. La principale raison invoquée à cet égard est le coût associé à un changement de fournisseur (par exemple pour les procédures d'essai et de qualification). La plupart des clients interrogés ont déclaré par conséquent qu'en regard au faible volume des fournitures, un changement de fabricant ou la qualification d'un nouveau fabricant pouvaient être exclus. Voir réponses à la question 27 du deuxième questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

¹²¹ Réponses à la question 34 du deuxième questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

133. En fait, à la connaissance de la Commission, il est extrêmement rare qu'une commande soit confiée à un autre fournisseur de ressorts pneumatiques, même pour une partie de la production. Une majorité de 70 % des clients interrogés indiquent que c'est le premier fournisseur qui assure l'approvisionnement pendant toute la durée de la production et qu'un autre fournisseur n'a aucune chance¹²². Un tiers seulement des fabricants recourent à un nouveau fournisseur, généralement après les trois premières années suivant l'introduction d'un ressort, mais en général pour un petit pourcentage seulement. Il est donc crucial, pour pouvoir s'établir sur le marché, qu'un fournisseur parvienne déjà à obtenir le contrat de développement et, contrairement à ce qu'affirme Continental, la désignation d'un partenaire de développement revient quasiment à une décision préliminaire au sujet des contrats de fourniture suivants.

dd) La disparition de Phoenix réduira considérablement la pression concurrentielle sur Continental

134. Le rachat de Phoenix par Continental entraînerait non seulement un cumul des parts de marché et de savoir-faire de production, mais réduirait aussi considérablement la pression concurrentielle sur Continental. Dans l'évaluation de ses points forts et faibles en matière de compétence technique et d'innovation, Phoenix était classée par les clients premier concurrent de Continental et considérée comme meilleur marché qu'elle. Cette opinion se reflétait d'ailleurs dans le comportement des clients lorsqu'ils passaient commande, Phoenix étant le concurrent direct le plus fréquent de Continental.

Phoenix était considérée comme un concurrent particulièrement innovateur

135. La Commission a demandé aux clients quelles étaient les six caractéristiques des fabricants qui leur paraissaient les plus importantes. La première était la qualité et la fiabilité, suivie par la compétence technique/l'innovation et le prix. Du point de vue du client, Phoenix est le concurrent le plus proche de Continental pour le deuxième de ces trois critères. En ce qui concerne la compétence technique, Continental est considérée comme numéro un et Phoenix comme numéro deux¹²³. Continental et Phoenix sont considérées par la plupart des acteurs du marché interrogés comme les fabricants les plus innovateurs, sur le plan technologique, de ressorts pneumatiques dans le secteur OEM/OES. Après la concentration, il n'y aurait plus d'autre concurrent offrant une gamme de produits aussi large que les parties à la concentration. C'est la raison pour laquelle un grand nombre de clients ont déclaré redouter des hausses de prix sous l'effet de la puissance de marché considérable d'une société fusionnée Continental/Phoenix.

¹²² Réponses à la question 26 du deuxième questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

¹²³ Réponses à la question 41 du deuxième questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires. Sur les 13 clients qui ont répondu, dont tous les gros fabricants de camions et d'essieux/de tracteurs, outre ZF Sachs, 9 ont cité Continental comme le concurrent le plus innovateur. Phoenix/Vibracoustic a été citée une seule fois comme la société la plus innovatrice et six fois comme deuxième pour ce critère, dont cinq fois après Continental au premier rang; elle est par conséquent deuxième en termes absolus ainsi que par rapport à Continental.

Phoenix est le concurrent le plus proche lorsque plusieurs concurrents participent à un appel d'offres

136. Cette proximité concurrentielle des deux parties à la concentration se reflète aussi dans les résultats des invitations à soumissionner adressées par les clients aux fabricants de ressorts pneumatiques et dans leur classement des offres reçues. La Commission a analysé les relations commerciales avec 18 clients¹²⁴. Neuf clients passaient commande directement, sans lancer d'appel d'offres ni adresser d'invitation à soumissionner à plus d'un fabricant. Le contrat est allé dans [...] cas à l'une des deux parties à la concentration (à Continental dans [...] cas et à Phoenix dans [...]). Dans trois cas, le client envisageait plus d'un fournisseur. Les neuf autres clients qui ont invité plus d'un fournisseur à soumissionner et qui ont organisé des appels d'offres ont passé 15 commandes au total. Par conséquent, on relève 18 invitations à soumissionner intéressant plus d'un fournisseur. Pour 9 de ces 18 invitations, Continental et Phoenix y ont participé ou ont été invitées à soumissionner. Dans [...] cas, soit Phoenix, soit Continental a obtenu la commande et l'autre est arrivée deuxième. Dans un cas, Continental a été classée deuxième et Phoenix, troisième. Par conséquent, dans [70-80]* % de tous les contrats pour lesquels les deux parties à la concentration étaient en concurrence et dans [30-40]* % de tous les appels d'offres ouverts, les parties à la concentration ont été classées concurrent le plus proche. Firestone n'a été invitée à soumissionner en même temps que Continental que cinq fois; c'était le concurrent le plus proche de Continental dans deux de ces cas, soit 11 % de toutes les invitations à soumissionner.

L'appréciation concurrentielle ne serait pas fondamentalement modifiée dans le cas d'un examen séparé des deux segments camions/autobus et essieux/véhicules tracteurs

137. Continental propose, dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, de subdiviser le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires en deux segments: celui des constructeurs de camions et d'autobus, d'une part, et celui des constructeurs d'essieux et de véhicules tracteurs, d'autre part. Comme on l'a vu plus haut, la Commission estime que cette subdivision du marché en cause n'a pas de raison d'être. Si toutefois cette hypothèse devait être considérée comme correcte, l'entité combinée Continental/Phoenix resterait, à [50-60]* %, de loin le premier fournisseur du segment des essieux et véhicules tracteurs. L'appréciation concurrentielle du projet de concentration resterait fondamentalement inchangée.
138. Les problèmes de concurrence ne seraient pas moins aigus dans le segment des camions et des autobus. Contrairement à ce que Continental affirme dans sa réponse à la communication des griefs, Phoenix n'est pas un novice dans les activités davantage axées sur le développement avec les constructeurs de camions et d'autobus. Sur le plan de la compétence technique, les clients classent Phoenix parmi les fabricants de premier plan. Il convient de songer à cet égard que lorsqu'elle a entamé la coopération avec Freudenberg dans le cadre de Vibracoustic, Phoenix a été obligée par contrat de s'abstenir d'exercer des activités sur ce marché. Phoenix a transféré ses activités OEM/OES dans le secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires à l'entreprise commune Vibracoustic, exploitée en commun avec Freudenberg, pour ne conserver que l'activité OEM/OES avec les constructeurs d'essieux et de remorques.

¹²⁴ Réponses à la question 18 du deuxième questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

Vibracoustic, quant à elle, a axé sa stratégie davantage sur les ressorts pneumatiques pour camions et est restée largement absente du marché des véhicules utilitaires. Phoenix a néanmoins gardé de l'époque qui a précédé l'entreprise commune une très bonne réputation en ce qui concerne la compétence de développement, même si sa position sur le marché s'est détériorée depuis¹²⁵. Il y a donc des raisons d'estimer que les parts de marché, qui indiquent que Phoenix occupe dans ce cas une position plus faible que pour les remorques/essieux, ne reflètent pas son véritable potentiel. Comme cette société recevait de plus en plus d'invitations à soumissionner de gros fabricants, deux accords ont été récemment conclus avec Vibracoustic selon lesquels Phoenix pourrait accepter ces commandes¹²⁶. En ce qui concerne la première de ces deux invitations, Phoenix se classait deuxième derrière Continental; la deuxième procédure est toujours en cours. Il est donc probable que la position de Phoenix sur le marché continuerait à s'améliorer dans les années qui viennent en l'absence de la concentration.

139. Cette tendance positive pour Phoenix se reflète d'ailleurs dans les parts de marché. Phoenix/Vibracoustic ont porté leurs ventes de [10-20]* millions d'euros en 2001 à [15-25]* millions d'euros en 2003, c'est-à-dire [5-10]* % de plus et augmenté leur part de marché de 3 points de pourcentage. Continental, par contre, [...]*.

Phoenix a une structure de coûts favorable grâce à son usine de Hongrie

140. Phoenix est capable de soutenir efficacement la concurrence de Continental grâce à sa structure de coûts. Continental possède deux unités de production de ressorts pneumatiques en Europe: l'une à Hanovre et l'autre en Turquie, pays à bas salaires. En 1996, Phoenix a mis en exploitation une usine à Nyiregyhaza, en Hongrie, qui assure tout l'assemblage pour elle et lui offre une base de production à faible coût. L'étude de marché a révélé que les coûts de production de Phoenix étaient inférieurs à ceux de Continental. Phoenix peut donc offrir à ses clients des prix moins élevés. La structure de coûts de Phoenix est encore légèrement plus favorable que celle de Continental, car la capacité de l'usine turque ne représente qu'environ [...]* % de l'usine de Hanovre, c'est-à-dire que plus de [...]* % de sa capacité totale se situent en Allemagne, un pays à salaires élevés. Phoenix, considérée par les clients comme le deuxième fournisseur à choisir du point de vue technologique après Continental, était donc la mieux placée jusqu'à présent pour faire concurrence à Continental, car elle était considérée, pour une puissance innovatrice et une qualité analogues, comme une solution de rechange bon marché à Continental¹²⁷. Après le rachat de Phoenix, cette solution de rechange n'existerait plus.

ee) Les clients ont trop peu de solutions de rechange à leur disposition pour contrebalancer l'augmentation du pouvoir de marché

141. Même en cas de hausse des prix par l'entité fusionnée Continental/Phoenix, les clients ne pourraient pas en pratique passer de commande assez importante à des concurrents à bref délai. Tout d'abord, il faut du temps pour qu'un nouveau fournisseur soit admis et ensuite, la capacité de réserve dont les concurrents disposent est trop faible. De surcroît, les brevets constituent une barrière à l'entrée.

¹²⁵ Voir entretien avec Phoenix du 20.8.2004. Phoenix exécute toujours d'anciens contrats aux termes de partenariats de développement datant d'avant l'entreprise commune avec Freudenberg.

¹²⁶ Entretien avec Phoenix du 20.8.2004.

¹²⁷ À la connaissance de la Commission, le prix moyen de Phoenix est inférieur à celui de Continental.

Restriction du choix due à la nécessité des procédures de qualification

142. Pour toutes les innovations importantes, des partenariats de développement sont conclus aux termes desquels les équipes d'ingénieurs du fabricant et du client mettent au point et essaient ensemble les ressorts pneumatiques. Les clients estiment que le délai nécessaire au développement et à l'essai d'un nouveau ressort pneumatique peut atteindre 24 mois¹²⁸. Le fabricant qui n'est pas encore fournisseur d'un client donné - ce qui lui permettrait de raccourcir la procédure de qualification - doit tout d'abord en parcourir toutes les étapes, ce qui conférerait à Continental/Phoenix, première entreprise du marché ayant la clientèle la plus vaste, un avantage tout à fait considérable.
143. Un grand nombre de fabricants ne pourraient pas non plus ajouter de deuxième fournisseur dans les contrats de fourniture existants sans autre formalité. Les volumes sont bien souvent trop faibles pour qu'un concurrent ait un intérêt économique à investir dans un outillage qui ne pourrait être amorti pendant le reste de la durée du contrat. De surcroît, le premier fournisseur possède en règle générale des brevets et/ou des droits sur la marque qu'il devrait céder au deuxième fournisseur. Continental fait valoir que la technologie des ressorts pneumatiques est à maturité et que les brevets ne jouent donc pas un rôle majeur dans l'octroi des contrats. Le seul avantage qu'un fabricant tire des brevets réside, selon elle, dans la réputation d'innovateur qu'ils lui confèrent. Or, l'étude de marché de la Commission montre que les brevets peuvent en fait cloisonner les marchés dans l'octroi des contrats de fourniture. Les clients les perçoivent donc comme un obstacle¹²⁹ à l'attribution d'un contrat de production à un deuxième fournisseur dans un projet en cours. Un concurrent a cité à la Commission un cas précis dans lequel Continental s'est efforcée de l'empêcher de solliciter lui aussi une commande auprès d'un constructeur de camions suédois (camions Scania série 5), en se fondant sur un droit de propriété existant¹³⁰.

Absence de concurrents aussi compétents sur le plan technique et aussi capables d'assurer les livraisons

144. Même s'il n'y avait pas de motifs économiques ou juridiques pour entraver l'octroi d'un contrat à un concurrent, les concurrents ne seraient pas en mesure d'accepter une grosse commande pour des raisons de capacité.
145. Firestone, une société américaine, détient une position particulièrement forte sur son marché national. C'est la première entreprise de ce marché avec une part de 70 %¹³¹. Depuis 1998, Firestone est présente sur le marché européen. Elle importe les ressorts pneumatiques des États-Unis et les stocke dans un grand entrepôt aux Pays-Bas afin de pouvoir satisfaire aux normes de fiabilité de l'approvisionnement imposées par les clients. Firestone construit actuellement une nouvelle usine à Wollstein, en Pologne, qui

¹²⁸ Réponses de DaimlerChrysler et de MAN à la question 21 du second questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

¹²⁹ Voir par exemple la réponse de MAN à la question 27 c) du second questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires: «... le premier fournisseur possède des brevets/droits de propriété industriels qu'il devrait céder au deuxième fournisseur».

¹³⁰ Entretien avec Firestone du 19.8.2004.

¹³¹ Voir la publication, produite par Continental, dans «*Rubber & Plastics News*» du 9.8.2004.

démarrera ses activités en 2005. Sa capacité devrait cependant être absorbée dans une très large mesure par les contrats existants. Firestone a indiqué de surcroît que ses quatre usines américaines tournaient toutes à pleine capacité.

146. C'est Goodyear qui a la plus petite part de marché des trois principaux concurrents. Cette société américaine possède deux unités de production de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires en Europe: l'une à Kranj, en Slovénie, l'autre à Montluçon, en France. L'usine française de Goodyear se consacre toutefois essentiellement à la production de ressorts pneumatiques pour des applications industrielles. Ces dernières années, Goodyear a essuyé des pertes considérables et est fortement endettée. La cession, annoncée par le président-directeur général de Goodyear, de certains créneaux, et notamment de parties de sa division ingénierie à laquelle appartiennent les ressorts pneumatiques, pourrait apporter une certaine solution¹³².
147. La société italienne CF Gomma a sa base de fabrication à Milan et n'a de forte position que sur le marché italien puisqu'elle est le principal fournisseur traditionnel du groupe Iveco. CF Gomma est considérée par les clients comme un fournisseur bon marché dont le savoir-faire technique est limité¹³³. Elle déclare qu'elle exploite à 90 % sa capacité annuelle de 600 000 unités. Contrairement à Continental, à Firestone et à Goodyear, CF Gomma ne s'appuie pas sur un groupe important. Elle a réalisé un chiffre d'affaires de 431 millions d'euros en 2003. Par conséquent, la nouvelle entité Continental/Phoenix serait plus de 20 fois plus grosse que CF Gomma.

Il ne faut pas s'attendre à l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché

148. Ces cinq dernières années, il n'y a pas eu de nouveau venu sur le marché des ressorts pneumatiques. Continental a déclaré que le prochain arrivant à y pénétrer serait probablement un fabricant déjà actif sur le marché des ressorts pneumatiques, mais exerçant ses activités exclusivement ou principalement dans le secteur IAM, comme la société turque Aktas. Or, jusqu'à présent, cette dernière n'a pas remporté de contrats de développement ni de premier contrat sur le marché d'Europe occidentale. Une majorité de clients ont répondu¹³⁴ qu'Aktas n'avait, tout au plus, qu'un savoir-faire de développement insuffisant et ne sera pas donc considérée comme fournisseur pour le secteur OEM/OES dans un proche avenir.
149. Il y a donc lieu de considérer que les concurrents ne seront pas capables, ni individuellement ni ensemble, de limiter la marge de manœuvre de l'entité fusionnée au point de l'empêcher d'acquérir une position dominante.

¹³² «Dans trois ans, Goodyear sera une société différente. Le PDG Bob Keegan cherche à réduire les pertes en vendant des actifs.» („Goodyear wird in drei Jahren ein anderes Unternehmen sein. Vorstandschef Bob Keegan will durch Verkäufe Schulden abbauen.“) FAZ du 25.8.2004, p. 15.

¹³³ Selon l'enquête auprès des clients menée dans le cadre de l'étude de marché de la Commission, CF Gomma n'obtient qu'un classement médiocre sur le plan de la compétence technique/innovation et de la qualité/fiabilité. Par conséquent, contrairement à ce que Continental affirme à la page 16 de sa réponse à la communication des griefs, CF Gomma a été désignée comme le fournisseur le meilleur marché en moyenne.

¹³⁴ 73 % des réponses à la question 29 du second questionnaire adressé aux clients.

La clientèle ne disposera pas d'une puissance d'achat compensatrice suffisante

150. Enfin, le fait que la clientèle des parties à la concentration comprenne plusieurs gros constructeurs automobiles n'exclut pas que des problèmes de concurrence puissent se poser. La clientèle des fabricants de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires n'est pas formée exclusivement de grands groupes actifs sur le plan international. Le secteur des essieux et remorques compte un très grand nombre de petites et moyennes entreprises dont la puissance d'achat compensatrice ne saurait se comparer à celle des grands groupes automobiles.
151. Par conséquent, même si les inquiétudes ouvertement exprimées par les gros constructeurs multinationaux de camions et d'autobus sont moins graves que celles des concurrents de plus petite taille, il existe, entre les gros constructeurs de véhicules utilitaires¹³⁵, notamment un certain nombre de fabricants plus petits d'essieux et de remorques en Europe qui redoutent les effets néfastes de la concentration envisagée.
152. À cela s'ajoute que les relations entre les constructeurs de véhicules et de remorques et les sous-traitants se sont modifiées en profondeur ces dernières années, ce qui s'explique non seulement par la dépendance accrue des constructeurs à leur égard, due à la pratique maintenant très répandue de la production en flux tendu, mais surtout par la baisse de la capacité de finition dans la construction automobile: les entreprises de ce secteur deviennent donc davantage tributaires de leurs sous-traitants, auxquels sont dévolues de grandes parties du processus de production et dont le comportement est déterminant pour la sécurité de la production. De ce fait, la puissance d'achat des fabricants a également diminué.
153. C'est la raison pour laquelle la Commission considère que le rachat de Phoenix par Continental aurait pour effet, sur le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires du secteur OEM/OES, de créer ou de renforcer une position dominante de nature à entraver significativement une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci.

b) LES RESSORTS PNEUMATIQUES POUR VÉHICULES UTILITAIRES (IAM)

Les parts de marché dans le secteur IAM se révèlent nettement inférieures à ce qu'elles sont dans le secteur OEM/OES

154. Sur le marché indépendant de l'après-vente des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires, Continental comme Phoenix/Vibracoustic ont une position nettement moins forte que sur le marché OEM/OES. Selon les données fournies par Continental, la part de marché cumulée pour les ventes de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires au secteur IAM dans l'EEE s'est établie à [30-40]* % (Continental: [15-20]* %; Phoenix: [20-25]* % du volume des ventes en 2003). À la connaissance de la Commission, la part de marché des parties en Europe¹³⁶ est même plus réduite puisque leur part de marché cumulée n'y est que de [25-30]* % (Continental: [15-20]* %; Phoenix: [5-10]* %). Par conséquent, Continental

¹³⁵ Voir par exemple la réponse de MAN au premier questionnaire adressé aux constructeurs de véhicules utilitaires.

¹³⁶ Le terme «Europe» est utilisé ici pour désigner les États membres de l'EEE, ainsi que la Suisse, les pays candidats à l'adhésion que sont la Bulgarie, la Roumanie et la Turquie, de même que les États de l'ancienne Yougoslavie.

est actuellement plus ou moins à égalité avec Firestone [15-20]* %, Goodyear [15-20]* % et Aktas [15-20]* %.

Chiffres d'affaires et parts de marché pour les ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires (IAM, Europe 2003)

	Chiffre d'affaires en millions d'euros	Part de marché
Continental	[10-15]*	[15-20%]*
Phoenix	[5-10]*	[5-10%]*
Continental/ Phoenix	[20-25]*	[25-30%]*
Firestone	[10-15]*	[15-20]* %
Goodyear	[10-15]*	[15-20]* %
Aktas	[10-15]*	[15-20]* %
Autres	[15-20]*	[20-25]* %
Total	[65-75]*	100 %

155. Après la concentration, l'entité formée par Continental et Phoenix sera donc le premier fournisseur du marché. Eu égard à leur part de marché modeste, la création d'une position dominante paraît toutefois peu probable.

Il existe un nombre suffisant de concurrents puissants pour empêcher la création d'une position dominante

156. L'écart entre l'entité fusionnée Continental/Phoenix et les trois concurrents suivants ne serait que de [5-10]* %. Ce (faible) écart ne soulève pas d'objections au regard du droit de la concurrence parce que les facteurs déterminants du succès dans l'activité des ressorts pneumatiques IAM diffèrent fondamentalement de ce qu'ils sont dans le secteur OEM/OES. Ce qui compte en effet dans l'activité IAM n'est pas tant la compétence technique nécessaire au développement d'un ressort pour un modèle nouveau, mais la capacité de fabriquer un produit aussi bon marché que possible. C'est ce qui explique pourquoi les fabricants non européens n'ayant que peu d'expérience du marché européen peuvent réussir beaucoup mieux que dans l'activité OEM/OES.

157. La reproduction d'un ressort de remplacement pour un type donné de camions requiert moins de compétences technologiques que la mise au point en commun d'un ressort totalement nouveau pour un véhicule de type nouveau. C'est la raison pour laquelle le marché IAM est nettement plus compétitif que le marché OEM/OES, d'autant plus que dans le secteur IAM, Continental et Phoenix n'ont pas, comme elles l'ont dans le secteur OEM/OES, une avance substantielle sur leur principaux concurrents dans la mise au point ou la fabrication de ressorts IAM.

158. De même, du point de vue des clients, il est plus facile de changer de fournisseur que sur le marché OEM/OES. Il s'agit pour la plupart de distributeurs de pièces de rechange qui entretiennent des contacts avec un grand nombre de fabricants de ressorts auprès desquels ils s'approvisionnent. Étant donné que les partenariats de développement ne jouent aucun rôle dans le secteur IAM, les clients de ce secteur sont plus disposés à changer de fournisseur pendant la durée de vie d'un modèle que dans le secteur OEM/OES.

159. Pour conclure, la création d'une position dominante sur le marché IAM des ressorts pour véhicules utilitaires est donc peu probable.

c) LES RESSORTS PNEUMATIQUES POUR VOITURES PARTICULIÈRES

aa) La nouvelle entreprise détiendrait, après la concentration, une forte position dans la production de ressorts pneumatiques pour voitures particulières en Europe

160. Continental et Phoenix sont actuellement de loin les principaux fournisseurs de ressorts pneumatiques pour voitures particulières sur le marché européen et il n'existe qu'une seule autre société qui vende ce type de ressorts pour les véhicules européens. Continental elle-même estime la part de marché cumulée des parties à la concentration pour les ressorts pneumatiques destinés aux voitures particulières dans l'EEE à [> 90]* % en 2003 (Continental: [15-20]* %; Phoenix: [70-80]* %). Les résultats de l'étude des parts de marché réalisée par la Commission, figurant dans le tableau qui suit, confirment en gros l'estimation de Continental et de Phoenix (encore qu'avec des parts de marché légèrement plus élevées pour Continental).

Parts de marché, ressorts pneumatiques pour voitures particulières, Europe 2003

	Production (1 000 unités)	Part de marché
Phoenix/Vibracoustic	[650 - 750]*	[70-80]* %
Continental	[100-150]*	[5-15]* %
Cumulée	[800-900]*	[85-95]* %
Gates	[90-110]*	[5-15]* %
Total	[900 - 1000]*	100 %

bb) La concentration éliminerait le seul concurrent actuel de Continental et de Phoenix/Vibracoustic

161. Les possibilités de choix dont disposent les acheteurs européens de ressorts pneumatiques se rétréciraient très fortement après une concentration: alors qu'ils avaient toujours le choix entre deux gros fournisseurs de ressorts pneumatiques d'une force à peu près égale sur le plan technologique¹³⁷, après la concentration, il ne resterait qu'un seul producteur sur le marché européen qui, de surcroît, serait d'assez petite taille.

¹³⁷ Il convient de considérer en particulier que Continental incorpore la plus grande de sa production de ressorts pneumatiques dans ses propres systèmes de suspension pneumatique et ne les vend qu'après aux fabricants,

162. Le fossé déjà très large qui existe entre les concurrents actuels et potentiels, d'une part, et Continental/Phoenix/Vibracoustic, d'autre part, en ce qui concerne la gamme de produits, la clientèle et le savoir-faire technologique se creuserait spectaculairement. L'entreprise issue de la concentration aurait non seulement de loin la plus vaste clientèle en Europe, mais la combinaison des compétences de Continental, en matière d'intégration de systèmes (qu'elle a acquise grâce à ses activités dans les ressorts pneumatiques et les systèmes de freins), et de Phoenix/Vibracoustic, dans la technologie de production et la conception des produits, donnerait naissance à un fabricant extrêmement puissant qui n'aurait pas de concurrent à sa mesure en Europe, voire dans le monde. En rachetant la production de ressorts pneumatiques de Phoenix/Vibracoustic, Continental parviendrait à éliminer son concurrent le plus puissant en Europe.

163. Le seul concurrent présent sur le marché européen en 2003, le fabricant américain Gates, dont la part de marché n'est que de [5-15]* %, ne sera probablement pas en mesure de compenser la diminution de la pression concurrentielle exercée sur Continental qui résulterait de la disparition de Phoenix/Vibracoustic. Non seulement la toute nouvelle usine de Gates à Aix-la-Chapelle pourrait être trop petite pour permettre à la société d'acquiescer une position sur le marché comparable à celle de Phoenix/Vibracoustic, mais sa clientèle, limitée jusqu'à présent à deux sociétés en Europe¹³⁸, ne serait pas d'une taille suffisante pour lui permettre de faire concurrence à armes égales avec Continental/Phoenix, l'entité dominante issue de la concentration. Même si, à l'avenir, de plus en plus de clients songent à s'adresser à Gates à la suite de la disparition de Phoenix/Vibracoustic, il faudra des années, vu la durée des procédures d'essai et de qualification, pour qu'elle acquiesce une position comparable sur le marché.

cc) Il est douteux que l'apparition sur le marché de concurrents non européens puisse limiter suffisamment le pouvoir de marché accru des parties à la concentration

164. La Commission juge peu probable l'arrivée, sur le marché des ressorts pneumatiques pour voitures particulières, d'entreprises *européennes* qui n'avaient pas encore d'activités dans ce domaine. Les fabricants de ressorts pneumatiques pour camions, comme CF Gomma, n'ont pas le savoir-faire nécessaire pour s'imposer sur ce marché comme concurrent sérieux de la nouvelle unité dans un proche avenir. Le savoir-faire nécessaire pour produire des ressorts pneumatiques pour véhicules commerciaux diffère assez nettement de celui qu'il faut avoir pour pouvoir produire et vendre des ressorts pneumatiques pour voitures particulières (par exemple «procédé de fabrication de tubes», qualification auprès de clients clés du secteur automobile, compétence en matière d'intégration de systèmes, etc.).

165. Il n'est toutefois pas exclu que la disparition de Vibracoustic n'incite les constructeurs automobiles à se tourner de plus en plus vers des entreprises étrangères pour leur approvisionnement. Selon certaines indications, en effet, la société américaine Firestone, par exemple, pourrait développer ses activités sur le marché européen¹³⁹. Néanmoins, la probabilité de voir arriver de nouveaux concurrents sur le marché est quelque peu réduite

raison pour laquelle les parts de marché de Continental peuvent sous-estimer légèrement sa position de force relative dans le secteur des ressorts pneumatiques pour voitures particulières.

¹³⁸ Dont Land Rover, qui appartient à la société américaine Ford.

¹³⁹ À la connaissance de la Commission, Firestone va être le fournisseur d'un constructeur américain pour un modèle européen qui doit être lancé bientôt.

par la croissance du marché, qualifiée de faible par les parties, pour un volume de marché relativement réduit (environ 30 millions d'euros en 2003¹⁴⁰).

dd) Il n'est pas certain que les entreprises clientes disposent d'un contre-pouvoir suffisant pour contenir efficacement la marge de manœuvre croissante de Continental

166. Continental fait valoir à juste titre que certains acheteurs de ressorts pneumatiques sont de grands constructeurs automobiles qui, dans de nombreux secteurs, disposent d'une puissance d'achat compensatrice suffisante pour rapport à leurs sous-traitants. Or, cette remarque ne s'applique qu'à la partie de la production qui est vendue directement aux constructeurs automobiles et non aux fabricants de systèmes, parfois de taille plus réduite. Il n'est de surcroît nullement certain que les constructeurs automobiles puissent contenir efficacement la marge de manœuvre dont jouissent les parties à la concentration du fait de leur quasi-monopole sur le marché européen. Ainsi, la production de soufflets de caoutchouc requiert un savoir-faire tout à fait particulier, que les constructeurs automobiles ne possèdent pas; ils n'ont donc pas la possibilité, qui existe pour un grand nombre d'autres produits, de les fabriquer en interne. Le cas d'espèce diffère à cet égard d'autres affaires dans le secteur des pièces automobiles. Même les constructeurs automobiles assez importants se sont donc déclarés inquiets au sujet de la concentration¹⁴¹.

ee) Il n'est pas nécessaire de prendre une décision eu égard à l'engagement de Continental de se défaire de sa participation dans Vibracoustic

167. Enfin, il n'est pas nécessaire de trancher la question de savoir si la concentration crée aussi une position dominante sur le marché des ressorts pneumatiques pour voitures particulières, eu égard à l'engagement pris par Continental de céder à Freudenberg sa participation dans Vibracoustic. Les doutes que la Commission nourrissait sous l'angle de la concurrence dans le secteur des ressorts pneumatiques pour voitures particulières sont éliminés, contrairement à ce qu'affirme Continental, non parce que Freudenberg va sans doute, même sans cet engagement, exercer son option d'achat et, dans le cas d'un rachat de Phoenix par Continental, racheter sa participation dans Vibracoustic. Même si ce développement paraît probable, il convient d'observer qu'il n'est nullement certain que Freudenberg exerce son option d'achat. Comme cette hypothèse peut parfaitement se vérifier et l'activité dans le secteur des voitures particulières, rester sous le contrôle commun de Phoenix/Continental, l'analyse concurrentielle ne peut purement et simplement présumer une cessation de la production de ressorts pneumatiques pour voitures particulières. La Commission doit plutôt examiner, afin de préserver la concurrence, si la concentration ne poserait pas non plus de problèmes de concurrence si Freudenberg ne devait pas exercer son option d'achat.

168. L'engagement pris par Continental de céder à Freudenberg la participation détenue par Phoenix dans Vibracoustic, auquel la cession des activités de Phoenix dans le secteur automobile est également liée, élimine totalement les problèmes de concurrence dans le secteur des ressorts pneumatiques pour voitures particulières. Par conséquent, il n'est plus

¹⁴⁰ Si l'on retient un prix moyen pour les ressorts pneumatiques d'environ 30 euros, considéré comme réaliste par les acteurs du marché.

¹⁴¹ Voir par exemple les réponses ouvertes de ThyssenKrupp, de BMW ou d'Audi aux questions 21 et 22 du questionnaire adressé aux clients du secteur des ressorts pneumatiques pour voitures particulières.

nécessaire d'examiner si la concentration aurait pu créer là aussi une position dominante. La cession de la participation dans Vibracoustic à Freudenberg est une condition préalable pour que la Commission rende une décision d'exemption à l'égard du secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires (OEM/OES)¹⁴².

169. La cession à Freudenberg de la participation de 50 % détenue par Phoenix dans Vibracoustic permet d'éliminer tous les problèmes potentiels de concurrence dans le secteur des ressorts pneumatiques pour voitures particulières. La cession de sa participation dans l'entreprise commune fait perdre à Phoenix toutes ses activités dans ce secteur parce que non seulement la production, mais également la recherche et le développement, de même que les activités commerciales, étaient regroupés chez Vibracoustic. Par conséquent, il n'y aurait pas de cumul de parts de marché problématique, sous l'angle de la concurrence, dans le secteur des ressorts pneumatiques pour voitures particulières.

d) LES RESSORTS PNEUMATIQUES POUR VÉHICULES FERROVIAIRES

aa) La fusion de Continental et de Phoenix donnerait des parts de marché relativement importantes dans le secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires

170. Continental estime la part de marché cumulée de Continental et de Phoenix dans le secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires, en admettant que le marché soit mondial, à [20-25]* %, et en admettant que le marché soit de dimension européenne, à [35-45]* % (Phoenix: [20-25]* %, Continental [15-20]* %). Or, à l'issue de son étude de marché, la Commission est arrivée à des parts de marché plus élevées pour le marché européen d'environ [55-65]* %. Les résultats de cette étude de marché figurent dans le tableau suivant, qui est fondé sur les renseignements (confidentiels) fournis par les principaux concurrents.

Chiffres d'affaires et parts de marché, ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires (Europe, 2003)

Société	Chiffre d'affaires en millions d'euros	Part de marché
Continental	[15-20]*	[35-45]* %
Phoenix	[5-10]*	[10-20]* %
Continental/Phoenix	[20-25]*	[55-65]* %
Paulstra/Hutchinson	[0-5]*	[0-5]* %
Trelleborg	[0-5]*	[0-5]* %
Schwab/Freudenberg	[0-5]*	[0-5]* %
CF Gomma	[0-5]*	[0-5]* %

¹⁴² Voir considérants 221 et suivants.

Toyo	[0-5]*	[0-5]* %
Sumitomo	[0-5]*	[0-5]* %
Bridgestone	[0-5]*	[0-5]* %
Autres fabricants	[<10]*	[< 20]* %

bb) En dépit de parts de marché actuellement élevées, la création d'une position dominante dans le secteur ferroviaire est improbable

171. Les parts de marché élevées figurant dans le tableau ne suffisent pas, de l'avis de la Commission, pour créer une position dominante sur le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires. D'une part, les fabricants de ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires secondaires sont beaucoup plus tributaires des livraisons croisées que pour d'autres produits. D'autre part, les clients ferroviaires ont suffisamment l'occasion, notamment en raison de la longue durée de vie des produits, de cultiver des relations avec d'autres fournisseurs de ressorts pneumatiques pour ces véhicules.

Importance des livraisons croisées pour les ressorts pneumatiques ferroviaires

172. Le marché des ressorts pneumatiques se caractérise par le fait qu'aucun des fabricants actifs dans ce secteur n'est capable de produire lui-même toutes les pièces en métal, en caoutchouc-métal et en caoutchouc nécessaires à ces ressorts pneumatiques extrêmement complexes, et donc d'agir en autarcie. La Commission est donc d'accord avec Continental pour considérer que ce secteur se caractérise par la dépendance mutuelle des fabricants à l'égard de fournitures de différentes pièces d'autres fabricants et que le portefeuille de produits d'un fabricant complète celui d'un autre. Cela s'explique peut-être par le fait que les fabricants sont passés au secteur des ressorts pneumatiques à partir de la production de divers composants, certains du secteur des pièces caoutchouc-métal et d'autres du secteur des soufflets en caoutchouc.

173. Les entreprises qui produisent actuellement des soufflets en caoutchouc (Continental, Phoenix, CF Gomma et Paulstra/Hutchinson) doivent acheter une bonne part des pièces caoutchouc-métal entrant dans la fabrication des ressorts pneumatiques à d'autres fabricants, généralement des concurrents du secteur des ressorts pneumatiques, tels que Trelleborg. D'autres concurrents, tels que Freudenberg/Schwab ou Trelleborg, ont une position de force de longue date plutôt dans le secteur caoutchouc-métal et achètent les soufflets en caoutchouc à d'autres fournisseurs. Par conséquent, le principe des livraisons croisées est essentiel au fonctionnement de ce secteur.

174. En dépit de la position relativement forte de Continental sur le marché des soufflets en caoutchouc, il n'y a pas de risque, à la connaissance de la Commission, de voir les puissants fabricants d'un composant être en mesure d'exploiter leur position pour exclure les concurrents de d'approvisionnement. Ainsi, Continental fait remarquer qu'elle a récemment conclu un contrat de fourniture de soufflets en caoutchouc avec la société britannique Ferrabyrne, permettant ainsi à cette dernière de se lancer dans le secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires et d'entrer en concurrence avec elle. On peut citer des exemples similaires pour Phoenix.

175. Le risque est donc faible de voir Continental et Phoenix en mesure d'exploiter leur position de force relative dans le secteur des soufflets en caoutchouc, comme l'indique

notamment la part que le soufflet en caoutchouc représente dans un ressort pneumatique ferroviaire. De 50 à 70 % des pièces formant un ressort pneumatique sont en métal ou en caoutchouc-métal, tandis que les soufflets en caoutchouc ne représentent qu'un tiers de cette valeur. Un ressort pneumatique coûte en moyenne 1 200 euros, dont environ 400 euros pour les soufflets en caoutchouc. Par conséquent, les entreprises comme Continental doivent acheter des quantités considérables de pièces en caoutchouc-métal pour pouvoir fournir un ressort pneumatique. Cela réduit le risque d'un comportement indépendant par rapport aux clients et aux concurrents.

Même après la concentration, les clients auraient la possibilité de changer de fournisseur

176. À la connaissance de la Commission, même après la concentration, les clients du secteur ferroviaire disposeraient de concurrents ayant une expérience suffisante vers lesquels ils pourraient se tourner dans le cas d'une hausse de prix.
177. Il convient de se rappeler aussi que les véhicules ferroviaires ont une durée de vie très longue. Ainsi, les voitures peuvent être utilisées sans difficulté jusqu'à 30 ans. Comme, en règle générale, les sociétés de chemin de fer assurent elles-mêmes l'entretien et la réparation de leurs véhicules, elles achètent les ressorts de remplacement nécessaires lorsqu'elles passent la première commande d'équipement. Par conséquent, il n'existe pas de marché IAM distinct. Les longs cycles de produits signifient que les sociétés ferroviaires font de nouvelles commandes à des intervalles nettement plus longs que, par exemple, les acheteurs de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires. Le délai nécessaire à la mise au point d'un nouveau ressort pneumatique pour un nouveau type de véhicule ferroviaire est, lui aussi, beaucoup plus long.
178. Eu égard à ces délais de préparation de longue durée, il est même possible, comme on l'a vu par le passé, qu'un modèle prévu soit attribué à un nouveau fournisseur qui n'a pas encore eu d'activités sur le marché considéré. Ainsi, le concurrent Paulstra/Hutchinson a été explicitement incité par la société française SNCF à pénétrer sur le marché des soufflets pour ressorts pneumatiques. Bien que Paulstra/Hutchinson n'ait pas eu jusqu'alors de production de soufflets en caoutchouc, la longue période de développement lui a permis d'acquérir le savoir faire nécessaire et de créer la ligne d'assemblage correspondante. Paulstra/Hutchinson fournit maintenant les ressorts pneumatiques pour le train à grande vitesse (et notamment les soufflets en caoutchouc). Il convient de se rappeler que la production de ressorts pneumatiques pour les trains à grande vitesse est nettement plus exigeante que la fabrication de ressorts plus simples destinés aux trams ou aux métros. La phase préparatoire de plusieurs années menant à la qualification par la SNCF comme fournisseur pour le TGV peut donc servir davantage d'exemple extrême.
179. Si la société Paulstra/Hutchinson n'est active que depuis peu sur le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires et n'a exercé ses activités jusqu'à présent que principalement en France, elle s'est déjà assuré quelques commandes de clients d'autre pays et ayant remporté le contrat pour le TGV, elle peut escompter de nouvelles commandes à la fois en France et ailleurs.
180. Les clients de Continental et de Phoenix ont aussi la possibilité de se tourner vers les entreprises Toyo et Sumitomo, qui sont présentes sur ce marché de produits depuis longtemps. Ces deux producteurs sont fournisseurs pour le train japonais à grande vitesse, le Shinkansen. Toyo, la première entreprise du marché pour les ressorts

pneumatiques, peut fournir le ressort pneumatique complet, comprenant le soufflet métallique. Cette société coopère avec une autre, appelée Gadelius, qui commercialise les ressorts pneumatiques de Toyo en Europe. Le principal client est Bombardier, auquel Gadelius fournit notamment les ressorts pneumatiques pour le train pendulaire X2000. Par conséquent, Toyo fournit en Europe non seulement des solutions moins complexes sur le plan technique (par exemple pour le métro), mais est également connue pour des projets plus ambitieux sur le plan technique. En outre, Toyo fournit d'ores et déjà aussi des soufflets en caoutchouc à au moins un concurrent dans le cadre des fournitures croisées susmentionnées.

181. Le constructeur japonais Sumitomo a lui aussi remporté plusieurs contrats dans le secteur du métro, comme en Espagne et au Royaume-Uni. Il fournit aussi des ressorts pneumatiques pour un train de voyageurs en Irlande. À la connaissance de la Commission, d'autres fabricants sont également capables d'entreprendre des activités en Europe dans des délais relativement brefs.
182. L'un des facteurs qui ont contribué à l'ouverture du marché européen ces dernières années réside dans le développement de normes européennes uniformes dans le secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires. La normalisation des besoins de ces ressorts en Europe a pour effet d'atténuer progressivement les différences régionales entre les différents systèmes nationaux, qui étaient assez opaques, ce qui améliore la transparence et donc l'attrait du marché européen. Il est donc hautement probable que les fabricants japonais de ressorts pneumatiques, notamment, pourront affermir leur position sur le marché européen dans un proche avenir.

Conclusion

183. Il est peu probable, pour les raisons qui précèdent, que la concentration ait pour effet de créer ou de renforcer une position dominante des parties sur le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires, de nature à entraver significativement une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci.

e) LES SYSTÈMES ANTIVIBRATOIRES POUR VÉHICULES AUTOMOBILES

184. Dans un marché global, défini comme de dimension européenne¹⁴³, des systèmes antivibratoires, Continental et Phoenix auraient, d'après les données fournies par les parties à la concentration, une part de marché cumulée ne dépassant pas [15-20]* % (Continental: [10-15]* %; Phoenix/Vibracoustic: [0-5]* %) mesurée en volume de ventes en 2003. Par conséquent, les deux parties à la concentration resteraient toujours derrière leurs concurrents ZF Boge (19,6 %) et Trelleborg (16,5 %).
185. Même si d'autres segments de marché devaient être définis à l'intérieur du marché européen des systèmes antivibratoires pour véhicules automobiles, les parties n'auraient de parts de marché plus élevées que dans le segment de l'assemblage des moteurs (part de marché cumulée mesurée en volume de vente en 2003: [15-20]* %; Continental: [10-15]* %; Phoenix/Vibracoustic: [5-10]* %; la part du plus gros fabricant, Trelleborg, étant de 22,1 %). Ces parts de marché ne risquent guère de créer une position dominante des parties à la concentration.

¹⁴³ Les parts de marché sur un marché défini comme de dimension mondiale seraient plus étroites que sur un marché européen.

f) LES JOINTS D'EXPANSION

186. Même si le marché des joints d'expansion devait être défini comme européen¹⁴⁴, la part de marché de Continental et de Phoenix serait, d'après les données fournies par les parties à la concentration, de [25-30]* % (volume de vente en 2003; Continental: [15-20]* %; Phoenix: [10-15]* %; autres concurrents: Woco: 13 %; Trelleborg: 11 %; CF Gomma: 9 %). En dépit de l'écart par rapport à leurs concurrents, il est peu probable, de l'avis de la Commission, eu égard à l'existence d'un nombre suffisant de concurrents équivalents, d'assister à la cration d'une position dominante des parties sur le marché des joints d'expansion.

g) LES TUYAUX ET CONDUITES SOUPLES POUR VÉHICULES AUTOMOBILES

187. Sur le marché européen global¹⁴⁵ des tuyaux et conduites souples pour véhicules automobiles, la part de marché cumulée de Continental et de Phoenix s'est établie en 2003 à [15-20]* % (Continental: [10-15]* %; Phoenix: [< 5]* %; part de chiffre d'affaires pour 2003). Même s'il fallait définir des segments de marché distincts, la concentration n'entraînerait pas la création d'une position sur le marché des parties à la concentration sur l'un quelconque les segments de marché qui pourrait susciter des préoccupations sous l'angle du droit de la concurrence. Même si un marché distinct des tuyaux de refroidissement, de chauffage et d'air d'alimentation était défini, Continental et Phoenix auraient une part de marché inférieure à 20 % (Continental: [5-10]* %; Phoenix: [10-15]* %). Par conséquent, la concentration ne créerait de position dominante ni sur le marché des tuyaux et conduites souples pour voitures particulières ni sur l'un quelconque des segments de marché possibles.

h) LES BANDES TRANSPORTEUSES LOURDES À CÂBLE D'ACIER

aa) La concentration entre Continental et Phoenix produirait des parts de marché extrêmement élevées

188. L'enquête menée par la Commission auprès des concurrents et des clients au sujet du volume réel de la production de câble d'acier en Europe a montré que le volume total du marché était nettement inférieur à celui que présume Continental. En particulier, cette dernière société semble surestimer très largement les chiffres de vente de concurrents importants ainsi que les importations d'Extrême-Orient en Europe. Les parts de marché calculées par la Commission figurent au tableau qui suit.

¹⁴⁴ Les parts de marché sur un marché défini comme de dimension mondiale seraient plus étroites que sur un marché européen.

¹⁴⁵ Les parts de marché sur un marché défini comme de dimension mondiale seraient plus étroites que sur un marché européen.

Parts de marché, bandes transporteuses lourdes à câble d'acier, Europe, 2003

	Chiffre d'affaires (millions d'euros)	Part de marché
Continental	[45-55]*	[45-55]* %
Phoenix	[20-30]*	[20-30]* %
Continental/Phoenix	[> 70]*	[>70]* %
Sempertrans	[5-15]*	[5-15]* %
Bridgestone	[< 5]*	[0-5]* %
Fenner	[< 5]*	[0-5]* %
Goodyear	[< 5]*	[0-5]* %
Cobra	[< 5]*	[0-5]* %
Matador	[< 5]*	[0-5]* %
Rolast	[< 5]*	[0-5]* %
FBB Ballenstedt	[< 5]*	[0-5]* %
NOR Rubber	[< 5]*	[0-5]* %
FTT Wolbrom	[< 5]*	[0-5]* %
Depreux	[< 5]*	[0-5]* %
Bando	[< 5]*	[0-5]* %
Autres	[< 10]*	[< 10]* %

189. Il ressort du tableau que la concentration entre Continental et Phoenix réunirait de loin les plus importants concurrents européens. Elle donnerait une part de marché cumulée de plus de 70 %. Même si l'on incluait les bandes transporteuses «Metalcord/Metaltrans» fabriquées par Sempertrans dans les bandes transporteuses à câble d'acier (ce que le fabricant lui-même refuse eu égard aux caractéristiques très différentes des produits¹⁴⁶), la part de marché cumulée des parties serait toujours de [60-70]* %; dans ce cas, Sempertrans ne représenterait toujours que [20-30]* %. Par conséquent, en tout état de cause, on assisterait à l'émergence d'une entreprise tout à fait dominante sur le marché européen.

bb) La structure du marché se déteriorerait nettement puisque l'écart par rapport aux concurrents les plus proches serait très fortement réduit

190. Le tableau des parts de marché montre aussi que l'écart déjà considérable entre Continental et Phoenix et leurs concurrents les plus proches (comme Sempertrans ou Bridgestone) se creuserait encore beaucoup plus. Avec la disparition du concurrent le plus puissant, le degré de concentration (HHI) du marché des bandes transporteuses à câble d'acier augmenterait de plus de [2 000-3 000]* points. De surcroît, un grand nombre des concurrents restants sont des fabricants d'assez petite taille qui n'ont que des activités régionales et ne peuvent fournir que des quantités relativement réduites.

191. Par conséquent, l'écart par rapport aux concurrents les plus proches est si considérable qu'un simple coup d'œil sur la structure très déséquilibrée du marché indique que les parties à la concentration auraient le pouvoir d'agir d'une manière indépendante. Cette hypothèse est confirmée par un examen plus approfondi de la structure du marché.

¹⁴⁶ Sempertrans considère que la bande transporteuse Metalcord est plutôt en concurrence avec les bandes transporteuses à carcasse textile, voir courrier électronique du 27.7.2004.

cc) À l'issue de la concentration, les clients n'auront guère de solution de rechange

192. Le choix de fournisseurs de bandes transporteuses sera nettement restreint par la concentration. Comme d'autres produits techniques à base de caoutchouc, les bandes transporteuses à câble d'acier ne sont pas des produits que l'on commande en quelque sorte sur catalogue; leur fabrication et leur vente requièrent un savoir-faire considérable et une coopération étroite avec le client. Pour diverses raisons, les clients ne peuvent changer de fournisseur si facilement.

Les procédures de qualification constituent une barrière à l'entrée sur le marché

193. En règle générale, les bandes transporteuses ne sont commandées à un fabricant que si le produit s'est avéré de haute qualité et techniquement fiable. Un nouveau fournisseur n'est envisagé que s'il est retenu par le fabricant considéré à l'issue de la procédure de qualification. Cette dernière est nécessaire parce que la fiabilité d'une bande transporteuse, notamment les versions à câble d'acier, est extrêmement importante. Bien qu'elle soit destinée à transporter des matériaux lourds et parfois coupants sur plusieurs kilomètres, il importe que la bande transporteuse à câble d'acier subisse le moins de dommages possible pendant toute sa durée de vie (jusqu'à 25 ans). Même les déchirures assez petites obligent à arrêter toute l'installation de production, ce qui, par exemple dans l'exploitation du lignite, entraîne des coûts considérables. Les clients souhaitent en particulier éviter les grandes déchirures longitudinales qui les obligeraient à remplacer toute la bande.

194. Les exigences posées à une bande transporteuse varient selon la nature et le domaine d'application. Les concurrents estiment que la procédure de qualification est «très compliquée»¹⁴⁷. Le fabricant doit donc prouver d'abord que ses bandes transporteuses répondent aux conditions spécifiques de l'application voulue par le client. Dans le secteur du lignite, qui représente plus de la moitié du chiffre d'affaires, la procédure de qualification des gros fabricants se fait en plusieurs stades: en premier lieu, le fabricant doit obtenir du client de pouvoir passer des bandes d'essai sur son installation. Cette phase constitue d'ores et déjà une barrière considérable pour un grand nombre de fabricants, car certains gros exploitants de lignite ne les retiennent pour la fourniture de bandes transporteuses d'essai que s'ils ont déjà passé avec succès un *test de laboratoire*¹⁴⁸. Dans ce cas, les caractéristiques de la bande (résistance aux matériaux qui entrent en contact avec elle, aux influences de l'environnement et à la corrosion) sont d'abord testées en laboratoire. Ce n'est qu'après ces expérimentations, qui peuvent prendre plus d'un an, que les fabricants commandent le cas échéant des bandes d'essai pour la deuxième phase de la procédure de qualification, la phase expérimentale.

195. Les clients ne sont toutefois pas libres de commander n'importe quel nombre de bandes d'essai à plusieurs fabricants [...]»¹⁴⁹. Il est à craindre par conséquent que les parties ne

¹⁴⁷ Entretien avec Cobra du 22.7.2004.

¹⁴⁸ Voir entretien avec Vattenfall du 27.7.2004; entretien avec RWE du 26.7.2004.

¹⁴⁹ Voir entretien avec RWE du 26.7.2004 et les projets de contrats de livraison avec Vattenfall et RWE, produits par Continental (annexes 51.1 et 51.2 de la réponse au questionnaire de la Commission du 13.7.2003).

fassent usage de leur future position dominante pour conclure des contrats plus exclusifs¹⁵⁰.

196. En tout état de cause, les contrats exclusifs empêchent les autres concurrents de proposer leurs bandes transporteuses d'essai aux clients. S'ils y parviennent néanmoins, une ou plusieurs bandes d'essai sont alors testées dans la pratique. Or, cette phase d'expérimentation peut prendre plusieurs années¹⁵¹. Ce n'est qu'alors que l'entreprise en cause pourra être prise en considération pour la fourniture de quantités relativement importantes de bandes transporteuses à câble d'acier.

197. La difficulté pour les nouveaux concurrents de réussir cette procédure de qualification est attestée par le fait qu'aujourd'hui encore, tous les gros concurrents de Continental et de Phoenix ne sont toujours pas qualifiés auprès des clients les plus importants et n'ont, sans exception, fourni que des bandes d'essai. RWE en donne l'explication suivante:

«Même les fournisseurs relativement importants de bandes transporteuses à câble d'acier sont parfois incapables de remplir les conditions requises en ce qui concerne la qualité et la fiabilité dès le premier essai. C'est ainsi que [un fabricant] n'a pas obtenu la qualification auprès de RWE parce que les câbles d'acier incorporés n'avaient pas passé le test de corrosion au premier essai.»¹⁵²*

Un grand nombre de concurrents ne satisfont pas aux exigences de qualité posées par les acheteurs de bandes transporteuses à câble d'acier

198. Cette citation montre bien que les concurrents de Continental et de Phoenix, qui n'ont qu'une faible part de marché en Europe, ne font pas concurrence à égalité avec les parties à la concentration, au moins sur le segment des clients exploitants de lignite. Les clients expliquent la position particulièrement forte des deux entreprises allemandes productrices de bandes transporteuses qui restent que cette technologie a été mise au point dans ce pays. L'avance technologique des fabricants allemands peut sans doute être attribuée aussi au fait qu'en dehors de l'Europe, le secteur minier recourt pour l'essentiel à d'autres techniques de transport (comme le transport des matériaux par camion). Continental et Phoenix collaborent actuellement notamment avec l'université de Hanovre, qui a acquis un savoir particulier dans ce domaine¹⁵³. Or, une connaissance de l'exacte composition du matériau et d'autres paramètres de produits et de technologies de production sont déterminantes pour pouvoir fournir aux clients un produit de haute qualité. Même les concurrents confirment que Continental et Phoenix ont un savoir-faire remarquable quant aux produits et à la production dans la technologie des bandes transporteuses à câble d'acier¹⁵⁴.

¹⁵⁰ La question de la compatibilité de ces contrats avec les articles 81 et 82 du traité CE ne sera pas examinée davantage ici.

¹⁵¹ Entretien avec RWE du 26.7.2004.

¹⁵² Entretien avec RWE du 26.7.2004.

¹⁵³ Entretien avec RWE du 26.7.2004.

¹⁵⁴ Entretien avec Fenner Dunlop du 28.7.2004.

199. La Commission peut du reste conclure de son étude de marché qu'un grand nombre de concurrents de petite taille et même de grande taille ne peuvent facilement remplir les conditions de qualité (par exemple les tolérances, la capacité de charge, la résistance à la corrosion, etc.). Les clients¹⁵⁵ et les concurrents¹⁵⁶ ont les uns et les autres fait état de problèmes de qualification pour des bandes transporteuses provenant pas de Continental ou de Phoenix.
200. Étant donné que les bandes transporteuses à câble d'acier pour exploitants de lignite ne sont en tout cas pas des produits courants, mais qu'elles ne peuvent être vendues qu'après qualification, le fait pour tous les fabricants de posséder une capacité de production de réserve ne joue qu'un rôle mineur sous l'angle de l'appréciation concurrentielle. Ce n'est pas la capacité de réserve, mais la capacité de satisfaire aux exigences techniques très strictes des exploitants de lignite qui est la clé du succès. Comme on l'a vu, Continental et Phoenix jouissent à cet égard d'un avantage manifeste par rapport à leurs concurrents.
201. De surcroît, les principaux concurrents n'ont obtenu la qualification - s'ils l'ont obtenue - auprès des clients de premier plan que pour des bandes transporteuses d'essai bien précises. Continental et Phoenix sont les seules qui aient passé avec succès la procédure de qualification pour tous les types importants de bandes transporteuses. Dans le cas plus précis des bandes larges, ces deux sociétés possèdent un monopole de fait en Europe.

Le monopole de fait des bandes transporteuses de plus de 2,40 m de large en Europe

202. Il est d'autant plus compliqué de changer de fournisseur que Continental et Phoenix sont les seuls fabricants capables de produire toute la gamme de bandes transporteuses des largeurs requises en Europe. [...]*. Les autres concurrents ne possèdent de presses que pour les largeurs jusqu'à 2,40 m en Europe. Or, pour être retenu par les clients du secteur du lignite, il est essentiel de pouvoir fabriquer des bandes de plus de 2,40 m¹⁵⁷. Ainsi, d'après RWE, le plus gros client de bandes transporteuses à câble d'acier, les deux tiers de toutes les bandes qu'il utilise sont de la catégorie ST 4500 /2,80 m¹⁵⁸. Pour le deuxième client par ordre d'importance, Vattenfall Europe, le taux est encore de 60 %¹⁵⁹.
203. Le deuxième concurrent, Sempertrans, est lui aussi fortement désavantagé dans la concurrence avec les parties à la concentration: il n'a pas accès aux gros clients parce que ses bandes transporteuses n'obtiennent pas la qualification et qu'il n'a pas de capacité de production de bandes de grande largeur. Or, créer sa propre ligne de production¹⁶⁰ pour

¹⁵⁵ Entretien avec RWE du 26.7.2004.

¹⁵⁶ Voir par exemple entretien avec Bridgestone du 20.7.2004. Entretien avec RWE du 26.7.2004.

¹⁵⁷ Entretien avec Fenner Dunlop du 28.7.2004; entretien avec Bridgestone du 20.7.2004.

¹⁵⁸ Entretien avec RWE du 26.7.2004.

¹⁵⁹ Entretien avec Cobra du 27.7.2004. [...]*. Or, même cette information n'est pas conforme aux déclarations de Vattenfall. Du reste, l'idée selon laquelle RWE serait le seul client dans le monde ne paraît guère plausible si l'on considère le grand nombre d'usines de fabrication de bandes à câble d'acier de plus de 2,30 m de large (par exemple au Japon ou au Kazakhstan).

¹⁶⁰ La possibilité théorique, avancée par Continental, de pouvoir souder deux bandes plus étroites le long de la couture longitudinale pour fabriquer des bandes de plus grande largeur ne saurait compenser la faiblesse concurrentielle des fabricants qui n'ont pas de presse large. Si ce procédé est techniquement possible, à la

les bandes transporteuses d'une largeur de 2,40 à 3,20 m requiert, à la connaissance de la Commission, un investissement qui peut atteindre 18 millions d'euros pour une installation totalement nouvelle¹⁶¹. Ces coûts d'investissement sont d'autant plus prohibitifs pour les concurrents que le marché européen (contrairement à ceux d'autres régions) ne croît plus; il stagne, voire rétrécit¹⁶².

204. Vu l'avance de Continental et de Phoenix en ce qui concerne la qualité et la gamme de produits, le nombre de concurrents qui se trouvent dans la même ligue qu'elles sur le plan de la compétitivité est par conséquent en nette régression, ce qui augmentera d'autant la marge de manœuvre dont ces deux sociétés disposeront après la concentration.

Il n'y a pas lieu d'attendre de nouvelles arrivées sur le marché des bandes transporteuses larges qui pourraient limiter la marge de manœuvre des parties

205. À cause des barrières à l'entrée décrites ci-dessus, il n'y a pas lieu de s'attendre à l'arrivée de nouveaux concurrents qui pourraient restreindre sensiblement la marge de manœuvre de Continental et de Phoenix. Les coûts et les problèmes logistiques considérables¹⁶³ que représente l'établissement d'une production de bandes transporteuses en Europe sont d'autant plus prohibitifs, toujours d'après Continental, qu'il ne faut pas s'attendre à un développement du marché européen dans les années qui viennent. D'après les concurrents, en raison des coûts d'investissement considérables, «*il ne faut pas s'attendre à ce que les concurrents s'engagent davantage en Europe après la concentration*»¹⁶⁴.

206. RWE Power, le principal client du secteur des bandes transporteuses à câble d'acier, estime qu'*«il est quasiment impossible pour un nouveau fournisseur d'obtenir la qualification auprès de RWE sans avoir au moins une expérience de plusieurs années dans les câbles d'acier/l'industrie minière s'il n'a pas collaboré précédemment avec cette société»*¹⁶⁵.

207. Les nouveaux acteurs du marché indiqués par Continental dans le dossier de notification sont donc des fournisseurs régionaux, ou alors spécialisés dans les régions non européennes, de bandes de qualité ordinaire, qui ne réalisent que des ventes négligeables en Europe¹⁶⁶.

connaissance de la Commission, il est plus onéreux et compliqué que la fabrication sur une presse de la largeur voulue; d'après les concurrents, le client préfère les bandes vulcanisées en une seule pièce.

¹⁶¹ Voir notamment le courrier électronique de Fenner Dunlop du 23.8.2004.

¹⁶² Voir notamment entretien avec Cobra du 22.4.2004.

¹⁶³ Par exemple, les matériaux de départ nécessaires (par exemple le prémélange de caoutchouc) doivent provenir d'un fournisseur ou être produits en interne, car la partie en caoutchouc représente, d'après les estimations de Continental, plus de 50 % de la valeur d'une bande transporteuse.

¹⁶⁴ Voir entretien avec Bridgestone du 26.7.2004.

¹⁶⁵ Entretien avec RWE du 26.7.2004.

¹⁶⁶ En particulier, le fabricant cité par Continental, Cobra (part de marché estimée par Continental: 4 %) n'a pas d'usine en Europe, mais une seule en Chine, qui dessert presque exclusivement le marché chinois. Elle ne vend que des quantités minimales en Europe [< 5]* millions d'euros. Les ventes d'un autre constructeur, Matador, étaient elles aussi grossièrement surestimées (également [< 5]* millions d'euros).

208. Même si l'on songe qu'une large part des fournitures dans le segment du lignite est de toute façon fixée par des contrats à long terme, il paraît peu probable, eu égard à la position tout à fait dominante des parties à la concentration sur le marché, en particulier dans le segment du lignite, que des concurrents suffisamment puissants s'établissent au moment où les clients passent de nouvelles commandes.

209. Il convient de se rappeler que la position dominante des parties à la concentration sur le segment du lignite leur confère de nets avantages également dans le segment des «projets». [...]*

Eu égard à la position tout à fait dominante des parties à la concentration sur le marché, la puissance d'achat des clients n'est pas suffisante pour restreindre suffisamment la marge de manœuvre qui résulte de la concentration

210. Continental affirme à juste titre qu'un grand nombre des gros acheteurs de bandes transporteuses à câble d'acier sont d'importantes entreprises minières ou énergétiques qui ont des volumes d'achat substantiels. Continental réalise [70-80%]* de son chiffre d'affaires avec ses trois clients du secteur du lignite. De la même façon, Phoenix tire [60-70%]* de son chiffre d'affaires de cinq gros clients seulement.

211. [...]*. Toutefois, de l'avis de la Commission, ces contrats ne sont pas révélateurs d'une concurrence intense sur le marché des bandes transporteuses. [...]*. La sécurité de la production ainsi obtenue pour les usines de bandes transporteuses et l'absence de concurrence pour les parties à la concentration pendant cette période justifient les réductions de prix sous l'angle opérationnel. Les prix dégressifs constituent le coût opérationnel des mesures visant à assurer la sécurité de la production pendant plusieurs années et à éviter toute concurrence par les prix pendant cette période.

212. De surcroît, il n'est pas du tout évident que les réductions de prix obtenues grâce à la concurrence que se font actuellement Continental et Phoenix profitent également aux clients lors des prochaines négociations contractuelles. En tout état de cause, à l'issue de la concentration, le seul concurrent important capable d'exercer une pression par les prix sur l'autre aura disparu.

213. Enfin, il convient d'observer que la puissance d'achat apparente des gros clients sera considérablement restreinte par le manque actuel de fournisseurs de qualité équivalente pour les produits dont ils ont besoin, ce qui limite leur marge de négociation. De plus, aussi bien Continental que Phoenix vendent une part non négligeable de leur production à d'autres clients moins importants, qui n'achètent qu'en petite quantité. Comme, en outre, il n'y a souvent pas assez de concurrents de qualité équivalente pour le produit voulu, la puissance d'achat des clients ne suffit pas non plus pour restreindre la marge de manœuvre que Continental tirera de la concentration.

dd) La concentration crée ou renforce une position dominante de Continental et de Phoenix sur le marché des bandes transporteuses à câble d'acier

214. Eu égard à cette détérioration des paramètres déterminants de la structure concurrentielle, il y a lieu de présumer que Continental et Phoenix améliorent leur marge de manœuvre grâce à la concentration, ce qu'elles n'auraient pas pu faire si elles étaient restées en concurrence l'une avec l'autre. De nombreux acteurs du marché ont fait observer à la Commission que la concentration engendrait en fait un monopole d'approvisionnement de Continental/Phoenix pour de nombreux clients, en particulier dans le segment du lignite, car la disparition du principal concurrent renforcerait

nettement la position concurrentielle de la nouvelle entreprise, en particulier dans les négociations de prix¹⁶⁷. Par conséquent, la Commission présume que la concentration crée ou renforce une position dominante des parties à la concentration sur le marché des bandes transporteuses lourdes à câble d'acier de nature à entraver significativement une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci.

i) LES BANDES FILTRANTES LOURDES

La concentration engendrerait des parts de marché nominale élevées dans le créneau des bandes filtrantes

215. D'après les données fournies par Continental, la concentration donnerait lieu, sur le marché des bandes filtrantes, à des parts de marché nominale très élevées pour les parties ([80-90]* % dans l'EEE, dont [60-70]* % pour Continental et [20-25]* % pour Phoenix; des parts du chiffre d'affaires pour 2003, pour un chiffre d'affaires total pour l'Europe de [...] euros). Dans le monde entier, les parties conserveraient une part de [40-50]* % du chiffre d'affaires pour 2003. La Commission considère néanmoins que la position de force qu'elles détiennent sur le marché des bandes filtrantes ne serait pas de nature à créer une position dominante pour les parties à la concentration.

À la connaissance de la Commission, il n'y a pas lieu de redouter une position dominante grâce à la situation particulière du marché des bandes filtrantes

216. Il convient d'observer d'abord que le marché des bandes filtrantes est extrêmement restreint: il ne compte actuellement, eu égard notamment au faible volume du marché, qu'un petit nombre de fournisseurs. Ainsi, en 2003, il n'y avait qu'un seul autre fournisseur sur le marché des bandes filtrantes en Europe. Pour pouvoir porter une appréciation concurrentielle dans un tel cas, il est donc essentiel que la Commission vérifie si d'autres fabricants de bandes transporteuses lourdes à câble d'acier peuvent pénétrer sur le marché des bandes filtrantes sans investissements considérables. Or, elle est convaincue que c'est le cas en l'espèce.

217. En fait, pour fabriquer une bande filtrante, tout ce qu'il faut normalement est un ou plusieurs moules qui, placés dans la presse de vulcanisation, permettent de «vulcaniser des trous» dans la bande transporteuse lourde à câble d'acier, classique. Continental fait remarquer que le savoir-faire nécessaire ne constitue pas une barrière majeure à l'entrée sur le marché pour de nouveaux concurrents puisqu'elle est largement disponible pour tous les fabricants qui ont l'expérience de la production de bandes transporteuses lourdes à câble d'acier. Des concurrents ont en fait confirmé qu'ils étaient en principe capables de fabriquer des bandes spéciales, telles que les bandes filtrantes, sans difficulté ou coût d'investissement majeur¹⁶⁸.

¹⁶⁷ De nombreux clients et concurrents qualifient les données en la matière de confidentielles. Pour les réserves ouvertement exprimées, voir par exemple la réponse de *Fördergurtechnik* à la question 34 du premier questionnaire adressé aux acheteurs de bandes transporteuses et l'entretien avec *Goodyear* du 20.7.2004; voir également les réponses de *Fenner* ou de *Semperit* à la question 23 du premier questionnaire adressé aux fabricants de bandes transporteuses.

¹⁶⁸ Voir la réponse de Fenner Dunlop à la question 4 du premier questionnaire sur le secteur des bandes transporteuses à câble d'acier: «*Le savoir-faire est similaire et la conversion aux applications spéciales pourrait se faire facilement sans gros investissement.*»

218. Par conséquent, même dans l'hypothèse où le marché serait européen, la Commission considère qu'il subsiste une concurrence potentielle au moins suffisante pour empêcher la création d'une position dominante dans le secteur des bandes filtrantes.

VII. LES ENGAGEMENTS PRIS PAR LES PARTIES NOTIFIANTES

219. Afin d'éliminer les problèmes de concurrence relevés par la Commission, Continental a pris les engagements suivants, dont le texte intégral figure en annexe.

220. Continental s'engage essentiellement:

- a) sur la base d'un accord préliminaire, conclu le 1^{er} octobre 2004, à céder à Freudenberg la participation de 50 % qu'elle détient dans l'entreprise commune Vibracoustic et qui est actuellement détenue par Phoenix;
- b) à céder à Freudenberg/Vibracoustic la totalité de la production de ressorts pneumatiques OEM/OES (à la fois les ressorts pneumatiques destinés d'une part aux constructeurs de véhicules utilitaires et d'autobus et d'autre part aux constructeurs d'essieux et de remorques) à l'usine hongroise de Nyiregyháza. Cette activité comprend des parties essentielles de l'usine de Phoenix en Hongrie (comme le personnel et l'outillage) et l'accès aux contrats déjà conclus avec les clients, ainsi qu'un accord de fourniture aux termes duquel Freudenberg continuera à être approvisionnée en produits semi-finis nécessaires à la production;
- c) sur la base d'un accord préliminaire conclu le 8 octobre 2004, à céder au concurrent Semperit/Sempertrans une ligne de production de bandes transporteuses à câble d'acier jusqu'à 3,20 m de largeur comprenant une presse de vulcanisation pour les bandes jusqu'à 3,20 m de large, qui appartient actuellement en commun à Continental et à Phoenix.

VIII. APPRÉCIATION DE L'OPÉRATION NOTIFIÉE AU REGARD DE L'ARTICLE 2 DU RÈGLEMENT SUR LES CONCENTRATIONS, COMPTE TENU DES ENGAGEMENTS PRIS

1. Les ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires (OEM/OES)

221. L'engagement qui doit éliminer les problèmes de concurrence en ce qui concerne les ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires consiste en deux parties: tout d'abord, Continental s'engage à céder à l'autre partenaire, Freudenberg, la participation de 50 % détenue par Phoenix dans Vibracoustic. Ensuite, elle promet de céder la totalité de la production de ressorts pneumatiques OEM/OES pour véhicules utilitaires de Phoenix, située en Hongrie, à Freudenberg. La Commission considère que ces engagements sont de nature à éliminer tous les problèmes de concurrence constatés en ce qui concerne les ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

222. Avec le rachat de la participation de 50 % dans Vibracoustic, Freudenberg va, d'une part, récupérer les activités de recherche et de développement correspondantes de Vibracoustic dans le secteur des véhicules utilitaires OEM/OES, et d'autre part elle ne devra plus limiter ses activités au segment OEM/OES avec les constructeurs de camions et d'autobus comme elle y était tenue par l'accord instituant l'entreprise commune.

Vibracoustic, qui dorénavant ne sera plus contrôlée que par Freudenberg, est libre d'exercer également des activités dans le secteur des essieux et remorques et sur le marché IAM. Comme elle dispose déjà d'une expérience de vente de plusieurs années dans le secteur OEM/OES, sa capacité d'offrir la totalité de la gamme de ressorts pneumatiques devrait lui permettre d'être un concurrent viable à long terme sur le marché.

223. La deuxième partie de l'engagement, la cession à Freudenberg/Vibracoustic de l'usine de production de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires (OEM/OES) de Phoenix en Hongrie, remédie simultanément à la faiblesse de Vibracoustic, qui jusqu'à présent ne produisait pas elle-même de ressorts pneumatiques. Grâce à l'engagement de céder à Freudenberg/Vibracoustic la partie de l'usine hongroise consacrée à la production de ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires, cette société acquiert une usine de production de ressorts pneumatiques non seulement moderne, mais située dans une région à faibles coûts, ce qui revêtira probablement une grande importance pour le succès futur du propriétaire sur le marché des ressorts pneumatiques.
224. Continental a déjà passé devant notaire un accord préliminaire avec Freudenberg/Vibracoustic par lequel elle s'engage à céder la propriété de tous les moyens de production nécessaires (les machines, et notamment une calandre). Il a été convenu en outre de céder à Freudenberg/Vibracoustic tous les contrats de fourniture déjà passés avec des clients, en lui laissant le personnel nécessaire pour la production et le développement de mettre à sa disposition tout le savoir-faire nécessaire pour l'exécution et de lui céder de tous les contrats relatifs aux produits semi-finis nécessaires à la production à Freudenberg/Vibracoustic. La Commission pense que ces engagements contractuels suffisent pour assurer la présence à long terme de Freudenberg/Vibracoustic sur le marché.
225. Cette appréciation se fonde en particulier sur le fait que cet engagement éliminera sans doute totalement l'augmentation de part de marché résultant de la concentration sur le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires (OEM/OES). L'ensemble de la production de Phoenix, et notamment les contrats de fourniture existant dans ce secteur, est cédée à Vibracoustic. Freudenberg/Vibracoustic pourra donc développer son domaine d'activité et l'étendre au segment des essieux et remorques, ainsi qu'au marché indépendant de l'après-vente. Cet engagement paraît donc de nature à dissiper les inquiétudes exprimées par la Commission au sujet de la création d'une position dominante sur le marché des ressorts pneumatiques pour véhicules utilitaires.

2. *Les bandes transporteuses à câble d'acier*

226. Enfin, en prenant l'engagement de céder à un concurrent une ligne de production de bandes transporteuses à câble d'acier jusqu'à 3,20 m de large, comprenant une presse de vulcanisation, Continental facilite assez nettement l'entrée de l'acquéreur, Semperit/Sempertrans, sur ce segment qui est si important pour réussir sur le marché des bandes transporteuses à câble d'acier. Comme on l'a déjà vu dans l'analyse concurrentielle, les doutes exprimés par la Commission au sujet du marché des bandes transporteuses à câble d'acier portaient en particulier sur le segment des bandes transporteuses destinées à l'exploitation du lignite. Des clients de ce segment ont déclaré à l'unanimité que la capacité de fabriquer aussi des bandes de grande largeur était l'un des éléments clés du choix d'un fournisseur. Après le rachat de Phoenix par Continental, l'entité issue de la concentration aurait eu, comme on l'a démontré, un monopole pour ce type de bandes en Europe. Eu égard aux coûts d'investissement élevés que nécessite la

création d'une nouvelle ligne de production de bandes jusqu'à 3,20 m de large, alors que le marché stagne, rend très improbable l'arrivée d'un nouveau concurrent sur ce marché. Les concurrents ont affirmé que la nécessité d'acheter une presse de vulcanisation spéciale constituait un goulet d'étranglement à cet égard.

227. L'acquéreur de l'usine, Semperit/Sempertrans, le principal concurrent dans le secteur des bandes transporteuses à câble d'acier, se déclarait convaincu qu'en rachetant cette ligne de production, il parviendrait à rattraper l'écart technologique qui le sépare des parties à la concentration et qu'il pourrait fournir des bandes transporteuses à câble d'acier aux exploitants de lignite. La capacité d'offrir des bandes de grande largeur pourrait servir de levier, permettant à l'entreprise de se poser davantage comme fournisseur d'autres largeurs également. La Commission est persuadée que l'engagement donnera au concurrent Sempertrans/Semperit, qui a déjà fait des progrès considérables dans la procédure de qualification auprès de la plupart des clients, la possibilité de faire concurrence durablement à Continental/Phoenix. L'étude de marché réalisée par la Commission au sujet de l'engagement confirme ce point de vue. Tous les clients qui ont répondu pensent que la cession, proposée par Continental, d'une ligne de production de bandes de grande largeur est de nature à éliminer les problèmes de concurrence dans le secteur des bandes transporteuses à câble d'acier.

228. Comme il garantit une ouverture dans le segment essentiel du marché des bandes transporteuses à câble d'acier, celui des bandes transporteuses pour lignite, l'engagement est de nature à dissiper totalement les doutes exprimés par la Commission, qui craignait que la concentration ne crée une position dominante sur le marché des bandes transporteuses lourdes à câble d'acier.

229. Par conséquent, les engagements proposés par la partie notifiante permettent d'éviter que la concentration notifiée ne crée une position dominante sur les marchés des ressorts pneumatiques pour voitures particulières, véhicules ferroviaires et véhicules utilitaires (OEM/OES) et sur le marché des bandes transporteuses lourdes à câble d'acier, qui entraverait significativement la concurrence sur le marché commun.

IX. LES CONDITIONS ET LES CHARGES

230. Aux termes de l'article 8, paragraphe 2, deuxième alinéa, première phrase, du règlement sur la concentration, la Commission peut assortir sa décision de conditions et de charges destinées à assurer que les entreprises concernées se conforment aux engagements qu'elles ont pris à son égard en vue de rendre la concentration compatible avec le marché commun.

231. Les mesures qui modifient la structure du marché doivent faire l'objet de conditions, mais les dispositions nécessaires pour atteindre ce résultat doivent faire l'objet de charges imposées aux parties. Lorsqu'une condition n'est pas respectée, la décision par laquelle la Commission a déclaré la concentration compatible avec le marché est caduque. Lorsque les parties ne remplissent pas une charge qui leur est imposée, la Commission peut révoquer la décision d'autorisation en vertu de l'article 8, paragraphe 5, point b), du règlement sur les concentrations; elle peut aussi infliger aux parties des

amendes et astreintes en vertu de l'article 14, paragraphe 2, point a), et de l'article 15, paragraphe 2, point a), du règlement sur les concentrations¹⁶⁹.

232. Eu égard à cette distinction fondamentale, la Commission subordonne sa décision à la condition que les parties respectent intégralement les engagements:

- a) de céder la participation détenue par Phoenix dans Vibracoustic au partenaire Freudenberg (section B 1 de l'annexe);
- b) de céder l'activité de production des ressorts pneumatiques de l'usine hongroise (véhicules utilitaires OEM/OES) à Freudenberg/Vibracoustic (section B 2 de l'annexe);
- c) de céder à Semperit une ligne de production de bandes transporteuses à câble d'acier avec une presse de vulcanisation pour la fabrication de bandes transporteuses de 3,20 m de large de la firme Simpelkamp (section B 3 de l'annexe).

233. Ces engagements modifient la structure du marché. Les autres engagements doivent faire l'objet d'obligations, qui garantiront essentiellement les effets concurrentiels des conditions susmentionnées ou leur exécution.

X.CONCLUSION

234. Pour les raisons qui précèdent, il est permis de présumer que, sous réserve du respect intégral par les parties des engagements qu'elles ont pris, la concentration proposée ne crée ni ne renforce une position dominante qui entraverait significativement une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci. Il y a donc lieu de la déclarer compatible avec le marché commun et l'accord EEE, sous réserve du respect intégral des engagements énoncés à l'annexe, en vertu de l'article 2, paragraphe 2, et de l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et de l'article 57 de l'accord EEE,

¹⁶⁹ Voir la communication de la Commission concernant les mesures correctives recevables conformément au règlement (CEE) n° 4048/89 du Conseil et au règlement (CE) n° 447/98 de la Commission, point 12 (JO C 26 du 2.3.2001, p. 3).

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

La concentration notifiée par laquelle Continental acquiert le contrôle de Phoenix est déclarée compatible avec le marché commun et l'accord EEE.

Article 2

L'article 1^{er} est applicable pour autant que Continental respecte intégralement les engagements qu'elle a pris et qui figurent aux sections B1, B2 et B3 de l'annexe A.

Article 3

La présente décision est assortie de la charge, pour Continental, de respecter intégralement les autres engagements qu'elle a pris et qui figurent aux annexes A et B, ainsi qu'aux sections B.1 et B.3.

Article 4

Continental AG
Vahrenwalder Straße 9
D-30165 Hannover
Deutschland

est destinataire de la présente décision.

Bruxelles, le 26 octobre 2004

Par la Commission
signé
Mario MONTI
Membre de la Commission



COMMISSION EUROPÉENNE

DG Concurrence

Politique et soutien stratégique

AVIS

du COMITÉ CONSULTATIF en matière de CONCENTRATIONS ENTRE ENTREPRISES

rendu lors de sa 129^e réunion, le 19 octobre 2004,

sur un projet de décision relatif à

(Affaire COMP/M.3436 - Continental /Phoenix)

1. L'opération notifiée par Continental concernant son projet d'acquérir le contrôle exclusif de Phoenix constitue une opération de concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b) du règlement sur les concentrations.
2. L'opération notifiée est de dimension communautaire au sens de l'article 1, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.
3. Le comité consultatif est d'accord avec la Commission sur sa définition des marchés de produits en cause figurant dans le projet de décision.
4. Le comité consultatif est d'accord avec la Commission sur sa définition des marchés géographiques en cause figurant dans le projet de décision.
5. Le comité consultatif partage l'opinion de la Commission selon laquelle l'opération de concentration, telle qu'elle a été notifiée initialement, créerait ou renforcerait une position dominante sur
 - a) le marché européen des fabricants et fournisseurs d'équipements d'origine dans le secteur des ressorts pneumatiques pour véhicules commerciaux et
 - b) le marché européen des courroies transporteuses lourdes à câble d'acier.
6. Le comité consultatif partage l'avis de la Commission selon laquelle la question de savoir si l'opération de concentration créerait ou renforcerait une position dominante sur le marché des ressorts pneumatiques pour voitures particulières peut être laissée ouverte, eu égard à l'engagement pris en matière de cession par Continental.
7. La majorité des membres du comité consultatif partage l'avis de la Commission selon lequel les engagements pris par les parties de vendre
 - a) la production de ressorts pneumatiques en Hongrie,
 - b) la participation de 50 % détenue par Phoenix dans Vibracoustic et

c) une ligne de production de courroies larges à câble d'acier,

sont suffisants pour lever les problèmes de concurrence susmentionnés (question 5.). Une minorité de ses membres ne partage pas ce point de vue.

8. La majorité des membres du comité consultatif convient par conséquent que l'opération, sous réserve du respect total des obligations contractées par les parties, devrait être déclarée compatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE. Une minorité de ses membres ne partage pas ce point de vue.
9. Le comité consultatif recommande que son avis soit publié au Journal officiel de l'Union européenne.
10. Le comité consultatif demande à la Commission de prendre en considération l'intégralité des autres questions soulevées au cours de la discussion.

<u>BELGIË/BELGIQUE</u>	<u>ČESKÁ REPUBLIKA</u>	<u>DANMARK</u>	<u>DEUTSCHLAND</u>	<u>EESTI</u>
A. GODFURNON	---	---	---	---
<u>ELLADA</u>	<u>ESPAÑA</u>	<u>FRANCE</u>	<u>IRELAND</u>	<u>ITALIA</u>
---	---	J. PELLET	---	P. SCETTINI
<u>KYPROS/KIBRIS</u>	<u>LATVIJA</u>	<u>LIETUVA</u>	<u>LUXEMBOURG</u>	<u>MAGYARORSZÁG</u>
---	---	---	G. BLESER	---
<u>MALTA</u>	<u>NEDERLAND</u>	<u>ÖSTERREICH</u>	<u>POLSKA</u>	<u>PORTUGAL</u>
---	K. SCHEP	R. KALTENBRUNNER	---	---
<u>SLOVENIJA</u>	<u>SLOVENSKO</u>	<u>SUOMI-FINLAND</u>	<u>SVERIGE</u>	<u>UNITED KINGDOM</u>
---	---	A. IHAMÄKI	C. SZATEK	---



RAPPORT FINAL DU CONSEILLER AUDITEUR
DANS L'AFFAIRE COMP/M.3436 – Continental / Phoenix

(élaboré 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)

Le 12 mai 2004, la Commission a reçu notification, en application de l'article 3 paragraphe 1 point b du règlement du Conseil, d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Continental AG souhaitait acquérir le contrôle unique de l'entreprise Phoenix AG, ces deux entreprises étant leaders sur le marché des fabricants de produits en caoutchouc.

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. Le 29 juin 2004, la Commission a par conséquent ouvert la procédure prévue à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

Le 3 septembre la Commission a envoyé aux parties une communication de griefs. Elles ont eu également accès au dossier par l'envoi d'un CD-Rom. Les parties ont répondu à la communication de griefs le 17 septembre 2004. Les parties ont renoncé à une audition formelle.

Suite aux réponses à la Communication des griefs, la Commission a maintenu ses doutes sur les marchés suivants : les ressorts pneumatiques pour les véhicules particuliers et utilitaires et les courroies transporteuses lourdes à câbles métalliques. Elle a abandonné le grief relatif au marché des ressorts pneumatiques pour véhicules ferroviaires.

Le 1^{er} Octobre 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.

Compte tenu de ces engagements, et de la réponse apportée par les acteurs du marché, il a été considéré que l'opération de concentration pouvait être autorisée.

Je n'ai été saisi d'aucune question de la part des parties ou des tiers. L'affaire n'appelle aucune observation particulière concernant le droit d'être entendu.

Bruxelles, le 20 Octobre 2004.

(signé)
Serge DURANDE