

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.

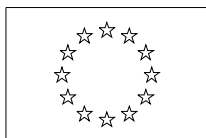
***Cas n° COMP/M.3653 -
Siemens/VA Tech***

Le texte en langue allemande est le seul faisant foi.

**RÈGLEMENT (CE) n° 139/2004
SUR LES CONCENTRATIONS**

Article 8 (2)

date: 13/07/2005



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le
13 juillet 2005
C (2005) 2676 final

VERSION PUBLIQUE

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 13 juillet 2005

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

(Affaire COMP/M.3653 — SIEMENS/VA TECH)

TABLE DES MATIÈRES

- I. LES PARTIES
- II. LE PROJET
- III. L'OPÉRATION DE CONCENTRATION
- IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE
- V. APPRÉCIATION AU REGARD DU DROIT DE LA CONCURRENCE
 - A. *PRODUCTION D'ÉNERGIE*
 - A1. *ÉQUIPEMENTS POUR CENTRALES HYDROÉLECTRIQUES*
 - A2. *ÉQUIPEMENTS POUR CENTRALES À TURBINES GAZ-VAPEUR*
 - B. *TRANSPORT ET DISTRIBUTION D'ÉNERGIE («T&D»)*
 - C. *TECHNOLOGIE FERROVIAIRE*
 - C1. *VÉHICULES FERROVIAIRES*
 - C2. *CONSTRUCTIONS DES CATÉNAIRES*
 - C3. *ALIMENTATION ÉLECTRIQUE DES LIGNES FERROVIAIRES*
 - C4. *PASSAGES À NIVEAU*
 - D. *CONVERTISSEURS DE FRÉQUENCES*
 - E. *CONSTRUCTION D'INSTALLATIONS POUR LA MÉTALLURGIE ET D'AUTRES INSTALLATIONS INDUSTRIELLES*
 - F. *INSTALLATIONS BASSE TENSION*
 - G. *TECHNOLOGIES DU BÂTIMENT ET GESTION D'IMMEUBLES*
 - G1. *TECHNOLOGIES DU BÂTIMENT*
 - G2. *GESTION D'IMMEUBLES*
 - H. *ÉQUIPEMENTS POUR INFRASTRUCTURES ET ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES POUR INSTALLATIONS À CÂBLES*
 - H1. *ÉQUIPEMENTS POUR INFRASTRUCTURES ROUTIÈRES*
 - H2. *INSTALLATIONS D'ÉPURATION DE L'EAU*
 - H3. *ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES POUR INSTALLATIONS À CÂBLES*
 - I. *AUTRES SERVICES INFORMATIQUES*
- VI. ENGAGEMENTS
- VII. APPRÉCIATION DU PROJET NOTIFIÉ AU REGARD DU DROIT DE LA CONCURRENCE COMPTE TENU DES ENGAGEMENTS
 - A. *ÉQUIPEMENTS POUR CENTRALES HYDROÉLECTRIQUES*
 - B. *CONSTRUCTION D'INSTALLATIONS POUR LA MÉTALLURGIE*
- VIII. CONDITIONS ET CHARGES
- IX. CONCLUSION

Décision de la Commission

du 13 juillet 2005

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

(Affaire COMP/M.3653 - SIEMENS/VA TECH)

(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,

vu le règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises¹, notamment son article 8, paragraphe 2,

vu la décision de la Commission du 14 février 2005 d'ouvrir la procédure dans la présente affaire,

après consultation du Comité consultatif en matière de concentrations entre entreprises²,

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

¹JO L 24 du 29.1.2004, p. 1.

²JO C [...] du [...] 2003, p. [...].

- (1) Le 10 janvier 2005, la Commission a reçu la notification, conformément à l'article 4 du règlement (CEE) n° 139/2004 du Conseil³ («règlement sur les concentrations»), d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Siemens Österreich AG («Siemens Österreich», Autriche), qui est contrôlée par Siemens AG («Siemens», Allemagne), acquiert le contrôle, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b) du règlement sur les concentrations, de l'entreprise VA Tech AG («VA Tech», Autriche) par voie d'une offre publique d'achat du 10.12.2004.
- (2) La Commission est parvenue à la conclusion que le projet notifié relevait du champ d'application du règlement sur les concentrations et, sur la base d'une appréciation provisoire, elle considère qu'il suscite des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et avec l'Espace économique européen. C'est pourquoi, le 14 février 2005, la Commission a arrêté une décision en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations, par laquelle elle engageait la deuxième phase de la procédure d'examen du projet notifié.
- (3) Le 22 avril 2005, la Commission a adressé une communication des griefs aux parties notifiantes, dans laquelle elle constatait que sur la base d'une appréciation provisoire et compte tenu des informations en sa possession, le projet notifié était incompatible avec le marché commun.
- (4) Siemens a pris position sur la communication des griefs par lettre du 6 mai 2005. Par lettre du 25 mai 2005, elle a proposé des engagements destinés à écarter les problèmes de concurrence qui subsistaient.
- (5) La Commission est maintenant parvenue à la conclusion que le projet notifié était susceptible d'entraver de manière significative une concurrence effective dans une partie substantielle du marché commun, notamment du fait de la création d'une position dominante. Toutefois, les engagements pris par les parties permettent d'écarter les problèmes de concurrence suscités par la concentration. La présente décision est adoptée conformément à l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.

I. LES PARTIES

- (6) Siemens fournit dans le monde entier des produits et des services dans différentes branches de l'industrie et de l'électrotechnique. Parmi les domaines d'activité de Siemens figurent notamment les installations de production, de transport et de distribution d'électricité, les techniques d'automatisation et de propulsion, la construction d'installations et la prestation de services techniques, les technologies des transports, les technologies du bâtiment et les technologies de l'information.
- (7) Dans le domaine des équipements pour centrales hydroélectriques, Siemens est présente à travers une entreprise commune avec la société J. M. Voith AG (Heidenheim, Allemagne), dans laquelle Siemens détient 35 % des parts et exerce un contrôle en commun. [...] * C'est sur cette base également que la Commission fait

³JO L 24 du 29.1.2004, p. 1.

* Certains passages du présent document ont été supprimés afin de ne pas publier d'informations confidentielles; ils figurent entre crochets et sont indiqués par un astérisque

reposer son appréciation au regard du droit de la concurrence. De toute façon, cette appréciation ne serait pas fondamentalement différente si, par exemple, Siemens n'acquerrait, à la suite de la concentration, que la majorité dans VA Tech, et poursuivait séparément l'exploitation de son entreprise commune avec Voith. Cela pourrait tout au plus changer l'importance des effets attendus de la concentration, mais non leur existence.

- (8) VA Tech opère, à travers différentes filiales, dans les secteurs de la production d'énergie (centrales hydroélectriques et centrales fossiles), du transport et de la distribution d'énergie, du génie métallurgique, des infrastructures (en particulier des infrastructures pour bâtiments), du génie ferroviaire et de la construction d'installations électriques.

II. LE PROJET

- (9) La notification porte sur le projet de Siemens d'acquérir le contrôle exclusif de VA Tech en faisant passer sa participation de 16,45 % à au moins 50 % des voix plus une part, à travers une offre publique d'achat lancée par sa filiale Siemens Österreich. [...] ⁴.

III. L'OPÉRATION DE CONCENTRATION

- (10) Le projet constitue une opération de concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

- (11) Les entreprises concernées réalisent un chiffre d'affaires total au niveau mondial de plus de cinq milliards d'euros⁵ (Siemens: 74 milliards d'euros au cours de l'exercice allant du 1er octobre 2002 au 30 septembre 2003; VA Tech: 3,9 milliards d'euros au cours de l'exercice 2003). Siemens et VA Tech réalisent toutes deux un chiffre d'affaires dans la Communauté supérieur à 250 millions d'euros [...] ^{*}. Aucune des entreprises concernées n'a réalisé plus des deux tiers de son chiffre d'affaires dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre. L'opération de concentration notifiée est donc de dimension communautaire, au sens de l'article 1er, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations. Le projet constitue un cas de coopération avec l'autorité de surveillance de l'AELE au sens de l'article 57 de l'accord sur l'EEE.

V. APPRÉCIATION AU REGARD DU DROIT DE LA CONCURRENCE

- (12) Le projet de concentration entraîne un grand nombre de chevauchements horizontaux et de relations verticales, notamment dans les domaines suivants:

⁴[...] ^{*}

⁵ Le calcul du chiffre d'affaires a été effectué sur la base de l'article 5, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations et de la communication de la Commission sur le calcul du chiffre d'affaires (JO C 66 du 2.3.1998, p. 25).

A. Production d'énergie (équipements pour centrales hydroélectriques et centrales à turbine gaz-vapeur), B. Transport et distribution d'énergie, C. Technologie ferroviaire, D. Convertisseurs de fréquence, E. Construction d'installations pour la métallurgie et construction d'autres installations industrielles, F. Tableaux de distribution basse tension, G. Technologies du bâtiment et infrastructures pour bâtiments, H. Équipements pour infrastructures et équipements électriques pour installations à câbles, I. Autres services informatiques.

A. PRODUCTION D'ÉNERGIE

A1. ÉQUIPEMENTS POUR CENTRALES HYDROÉLECTRIQUES

1. Marché de produits en cause

- (13) Siemens fait valoir que les équipements pour centrales hydroélectriques constituent un marché de produits unique et qu'une segmentation, par exemple en équipements mécaniques et électriques, n'est pas nécessaire. Le marché de produits présenté par Siemens comprend donc l'ensemble des composants mécaniques et électriques d'une centrale, tels que les turbines hydrauliques, les générateurs, les systèmes de commande, les régulateurs hydrauliques, les turbines-pompes, les valves, etc. Les travaux de construction (par exemple du barrage) relèveraient par contre d'un autre marché de produits, d'où Siemens et VA Tech sont absents.
- (14) Pour Siemens, le fait que la plupart des entreprises concurrentes peuvent offrir des équipements mécaniques aussi bien qu'électriques, ainsi que la tendance constatée en Europe à réaliser des appels d'offres communs pour les deux groupes de composants, plaident en faveur d'une telle définition large du marché de produits. La partie notifiante renvoie à cet égard à plusieurs concentrations qui ont eu lieu ces dernières années entre des fabricants d'équipements mécaniques et des fabricants d'équipements électriques, notamment les concentrations Alstom/ABB, GE Hydro/Kvaerner, VA Tech/Sulzer, ainsi qu'à l'entreprise commune réunissant Siemens et le fabricant d'équipements mécaniques J.M. Voith AG. Selon Siemens, les conditions du marché se seraient donc modifiées depuis la décision de la Commission dans l'affaire Voith/Siemens/JV (M.1793).
- (15) L'enquête réalisée par la Commission auprès des acteurs du marché confirme que les principaux fournisseurs de centrales hydroélectriques dans l'EEE, notamment Voith Siemens, VA Tech, Alstom et GE Hydro, peuvent fournir aussi bien des composants mécaniques qu'électriques, même si leur présence sur le marché et leur notoriété ne sont pas toujours les mêmes dans les deux secteurs d'activité. La gamme des produits de ces entreprises comprend notamment des turbines hydrauliques et des hydrogénérateurs ainsi que des composants mécaniques et électriques auxiliaires, ce qu'on appelle «mechanical balance of plant» («MBoP») et «electrical balance of plant» («EBoP»). Quant aux producteurs asiatiques (Chine, Inde et Japon), il n'est pas possible de dire s'ils sont eux aussi présents dans les deux domaines, car il ne sont actuellement pas considérés dans l'EEE comme des fournisseurs crédibles par les clients interrogés dans le cadre de l'enquête de la Commission. Ils n'ont d'ailleurs pas encore participé, à ce jour, à des appels d'offres dans l'EEE (voir section VI ci-dessous).
- (16) L'enquête de la Commission montre également que le volume des produits faisant l'objet d'une demande mixte dans les appels d'offres est très variable. Les appels

d'offres portent aussi bien sur des équipements complets (mécaniques et électriques) que sur des parties distinctes. Ce dernier type d'appels concerne surtout les projets de modernisation, qui représentent une grosse partie de la demande dans l'EEE. Dans ce cas, les appels d'offres ne portent souvent que sur des parties de l'équipement mécanique ou électrique⁶. Du point de vue de la demande, les différents composants des centrales hydroélectriques ne sont pas interchangeables⁷.

- (17) Par contre, la substituabilité du point de vue de l'offre alléguée par les parties permet de conclure que le marché de produits englobe l'équipement des centrales hydroélectriques (sans distinction entre l'équipement mécanique et électrique), puisque les principaux concurrents mentionnés par Siemens ont confirmé que, du moins en ce qui concerne leurs activités dans l'EEE, ils travaillent tant dans le secteur électrique que mécanique et dans un équilibre composants auxiliaires mécaniques/électriques⁸.
- (18) En outre, il existe des différences de taille considérables entre les centrales hydroélectriques. Les turbines hydrauliques, par exemple, sont offertes dans une gamme allant de moins d'un mégawatt à quelque 700 MW. Une série de petits fournisseurs locaux se limitent essentiellement au secteur des petites centrales hydroélectriques⁹. Ces entreprises ne réalisent parfois qu'un chiffre d'affaires annuel de moins de 10 millions d'euros. Les composants pour petites centrales hydroélectriques sont manifestement plus standardisés et ne peuvent pas être remplacés, du point de vue de la demande, par des composants plus grands. Toutefois, les équipements pour centrales hydroélectriques sont proposés dans une gamme continue de capacités, sans qu'on puisse déceler une ligne de démarcation manifeste. Pour VA Tech Hydro¹⁰, les installations d'une puissance allant jusqu'à 15 MW sont classées, sur le plan de l'organisation, dans le domaine des petites centrales («Compact Hydro»)¹¹. Ce classement est en partie motivé par le fait que certains programmes nationaux d'incitations fiscales ne sont applicables qu'aux installations de moins de 15 MW. En outre, il s'agit de produits standard et modulaires, adaptés au marché des petites installations¹². D'autres opérateurs ont proposé de limiter le segment des petites centrales hydroélectriques à des capacités inférieures. La loi allemande sur les énergies renouvelables restreint actuellement le

⁶Voir par exemple les déclarations de Norsk Hydro (client norvégien) concernant les stratégies possibles en matière d'appels d'offres (#1973).

⁷Par exemple une turbine contre un générateur, la tuyauterie contre les composants électriques. Il va sans dire que ces produits ne sont pas interchangeables, mais qu'il s'agit de produits complémentaires.

⁸ Voir les réponses des concurrents au questionnaire de la Commission ainsi que celles des clients, qui seront exposées plus en détail dans la partie 3.

⁹Exemples : Andino, Kössler, Wasserkraft Volk, Gugler, Gilkes, Andritz.

¹⁰Chez VA Tech Hydro GmbH, les activités de VA Tech dans les domaines hydroélectrique et «cycle combiné» sont regroupées.

¹¹Voir rapport d'activité de VA Tech Hydro pour 2003, p. 4.

¹²Voir réponse de VA Tech à la question 3 de la demande de renseignements «Fragen an VA Tech, 17.3.2005».

bénéfice des incitations fiscales aux installations de 5 MW, contrairement à d'autres programmes nationaux¹³.

- (19) Conjointement à l'absence d'une ligne de démarcation clairement situable permettant d'établir une distinction par la taille entre différentes classes de produits, les autres caractéristiques du marché des centrales hydroélectriques dans l'EEE mentionnées ci-dessous permettent de conclure que la thèse d'une subdivision en plusieurs marchés de produits ne serait pas objectivement fondée. C'est ainsi que les différences s'estompent d'autant plus que dans l'EEE, la plupart des appels d'offres concernent le remplacement, la modernisation ou la rénovation de parties de centrales. Dans ce contexte, il arrive souvent que des petites entreprises se voient confier des travaux de rénovation sur de grandes installations, alors que de grandes entreprises font des soumissions pour des marchés de très faible envergure représentant moins d'un million d'euros¹⁴. Dans ce cas non plus, une subdivision du marché de l'équipement des centrales hydroélectriques en plusieurs segments, en fonction de la taille, ne s'impose pas, compte tenu de ces caractéristiques de l'offre.
- (20) Le marché de produits en cause est donc, comme Siemens l'a proposé, celui des équipements pour centrales hydroélectriques. Ainsi qu'il a été dit aux considérants 16 à 19, les produits offerts sur ce marché sont très diversifiés.

2. Marché géographique en cause

- (21) Siemens estime que le marché des équipements pour centrales hydroélectriques est un marché mondial, parce que tous les fabricants importants travaillent à l'échelle planétaire et qu'il ne subsiste plus que «quelques rares cas» de préférences nationales. Les fabricants qui travaillaient jusqu'ici seulement à l'échelle régionale (notamment les fabricants chinois Dongfang et Harbin, l'indien BHEL et des entreprises japonaises) ont étendu, par des acquisitions, leur terrain d'action à l'échelle mondiale. La société chinoise Sichuan Electricity a par exemple obtenu la réalisation d'un projet en Géorgie. Dans sa notification (pp. 27-28), Siemens explique également que la formation des prix des équipements pour centrales hydroélectriques se fait à l'échelle mondiale, que la concurrence mondiale sur les prix est «énorme», que «l'on ne note guère de différences de prix régionales», et que «les coûts ne sont pas des entraves essentielles aux échanges». Siemens indique également que sa propre entreprise dans le secteur de l'énergie hydraulique (Voith Siemens) exploite uniquement des capacités de production situées en dehors de l'EEE, à savoir en Chine et au Brésil. D'après les chiffres fournis par Siemens, environ [5-10]*% du chiffre d'affaires mondial dans le domaine des équipements pour centrales hydroélectriques sont réalisés dans l'EEE.
- (22) Jusqu'à présent, la Commission a seulement étudié le marché des équipements pour centrales hydroélectriques dans le cadre de décisions d'autorisation au titre de l'article 6, paragraphe 1, point b), du règlement CE sur les concentrations. Dans l'affaire COMP/M.1793 – Voith/Siemens, les parties avaient fait valoir que le marché s'étendait à l'EEE, voire au monde entier, mais que pour les travaux d'entretien, il était limité à l'EEE. Dans la présente affaire, il n'est cependant pas nécessaire de délimiter de façon plus précise les marchés géographiques en cause, car

¹³Voir HydroWorld Alert, du 1.12.2003, p. 7, présenté par Siemens dans le document #6661.

¹⁴Voir liste des soumissions de Siemens (Siemens-Ausschreibungslisten).

pour aucun des autres marchés géographiques pris en considération, une concurrence effective n'aurait été entravée de manière significative ni dans l'EEE ni dans une partie substantielle de celui-ci.

- (23) Dans l'affaire COMP/M.1484 – Alstom/ABB, la concentration concernait plusieurs types d'équipements pour la production d'énergie, notamment pour des centrales électriques au gaz et à turbines gaz-vapeur. Les équipements pour centrales hydroélectriques avaient par contre beaucoup moins d'importance. Les parties avaient fait valoir la thèse du marché mondial en développant l'argumentation suivante: «*According to the parties the relevant geographic market for all affected product markets is the world for the following reasons: the major players in the power generation equipment industry (i.e. GE (US), Mitsubishi (“MHI”) (Japan), Siemens (D)/Westinghouse (US) and ABB and ALSTOM), bid for all the major contracts in the world regardless of the location of the customer and do win bids in all of these areas. This world-wide tendering has resulted in world-wide price convergence for steam turbines and a substantial degree of world-wide price convergence for gas turbines*»¹⁵. Dans cette affaire aussi, la Commission a laissé ouverte la question de la définition du marché géographique, parce que ni dans l'hypothèse d'un marché à l'échelle de l'EEE ni dans celle d'un marché mondial il n'y avait un problème de concurrence. L'hypothèse avancée par les parties dans l'affaire Alstom/ABB, selon laquelle sur un marché mondial, tous les principaux concurrents participent à des appels d'offres et obtiennent des marchés dans le monde entier, ainsi que la question de la convergence des prix, seront cependant examinées dans les pages qui suivent.
- (24) Dans l'affaire en cause, l'enquête de la Commission confirme que les entreprises dominantes sur le marché des équipements pour centrales hydroélectriques dans l'EEE (Voith Siemens, VA Tech, Alstom et GE Hydro) ont des activités dans le monde entier, même si chacune a un centre de gravité qui lui est propre. Siemens, Alstom et GE, en particulier, ont des capacités de production très importantes en dehors de l'EEE. [...]»^{16 17}
- (25) L'analyse de la concurrence figurant dans les documents internes présentés par Voith Siemens confirme, elle aussi, ce fait relevé par la Commission¹⁸, à savoir que la prépondérance respective de Siemens, VA Tech, Alstom et GE Hydro dans les régions qui constituent leurs principaux pôles d'activité géographiques s'appuie sur la présence de bureaux de services après-vente, voire de sites de production locaux. [...]»¹⁹ De même, c'est dans les régions où elle est représentée par des sites de production et/ou par des bureaux de services après-vente (par exemple en Amérique

¹⁵COMP/M.1484 - Alstom/ ABB, considérant 32.

¹⁶ [...]»

¹⁷ [...]»

¹⁸Par exemple à partir des liste d'appels d'offres (voir également le point 3 ci-après).

¹⁹ [...]»

du Nord et en Scandinavie) que GE Hydro obtient ses meilleurs résultats. Alstom produit en France, en Chine et au Brésil²⁰.

- (26) Même s'il est vrai que les principaux concurrents cités par Siemens qui ont leur siège en Europe font, à des degrés divers, des affaires dans le monde entier, il n'en reste pas moins que le marché de l'EEE se distingue des autres régions du monde par le fait que les entreprises asiatiques citées par Siemens ne se sont pas encore manifestées comme des soumissionnaires crédibles dans l'EEE, et qu'elles n'y ont toujours pas obtenu de contrats. De leur côté, les clients interrogés dans le cadre de l'enquête de la Commission ne considèrent pas, eux non plus, les concurrents asiatiques cités par les parties comme des fournisseurs potentiels²¹. Peu importe dès lors que les parties fassent valoir le fait qu'il y a des appels d'offres mondiaux sur le marché de l'énergie hydraulique. Le fait que des entreprises qui ont leur siège dans d'autres régions géographique, et qui sont moins bien considérées ou inconnues de la clientèle, *puissent théoriquement* participer à des appels d'offres, n'empêche pas en soi qu'une augmentation de prix légère, mais significative et non transitoire, serait avantageuse pour un éventuel monopoleur dans l'EEE. En outre, les concurrents devraient être en mesure d'offrir rapidement des produits de substitution suffisamment proches sans que cela n'entraîne des coûts irrécupérables trop élevés. À cet égard, il faut souligner l'importance que présentent les références relatives à des projets menés à bien avec succès, qui sont indispensables pour se positionner en tant que fournisseur crédible. Le fait que les concurrents cités par les parties sont absents de l'EEE et qu'ils sont manifestement moins bien cotés par la clientèle de l'EEE²² contredit l'hypothèse selon laquelle le marché des équipements pour centrales hydroélectriques serait un marché mondial unique.
- (27) Ainsi, quoi qu'en disent les parties dans la réponse à la décision arrêtée en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations, les parts de marché observées pour les entreprises européennes en Europe ne résultent pas seulement du poids du passé, mais bien des préférences de la clientèle (cf. section VI) et de la capacité des producteurs d'offrir sur le plan de la qualité des produits taillés sur mesure pour chaque client et un service à la clientèle qui leur permet d'intervenir rapidement en cas de besoin.
- (28) Siemens n'a pas non plus pu fournir des éléments probants en réponse à la demande de la Commission sur d'éventuelles activités de nouveaux concurrents extra-européens dans l'EEE²³. En outre l'analyse doit faire la distinction entre l'appartenance à un *marché en cause* et la *concurrence potentielle* résultant d'une entrée sur le marché. Les arguments avancés par les parties semblent, quant au fond, être plus pertinents quand on les applique à l'entrée sur le marché, mais paraissent, même de ce point de vue, avoir un caractère spéculatif, puisqu'ils ne sont ni étayés par les parties, ni confirmés par l'enquête de la Commission.

²⁰Voir p. 28 de la notification.

²¹Voir l'évaluation des réponses des clients à l'enquête de la Commission dans la partie 3 ci-après.

²²Idem.

²³Voir la question 1 de la demande de renseignements du 10 mars 2005.

- (29) En réponse à une demande d'éclaircissement, Siemens a relativisé l'argument avancé dans la réponse à la décision arrêtée par la Commission en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations, selon lequel on peut constater, dans le secteur des équipements pour centrales hydroélectriques, «une formation des prix homogène à l'échelle mondiale et l'existence d'une corrélation dans les changements de prix». [...] ²⁴
- (30) [...] ^{25 26 27} Si le marché en cause était effectivement un marché mondial unique, on aurait dû s'attendre à ce que les producteurs chinois cherchent à profiter de leurs niveaux de prix attractifs pour les entreprises de l'EEE pour obtenir des commandes de clients européens en 2001 et 2002. Or, rien n'indique qu'une entreprise chinoise ait effectivement participé à un appel d'offres pour des équipements pour centrales hydroélectriques dans l'EEE. Il en va de même pour les entreprises des autres régions du monde (y compris des autres pays d'Asie), du moins pour celles qui ne sont pas déjà présentes sur le marché de l'EEE. L'exemple des deux grands projets de centrale hydroélectrique réalisés par Dongfang en Albanie dans les années 1960 et 1970, cité par les parties, ne saurait à cet égard emporter la conviction ²⁸.
- (31) [...] ^{29 30 31}
- (32) Il ressort de l'examen de la structure actuelle du marché et des réponses des concurrents et des clients au questionnaire de la Commission (examinées plus en détail au point 3 ci-après) [...] ^{*} que sur le marché des équipements pour centrales hydroélectriques, la structure de l'offre n'est pas la même pour les clients de l'EEE et pour ceux des autres parties du monde, et que la puissance potentielle sur le marché de l'EEE ne serait pas éliminée par des offres venant de Chine, d'Inde ou d'autres régions du monde ³². Le marché géographique en cause se limite donc à l'EEE.

3. Appréciation au regard du droit de la concurrence

a) Parts de marché

- (33) Dans la notification, Siemens a présenté dans le tableau suivant une estimation de ses propres parts de marché ainsi que celles de VA Tech et des autres concurrents. Siemens propose dans ce tableau de considérer les parts de marché sur une période

²⁴ [...] ^{*}

²⁵ [...] ^{*}

²⁶ [...] ^{*}

²⁷ [...] ^{*}

²⁸ Voir réponse à la demande de renseignements du 10 mars 2005, annexe 1b.

²⁹ [...] ^{*}

³⁰ [...] ^{*}

³¹ [...] ^{*}

³² Voir point 9 de la communication de la Commission sur la définition du marché en cause.

de cinq ans (2000-2004), car les parts de marché varient considérablement d'une année sur l'autre. Voith Siemens a elle-même indiqué n'avoir enregistré aucune vente certaines années dans l'EEE.

Équipements pour centrales hydroélectriques: indications fournies par Siemens dans la notification

Parts de marché dans l'EEE, en % 2000-2004	Total équipements
	Valeur (en euros)
	1999-2004
Voith Siemens	[20-30]*
VA Tech	[20-30]*
Total	[40-50]*
Alstom	[10-15]*
GE Hydro	[10-15]*
Ansaldo/ Franco Tosi	[<2]*
Andritz	[<2]*
Autres	[30-40]*

Source: Notification de Siemens.

- (34) VA Tech estime par contre la part de marché cumulée de Siemens et VA Tech à [40-50]*% (Voith Siemens [10-15]*%, VA Tech [30-40]*%, Alstom [15-20]*%, GE Hydro [15-20]*%, autres [20-30]*%)³³. Alstom estime que Siemens et VA Tech réalisent ensemble 61 % des ventes de turbines hydrauliques dans l'EEE. Dans le secteur des équipements électriques, Alstom estime en revanche la part de Siemens/VA Tech dans l'EEE à 43 %³⁴. Les estimations des autres concurrents et clients concernant les parts de marché se situent dans la même fourchette, bien que les estimations des petits concurrents se situent souvent en dessous ou au-dessus. Ainsi, Andino estime la part de Siemens/VA Tech à 70 %³⁵, Andritz à seulement 41 %³⁶.
- (35) La Commission a procédé à ses propres calculs de parts de marché sur la base des chiffres d'affaires communiqués par les concurrents de Siemens indiqués ci-après. Si l'on accepte le volume d'opérations que Siemens n'a attribué à aucun concurrent («divers»), les parts de marché sont les suivantes:

Équipements pour centrales hydroélectriques: calculs de la Commission:

EEE 2000-2004	Millions d'euros	Parts de marché (%)

³³Réponse de VA Tech à la question 35 du questionnaire aux concurrents dans le domaine de la production d'électricité.

³⁴Réponse d'Alstom à la question 35 du questionnaire aux concurrents dans le domaine de la production d'électricité (#3680).

³⁵Réponse d'Andino à la question 35 du questionnaire aux concurrents dans le domaine de la production d'électricité (#1310).

³⁶Réponse d'Andritz à la question 35 du questionnaire aux concurrents dans le domaine de la production d'électricité (#1324).

Siemens	[...]*	[10-20]*%
VA Tech	(*)	[30-40]*%
Cumulées	(*)	[...]*%
Alstom	(*)	[20-30]*%
GE Hydro	(*)	[0-10]*%
Ansaldo	(*)	[<1]*%
Andritz	(*)	[<1]*%
Divers	[...]*	[20-30]*%
Total	(*)	100%

Source: calculs de la Commission

(*)Les chiffres d'affaires réalisés sont considérés par ces différentes entreprises comme des secrets d'affaires.

- (36) Il ressort des chiffres d'affaires des concurrents recueillis par la Commission, comme des estimations de VA Tech, que Siemens surestime sa propre part de marché, mais sous-estime celle de VA Tech. Par rapport aux estimations de Siemens, Alstom détient des parts de marché nettement supérieures, tandis que celles de GE sont inférieures.
- (37) L'opération de concentration notifiée réunirait donc deux des principaux fournisseurs d'équipements pour centrales hydroélectriques. Voith Siemens/VA Tech prendrait ainsi la tête du marché, avec une large avance sur les deux concurrents Alstom et GE. [20-30]*% du marché ne reviennent à aucun concurrent, ou plutôt relèvent de très petits fournisseurs, ou de fournisseurs n'offrant que des composants auxiliaires ou services «électriques», sans être présents dans le cœur de métier de l'hydroélectricité³⁷.
- (38) Siemens argue³⁸ que le marché des équipements pour centrales hydroélectriques fonctionnant par appels d'offres, la part de marché est donc une donnée «peu significative en elle-même». Siemens se réfère à ce propos à des extraits de décisions de la Commission dans les affaires Framatome/Siemens³⁹ et Siemens/Alstom Gas⁴⁰, ainsi qu'au document américain Horizontal Merger Guidelines. Il ressort des passages cités que les parts de marché sur les marchés fonctionnant par appels d'offres doivent être appréhendées (en ce qui concerne la puissance sur le marché qu'elles dénotent) avec prudence lorsque les marchés ne sont que rarement attribués. En outre, Siemens évoque l'importance du nombre de soumissionnaires crédibles pour la concurrence sur un marché d'appels d'offres. Le passage des Merger Guidelines américaines cité est le suivant «*Where all firms have, on a forward-looking basis, an equal likelihood of securing sales, the Agency will assign equal market shares*» («*Lorsque toutes les entreprises présentent, sur une base prospective, les mêmes chances de réaliser des ventes, l'Agence leur assignera des parts de marché égales*»). En l'espèce, on ne peut toutefois pas dire que les marchés soient rarement attribués, ni que quoi que ce soit permette d'affirmer que

³⁷Il s'agit notamment d'ABB, qui répond régulièrement à des appels d'offres dans le domaine des composants électriques auxiliaires, selon les données de Siemens en la matière, sans pour autant fabriquer de turbines ni de génératrices.

³⁸Dans sa réponse à la décision de la Commission arrêtée sur la base de l'article 6, paragraphe 1, point c).

³⁹COMP/M.1940.

⁴⁰COMP/M.3148.

tous les concurrents cités par les parties ont les mêmes chances de remporter un marché.

- (39) Il convient tout d'abord de rappeler que le fait qu'il y ait des appels d'offres sur un marché ne constitue pas en soi une indication de l'intensité de la concurrence à laquelle on peut s'attendre sur ce marché ou du fait que les parts de marché détenues signifient que l'entreprise concernée puisse être en situation de puissance sur ce marché. Ce sont plutôt les caractéristiques de la structure de l'offre dans chaque cas individuel qui sont déterminantes en l'espèce. C'est ainsi que l'on peut s'attendre à ce qu'il y ait une concurrence particulièrement intensive, même si le nombre des soumissionnaires crédibles est faible, lorsque, sur un marché fonctionnant par appel d'offres, la majeure partie des marchés sont attribués au cours de quelques opérations de grande envergure et lorsque les produits des différents concurrents, ainsi que la structure des coûts de ceux-ci, sont largement homogènes. Dans des cas comme celui qui vient d'être évoqué, les parts de marché détenues ne donneraient effectivement que peu d'indications sur la puissance de marché éventuelle d'un soumissionnaire. Toutefois, les considérants qui suivent montreront que les sources citées par les parties pour le marché des équipements pour centrales hydroélectriques ne sont pas pertinentes.
- (40) Bien que le marché des équipements pour centrales hydroélectriques soit effectivement un marché d'appels d'offres, divers facteurs portent à conclure que les parts de marchés détenues par les différents concurrents constituent en l'espèce un bon indicateur de leur puissance sur le marché. En particulier, ce marché se caractérise par de fréquents appels d'offres, pour des montants souvent très modestes. Seulement [...] des [...] appels d'offres pour lesquels Siemens a soumissionné avaient un montant supérieur à [...] euros. Comme indiqué dans la notification (notamment p. 66), les équipements hydroélectriques sont fabriqués à la pièce, en fonction du cahier des charges. L'hétérogénéité des produits proposés par les différents fabricants, la diversité des composants et la variabilité de l'appréciation par les clients à laquelle sont confrontés les concurrents (voir plus loin) font que ce marché se caractérise par une forte différenciation des produits.
- (41) Dans le cas des projets plus importants, la rentabilité effective pour le soumissionnaire qui emporte le marché est en outre plus incertaine au départ, car les coûts exacts sont fonction d'impondérables techniques et juridiques⁴¹. Dans un appel d'offres, de ce fait, le montant attendu de l'offre la plus basse augmente si le nombre de soumissionnaires crédibles diminue.
- (42) Les parts de marché de Siemens, de VA Tech et des concurrents sont donc le résultat de [...] décisions d'achats effectives d'une multitude de clients au cours de la période quinquennale considérée. Elles reflètent également les décisions des concurrents de répondre à tel ou tel appel d'offres. Dans la perspective de la maximisation des profits, la décision de soumissionner ou non est fonction d'une mise en balance des coûts y afférents et de la probabilité de répondre aux attentes d'un client donné⁴². Étant donné le nombre important d'appels d'offres, il convient de partir du principe que la structure du marché observée n'est pas le fruit du hasard,

⁴¹Voir, notamment, la réponse d'Alstom à la question 7 du questionnaire aux concurrents dans le domaine de l'hydroélectricité.

⁴² [...].

mais le résultat de l'éventail des produits proposés par les différents fabricants, de leur base installée, de leur structure de coûts et d'autres variables analogues, ainsi que des préférences des clients. Les parts de marché donnent ainsi des indications cruciales sur la puissance sur le marché des différents fournisseurs, c'est-à-dire sur leur capacité à maintenir leur statut de soumissionnaire crédible.

- (43) Il s'ensuit que l'importance des parts de marché cumulées de Siemens et VA Tech, ainsi que la distance qui les sépare de leurs seuls concurrents sérieux Alstom et GE, porte à penser que la concentration notifiée est de nature à entraver de manière significative une concurrence effective dans le marché commun (position dominante de Siemens/VA Tech). Le nombre de soumissionnaires crédibles passerait en effet de quatre à trois. Cette analyse n'est pas remise en cause, mais au contraire consolidée par les craintes exprimées par de nombreux clients et concurrents, selon lesquelles cette concentration nuirait à la concurrence, ainsi que par l'analyse des données relatives aux appels d'offres communiquées par Siemens, VA Tech, Alstom et GE Hydro.

b) Enquête de la Commission et documents internes

- (44) Dans le cadre de l'enquête de la Commission, des contacts ont été pris avec les clients dans l'EEE cités par Siemens dans la notification, ainsi qu'avec les concurrents indiqués par Siemens et les clients communiqués par VA Tech, et enfin avec les 50 plus gros exploitants de centrales hydrauliques dans l'EEE, eux aussi indiqués par Siemens. Parmi ceux-ci, plusieurs ont cependant indiqué qu'ils n'exploitaient aucune centrale hydraulique. Parmi les concurrents non européens, seul [...] * a répondu. De nombreux répondants (représentant une nette majorité numérique), aussi bien parmi les clients que parmi les concurrents, ont exprimé la crainte que la concentration notifiée ait des effets «anticoncurrentiels», ou bien entraîne une augmentation des prix. Quelques clients et concurrents ont indiqué qu'ils n'étaient pas en mesure d'évaluer les effets sur la concurrence, ou bien qu'ils n'étaient pas présents sur le marché de l'hydroélectricité. Il n'y a eu pratiquement aucune réaction positive.
- (45) Il ressort de l'enquête ainsi que des documents internes de Voith Siemens et d'autres concurrents que Siemens, VA Tech, Alstom et GE Hydro sont considérés sur le marché comme un groupe de concurrents qui se distinguent nettement des autres fournisseurs par leur éventail de produits et leur taux de pénétration du marché. Dans toutes les analyses émanant des concurrents, les autres fournisseurs dans l'EEE sont purement et simplement ignorés. [...] *⁴³
- (46) Il ressortait déjà des réponses aux questionnaires de la phase I que Siemens, VA Tech, Alstom et GE Hydro, pour ce qui est de leurs forces et de leurs faiblesses⁴⁴, étaient considérés comme les fournisseurs dotés de la meilleure gamme de produits, leurs faiblesses étant surtout une flexibilité insuffisante, des prix élevés et autres éléments analogues. Ces réponses révélaient déjà que les autres concurrents

⁴³ [...] *

⁴⁴ Question 37 du «questionnaire aux clients – production d'électricité» et question 42 du questionnaire correspondant adressé aux concurrents.

étaient considérés comme nettement plus faibles, voire qu'ils n'avaient fait l'objet d'aucune réponse.

- (47) Les questionnaires de la phase II devaient permettre de déterminer plus précisément la position des différents concurrents sur le marché. Les questions posées aux clients étaient les suivantes:

«How would you rate the following suppliers of hydro power equipment, in terms of know how and market penetration **relative to VA Tech**? (Comment évaluez-vous les fournisseurs suivants d'équipements hydroélectriques, en termes de savoir-faire et de pénétration du marché, par rapport à VA Tech?) Please use the following grading system: (Veuillez utiliser le barème suivant:)

+2 – This competitor is significantly stronger than VA Tech in this area (Ce concurrent est sensiblement plus puissant que VA Tech dans ce domaine).

+1 - This competitor is somewhat stronger than VA Tech in this area (Ce concurrent est un peu plus puissant que VA Tech dans ce domaine).

0 - This company is comparable to VA Tech in terms of know how and market (Cette société est comparable à VA Tech en termes de savoir-faire et de pénétration du marché).

-1 - This competitor is somewhat less strong than VA Tech in this area (Ce concurrent est un peu moins puissant que VA Tech dans ce domaine).

-2 - This competitor is significantly weaker than VA Tech in this area (Ce concurrent est nettement moins puissant que VA Tech dans ce domaine).

Concurrent	Équipements hydro-électriques en général	Turbines hydrauliques	Génératrices hydrauliques	Composants mécaniques auxiliaires (vannes, tuyaux, etc.)	Composants électriques auxiliaires (pompes, transformateurs, etc.)	Services
Alstom						
Voith Siemens						
VA Tech						
GE Hydro						
Ansaldo						
Franco Tosi						
Andritz						
Andino						
Toshiba						
Hitachi						
Dongfang						
Harbin						
BHEL						
Autres:						

»

- (48) L'évaluation des réponses des 25 clients qui ont rempli le tableau a donné, pour la rubrique «équipements hydroélectriques en général», le résultat suivant (9 = ne connaît pas le concurrent en cause, n'a aucune relation commerciale avec lui, n'a pas répondu ou assimilé):

Évaluation des concurrents par le client

Concurrent	Équipements hydroélectriques en général					
Évaluation:	2	1	0	-1	-2	9
Alstom	4%	8%	56%	28%	0%	4%
Voith Siemens	8%	16%	52%	16%	0%	8%
VA Tech	0%	0%	100%	0%	0%	0%
GE Hydro	4%	12%	40%	20%	0%	24%
Ansaldo	0%	0%	4%	20%	4%	72%
Franco Tosi	0%	0%	0%	24%	4%	72%
Andritz	0%	0%	12%	16%	12%	60%
Andino	0%	4%	0%	12%	12%	72%
Toshiba	0%	0%	8%	8%	4%	80%
Hitachi	0%	0%	8%	8%	4%	80%
Dongfang	0%	0%	0%	4%	8%	88%
Harbin	0%	0%	0%	4%	8%	88%
BHEL	0%	0%	0%	4%	4%	92%

L'évaluation du tableau ci-dessus indique tout d'abord que tous les répondants ont donné, comme demandé, leur appréciation par rapport à VA Tech (100 % note «0»). L'évaluation de Siemens, Alstom et GE Hydro est symétrique par rapport à celle de VA Tech, c'est-à-dire qu'un nombre à peu près égal de clients considèrent ce concurrent comme aussi fort ou plus fort/moins fort. Voith Siemens est jugé en moyenne supérieur à Alstom et GE Hydro. Tous les autres concurrents soit reçoivent une note nettement plus basse, soit sont inconnus du client. C'est notamment le cas de tous les fournisseurs non européens.

- (49) Une évaluation encore plus détaillée des données révèle qu'Alstom est considéré comme le plus puissant fournisseur de génératrices hydrauliques parmi les quatre leaders du marché, tandis que Voith Siemens, suivi de VA Tech, occupe la première place pour les turbines⁴⁵. Cette évaluation par les clients se recoupe avec les réponses d'Alstom aux questionnaires de la Commission, d'après lesquelles Siemens et VA Tech disposent de la meilleure technologie pour les turbines hydrauliques. Elle ressort de l'agrégation des évaluations par les clients. Bien que cette évaluation obtienne un résultat positif à l'analyse de sensibilité relative à la méthode d'agrégation⁴⁶, elle ne peut, en raison du petit nombre des clients, donner que des points de repère. Le principal résultat de l'évaluation des questionnaires de la phase II demeure donc le fait que Siemens, VA Tech, Alstom et GE Hydro se situent en tête aux yeux des clients en termes de savoir-faire et de pénétration du marché, et se détachent nettement de tous les autres concurrents. [...]*

⁴⁵Voir le tableau Excel élaboré par la Commission sur la classification de Siemens par les clients.

⁴⁶ Idem: voir dans les documents de travail les résultats pour les génératrices et pour les turbines («Results, generators») et «Results, turbines»).

- (50) Les réponses des concurrents à la question correspondante du questionnaire de la phase II donnent le même résultat. Une agrégation des réponses n'est cependant pas possible, car les évaluations sont faites par chaque concurrent par rapport à lui-même⁴⁷. Il convient donc de se reporter aux réponses de chaque concurrent. La partition entre d'un côté le groupe formé par Voith Siemens, VA Tech, Alstom et GE Hydro et, de l'autre, le reste des concurrents, est là aussi très nette.

c) Données relatives aux appels d'offres

- (51) La Commission a ensuite procédé à l'analyse des listes d'appels d'offres communiquées par Siemens, VA Tech, Alstom et GE Hydro, afin de recueillir des informations supplémentaires sur la proximité des relations de concurrence existant entre Siemens, VA Tech et les autres concurrents. Les parts de marché laissent supposer que ces deux entreprises sont souvent en concurrence entre elles dans le cadre d'appels d'offres. Si tel n'était pas le cas, cela pourrait s'expliquer par le fait que les deux sociétés ne proposent pas de produits substituables, par exemple parce qu'elles ne couvrent pas les mêmes segments du marché. On pourrait alors en déduire que le cumul de parts de marché observé est supérieur à l'effet réel sur la concurrence. L'analyse se fonde sur l'hypothèse qu'une entreprise participe en particulier aux appels d'offres pour lesquels elle considère qu'elle peut emporter le marché, par exemple parce qu'elle a les moyens de satisfaire au cahier des charges. La participation à un appel d'offres entraînant des coûts, cette hypothèse est cohérente avec celle de la maximisation des profits. [...] ⁴⁸
- (52) Idéalement, l'évaluation des données relatives aux appels d'offres devrait être fondée sur une liste agrégée de tous les concurrents. Mais cela n'a pas été possible, et ce pour deux raisons. En premier lieu, VA Tech, Alstom et GE Hydro considèrent que leurs listes d'appels d'offres sont confidentielles. En second lieu, l'affectation des quatre soumissionnaires à une même liste d'appels d'offres est impossible dans de nombreux cas. Cela est dû au fait que les mêmes appels d'offres apparaissent dans les différentes listes sous diverses dénominations. Même la date de l'appel varie d'une liste à l'autre. Même lorsque le nom du projet est le même, il est souvent difficile de savoir s'il s'agit bien du même appel d'offres ou de bien de lots différents à l'intérieur d'un même projet.
- (53) La Commission a donc dans un premier temps analysé séparément les données relatives aux appels d'offres communiquées par Siemens. Ces données concernent [...] ^{*} appels d'offres, dont seulement [...] ^{*} ont un montant supérieur à [...] ^{*} euros. Parmi ces appels, [...] ^{*} indiquent les concurrents qui ont participé. Il en résulte les données suivantes:

Participation à des appels d'offres dans l'EEE (données Siemens):

⁴⁷La question posée est la suivante: «How would you rate the following suppliers of hydro power equipment, in terms of know how and market penetration **relative to your own company?**» (Comment évaluez-vous les fournisseurs suivants d'équipements hydroélectriques, en termes de savoir-faire et de pénétration du marché, **par rapport à votre propre société?**).

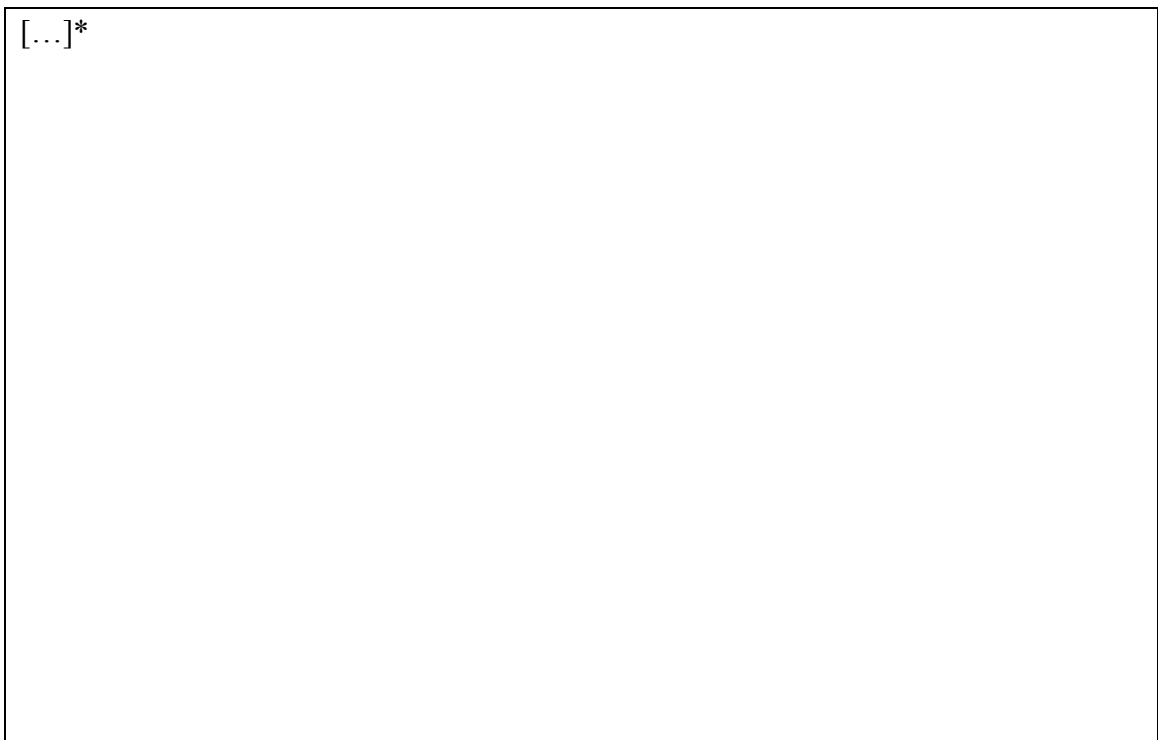
⁴⁸ [...] ^{*}

Voith Siemens	VA Tech	Alstom	GE Hydro	Andritz	Kössler	F. Tosi	ABB	Andere	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*

[...]*

- (54) [...] Le graphique suivant compare le profil géographique des quatre entreprises, les noms des pays en abscisse étant masqués pour des raisons de confidentialité. En ordonnée est reporté le pourcentage des offres dans le pays considéré.

Profil géographique de la participation aux appels d'offres



- (55) Les données analysées révèlent que Siemens et VA Tech sont les entreprises qui se retrouvent le plus souvent en concurrence pour des appels d'offres. [...] GE Hydro semble même actuellement réduire sa présence en Europe⁴⁹. Par la concentration notifiée, Siemens absorberait donc son concurrent le plus direct dans l'EEE.

⁴⁹ Voir le courrier électronique de Scottish Southern du 11 avril 2005 concernant la relocalisation du centre de gestion de GE Hydro d'Oslo à Québec, au Canada, et le déclassement du site de Doncaster au Royaume-Uni.

- (56) L'évaluation des réponses à la demande de renseignements de la Commission ainsi que des documents relatifs aux appels d'offres confirme donc que le projet entravera de manière significative une concurrence effective, notamment du fait de la création d'une position dominante de Siemens.

d) Arguments des parties (effets dynamiques/concurrence potentielle)

- (57) Au cours de son enquête approfondie, la Commission a informé Siemens, notamment lors de deux rencontres à Bruxelles les 23 mars et 15 avril 2005, des résultats de ses analyses. Les parties ont alors, en réaction à la première rencontre, remis le 8 avril 2005 des observations écrites⁵⁰ dans lesquelles elles font valoir, sur la base d'aspects dynamiques, que la concentration notifiée, bien que nécessitant une certaine adaptation de la part des acquéreurs d'équipements hydroélectriques, n'est pas de nature à entraver de manière significative une concurrence effective. Certes, le «processus dynamique de consolidation mondiale» actuellement en cours présente des désagréments pour les clients, car il remet en cause des relations avec des fournisseurs construites sur de nombreuses années. Toutefois, il existe d'autres fournisseurs vers lesquels les clients peuvent se tourner sans dépenses inconsidérées. Ces observations écrites ont été suivies par d'autres documents, le 12 avril 2005⁵¹ (enregistrés à la DG COMP le 14 avril) et le 13 avril 2005⁵², ainsi que par la réponse des parties à la communication des griefs, qui développe un argumentaire analogue.
- (58) Les autres fournisseurs évoqués par les parties sont essentiellement des petites entreprises présentes sur le segment de la petite hydroélectricité, des sociétés de services, des fabricants de petits composants (robinetterie, matériel électrique) qui peuvent également être utilisés dans les centrales hydroélectriques, ainsi que de petites entreprises non européennes. Les sociétés indiquées dans la communication du 12 avril sont bien plus nombreuses que les entreprises considérées comme des «concurrents» dans la notification. Siemens argue que «la majeure partie des contrats passés en Europe peut concerner une multitude d'activités dans le secteur de la modernisation et de la maintenance, pour lesquelles de nombreux fournisseurs sont disponibles». Siemens poursuit: «Les petits fournisseurs spécialisés constituent également une puissance concurrentielle sur le marché. Les contrats de maintenance et de modernisation étant également octroyés par voie d'appels d'offres, tout comme la fourniture d'équipements hydroélectriques, les fournisseurs indiqués suffisent à constituer une «menace crédible» pour les entreprises telles que Voith Siemens, Alstom, GE Hydro et VA Tech». Les activités en cause sont également précisées dans le document. Il s'agit de composants de centrales électriques tels que des éléments de turbines et de génératrices ainsi que de travaux d'entretien tels que la détection de fissures, le nettoyage, le remplacement de garnitures d'étanchéité, la révision complète et d'autres activités⁵³.
- (59) [...]*
- (60) Les documents présentés par les parties confirment les observations de la Commission, à savoir qu'outre les quatre leaders, sont présentes sur le marché des équipements

⁵⁰ #6661.

⁵¹ #7020.

⁵² #6955.

⁵³ #7020.

hydroélectriques dans l'EEE de nombreuses petites entreprises qui couvrent le segment de la petite hydroélectricité avec des produits relativement standardisés, ainsi que des entreprises de maintenance et de services et des fabricants de petits composants auxquels peuvent être confiées les petites opérations décrites par les parties. La société Andino Hydropower mentionnée par les parties est un exemple de cette catégorie d'entreprises. La réponse d'Andino au questionnaire de la Commission de la phase I, qui ne contient aucune donnée confidentielle, est entièrement accessible aux parties⁵⁴. La réponse au questionnaire de la phase II est également en partie accessible⁵⁵. Le chiffre d'affaires de cette entreprise a été de [...] * en 2004. Sa part de marché dans l'EEE se situait en 2000-2004 à [moins de 1] *%. Il est clair qu'Andino est un fournisseur prospère de produits hydroélectriques, en particulier sur le segment de la petite hydroélectricité. L'entreprise elle-même présente sa proximité avec la clientèle et sa flexibilité («to travel with lighter baggage» voyager plus léger) comme un avantage concurrentiel sur VA Tech. Elle précise cependant: «Andino is simply a too small company for being considered as a competitor to the leading suppliers.» (La société Andino est tout simplement d'une taille trop réduite pour être considérée comme un concurrent des principaux fournisseurs).

- (61) Il en va de même pour les autres sociétés mentionnées par Siemens dans sa liste des fournisseurs crédibles, dont la taille mesurée en chiffre d'affaires représente toujours nettement moins de 1 % de celle qu'atteindrait l'ensemble Siemens/VA Tech. Ces entreprises devraient multiplier leur chiffre d'affaires par un facteur de 50 à 100 pour atteindre l'ordre de grandeur de VA Tech. Elles devraient ensuite constituer une palette de produits assortie de références en dehors du segment de la petite hydroélectricité.
- (62) Enfin, l'argument utilisé à diverses reprises par les parties, selon lequel la concentration notifiée s'intégrerait dans un «processus dynamique de consolidation des fabricants à l'échelle mondiale»⁵⁶, où le marché européen (10 % du marché mondial) représenterait une part négligeable⁵⁷. Abstraction faite du caractère peu pertinent de cet argument dans le cadre d'une analyse concurrentielle, la concentration Siemens/VA Tech supprimerait un concurrent principalement actif en Europe et qui occupe sur ce marché une des premières places. Par l'opération notifiée, Siemens absorberait son principal concurrent dans l'EEE.

e) Conclusion

- (63) En résumé, les fortes parts de marché cumulées de Siemens et VA Tech, le grand écart qui les sépare des autres concurrents, l'élimination d'un des principaux soumissionnaires crédibles sur le marché des équipements hydroélectriques, le fait que la fusion réunirait deux entreprises en étroite concurrence, voire les deux concurrents les plus directs, enfin l'absence de concurrents potentiels crédibles, tous ces éléments amènent à conclure que le projet notifié aurait pour effet d'entraver de manière significative une concurrence effective du fait de la création d'une position

⁵⁴Réponse d'Andino au questionnaire aux clients dans le domaine de la production d'électricité (#1310).

⁵⁵Réponse d'Andino au questionnaire aux clients dans le domaine de l'hydroélectricité (#4733).

⁵⁶Lettre de Siemens à la Commission du 8 avril 2005, #6661.

⁵⁷Voir notamment la page 26 de la notification.

dominante de Siemens/VA Tech. Cette conclusion s'appuie sur les informations relatives au marché communiquées par de nombreux clients et concurrents ainsi que sur les problèmes de la concurrence qu'ils ont évoqués, et aussi sur l'analyse des données concernant les appels d'offres communiquées par Voith Siemens, VA Tech, Alstom et GE Hydro, ainsi que sur des documents internes de Voith Siemens⁵⁸.

A2. ÉQUIPEMENTS POUR CENTRALES À TURBINES GAZ-VAPEUR

1. Marchés de produits en cause

- (64) Dans le domaine des équipements pour centrales électriques à combustibles fossiles, les activités de Siemens et de VA Tech ne se chevauchent que pour certains composants pour centrales à gaz et à vapeur. Dans ce domaine, la gamme de produits de VA Tech est nettement plus restreinte que celle de Siemens. VA Tech opère essentiellement en tant que fournisseur de centrales à gaz et à vapeur clés en mains, et elle achète la plupart des composants à des tiers. Les principaux composants de l'offre clés en mains de VA Tech sont des turbines livrées par GE, qui sont combinées à des turbogénérateurs que VA Tech fabrique elle-même. Dans le cadre de cette coopération, VA Tech fournit également à GE des générateurs pour des projets que celle-ci réalise. VA Tech ne fabrique pas non plus elle-même les turbines à vapeur et les autres composants des centrales.
- (65) Par conséquent, Siemens estime que le seul marché concerné par la concentration notifiée est celui des centrales à gaz et à vapeur clés en mains. Il s'agit d'un service d'intégration et d'ingénierie consistant à intégrer les nombreux composants d'une centrale pour livrer une installation clés en mains.
- (66) La partie notifiante n'attribue pas à VA Tech de part de marché notable pour les turbines GE qu'elle commercialise (la demande concernant les turbines GE et non la livraison par VA Tech), et elle ne la présente pas non plus comme un acteur du marché des générateurs (dans la mesure où ceux-ci sont exclusivement livrés dans le cas de projets clés en mains ou alors par l'intermédiaire de GE). Toutefois, une définition du marché de produits en cause est proposée pour les turbines sur la base de la décision de la Commission dans l'affaire Siemens/Alstom Gas & Steam Turbines (M.3148), aux termes de laquelle il existe notamment un marché distinct pour les grosses turbines à gaz de plus de 60 MW. D'après Siemens, toutes les turbines concernées par la concentration appartiennent à ce marché.
- (67) L'enquête de la Commission a, pour l'essentiel, confirmé la définition du marché des centrales à gaz et à vapeur clés en mains proposée par Siemens.
- (68) La définition proposée par Siemens pour le marché des grosses turbines à gaz a également été confirmée (même si quelques tiers intéressés ont proposé 50 MW comme limite inférieure). La raison de cette subdivision est que l'on considère que les turbines à gaz de moins de 60 MW (50 MW) sont des produits dérivés des turbines pour avions. Il n'est pas nécessaire de déterminer avec précision si la limite inférieure pour les grosses turbines à gaz se situe à 50MW, 60MW ou à un autre

⁵⁸Ces documents sont complétés par d'autres documents confidentiels et, partant, non accessibles à Siemens, communiqués par d'autres acteurs du marché.

niveau de puissance, dans la mesure où cela n'aura aucune incidence sur l'appréciation au regard du droit de la concurrence.

- (69) Siemens ne définit pas de façon précise le marché des générateurs, dans la mesure où elle conteste que VA Tech soit un acteur de ce marché. L'enquête de la Commission permet de penser qu'il puisse être nécessaire d'opérer une distinction, du moins du point de vue de la demande, entre les turbogénérateurs pour centrales à gaz et à vapeur et les autres générateurs, et peut-être aussi une distinction selon la taille. Les turbogénérateurs pour centrales à gaz et à vapeur se distinguent des autres types de générateurs par la vitesse de rotation élevée que nécessite leur conception particulière. Toutefois, la définition du marché peut ici aussi être laissée en suspens, dans la mesure où elle n'aura aucune incidence sur l'appréciation au regard du droit de la concurrence.

2. Marchés géographiques en cause

- (70) Siemens renvoie à la délimitation du marché géographique figurant dans la décision de la Commission dans l'affaire Siemens/Alstom Gas & Steam Turbines (M.3148). Dans cette affaire, la partie notifiante (Siemens) avait déclaré que le marché géographique en cause s'étendait au moins à l'EEE, et plus probablement encore au monde entier. Dans l'affaire Siemens/Alstom, la Commission n'avait pas eu à délimiter ce marché de façon plus précise et elle avait donc laissé cette définition en suspens. Elle pourra faire de même dans la présente affaire, dans la mesure où la délimitation du marché géographique n'aura aucune incidence sur l'appréciation au regard du droit de la concurrence.

3. Appréciation au regard du droit de la concurrence

- (71) Siemens estime que sur le marché des centrales à gaz et à vapeur clés en mains, la part de marché cumulée annuelle de Siemens et VA Tech dans l'EEE a fluctué entre [5-10]*% et [15-20]*% entre 1999 et 2003. Elle a été en moyenne de l'ordre de [10-15]*%, dont [2-5]*% seulement pour VA Tech. Sur ce marché, il resterait encore plusieurs fournisseurs, même après la concentration notifiée. Ce seraient entre autres les fabricants de turbines Siemens (ou Siemens/VA Tech), Alstom et Mitsubishi, mais également des bureaux d'études comme Bechtel ou d'autres sociétés, comme par exemple le fabricant de chaudières Foster & Wheeler. Sur le marché des centrales à gaz et à vapeur clés en mains, la concentration ne posera donc pas de problème de concurrence sur le plan horizontal.
- (72) L'enquête de la Commission a confirmé que VA Tech opérait en tant que fournisseur clés en mains de centrales à gaz et à vapeur, avec comme composants de base des turbines GE et des turbogénérateurs de sa propre fabrication. À cet égard, il semble à la fois courant et techniquement nécessaire que les turbines à gaz et les turbogénérateurs soient techniquement adaptés les uns aux autres et livrés en tant qu'ensemble de produits. L'enquête a également confirmé que VA Tech n'a pas en principe d'activité distincte en tant que fournisseur de générateurs, mais qu'elle livre ceux-ci avec des turbines GE dans le cadre de projets clés en mains. Il n'y aura donc pas cumul de parts de marché sur le plan horizontal dans le secteur des générateurs.
- (73) VA Tech n'opère pas dans le secteur de la fabrication de turbines à gaz. C'est pourquoi il n'y aura pas non plus de chevauchement dans ce secteur sur le plan horizontal. Une fois l'opération réalisée sous la forme notifiée, GE, qui est le numéro un mondial des turbines à gaz, perdra VA Tech comme canal de distribution pour ses

produits. GE possède également, tout comme Siemens, Alstom et Mitsubishi, des capacités propres de production de générateurs. Compte tenu du fait que les turbines à gaz sont des composants fondamentaux des centrales à gaz et à vapeur et que GE est le numéro un du marché dans ce domaine, il apparaît peu probable que GE soit éliminé du marché des turbines à gaz à la suite de l'opération de concentration notifiée. GE n'a d'ailleurs pas exprimé ce genre de crainte au cours de l'enquête.

- (74) Par conséquent, l'opération notifiée ne faussera pas de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci sur le marché des équipements pour centrales à gaz et à vapeur, ni sur le plan horizontal, ni sur le plan vertical.

B. TRANSPORT ET DISTRIBUTION D'ÉNERGIE («T&D»)

1. Marchés de produits en cause

- (75) Tout comme le marché des centrales électriques, celui du transport et de la distribution d'énergie («T&D») couvre une vaste gamme de composants différents qui sont fournis individuellement ou intégrés à un système. Les clients sont essentiellement des exploitants de réseaux d'électricité ainsi que des distributeurs d'électricité locaux ou régionaux. Dans ce domaine également, Siemens dispose d'une gamme de composants plus large que celle de VA Tech, qui fait plus appel à des fournisseurs extérieurs pour les projets clés en mains.
- (76) Se basant sur les chevauchements horizontaux dans la gamme de produits, Siemens propose la définition des marchés de produits suivante, les marchés de produits en cause devant être définis, selon elle, sur la base des groupes de produits mentionnés ci-dessous de a) à e). La seule exception, selon Siemens, est celle de l'automatisation et de l'information dans le domaine de l'énergie, où la gestion des systèmes électriques et les relais de protection constituent deux marchés distincts.

a) Produits haute tension (pour les réseaux de transport opérant à des tensions situées entre 52 kV et 800 kV)

- (i) Tableaux de distribution à isolation dans l'air
- (ii) Tableaux de distribution à isolation sous gaz
- (iii) Disjoncteurs
- (iv) Sectionneurs
- (v) Transformateurs de mesure
- (vi) Bobines

b) Transformateurs

- (i) Transformateurs de puissance
- (ii) Transformateurs de distribution

c) Systèmes d'automatisation et d'information dans le domaine de l'énergie

- (i) Gestion des systèmes électriques
- (ii) Relais de protection

d) Projets clés en mains

- (i) Projets haute tension
- (ii) Projets moyenne tension

e) Services T&D

- (i) Services de gestion des biens
- (ii) Planification des réseaux

- (77) L'enquête de la Commission a pour l'essentiel confirmé la structure des marchés T&D proposée par Siemens (sur la base de la décision de la Commission dans l'affaire Areva/Alstom (M.3296)). Toutefois, elle a également montré que les produits T&D ne sont pas seulement achetés sous forme de projets clés en mains, mais que de nombreux clients demandent également des composants individuels. La politique d'achat est en grande partie propre à chaque client. Les grandes entreprises publiques de distribution d'électricité, notamment, disposent souvent de services internes de gestion des projets et procèdent elles-mêmes à l'intégration des différents composants. D'autres entreprises se sont séparées de leur secteur «projets» et achètent avant tout des projets clés en mains. Les transactions portent donc tant sur les projets clés en mains que sur des composants individuels (pour ces derniers tant entre les fabricants de composants et les clients qu'entre les fabricants de composants et les intégrateurs clés en mains).
- (78) La structure de l'offre étant clairement scindée en fonction des différents composants, qui ne sont pas substituables entre eux, il pourrait y avoir des marchés de produits en cause tant dans le secteur des opérations clés en mains que dans celui des composants individuels. Les groupes de produits cités au considérant (76), points a) à e), en i) à vi), pourraient donc constituer des marchés de produits en cause distincts. Cette analyse n'a été confirmée qu'en partie par les acteurs du marché interrogés par la Commission. Une partie des clients et des concurrents ont indiqué, dans leur réponse à la question concernée, qu'il suffisait de délimiter le marché au niveau des grands groupes de produits. Toutefois, cette évaluation ne semblait pas toujours reposer sur une analyse en vertu du droit des ententes, mais souvent sur un regroupement technique. Toutefois, la définition précise du marché de produits en cause peut être laissée en suspens dans la présente affaire, dans la mesure où elle n'aura aucune incidence sur l'appréciation au regard du droit de la concurrence.
- (79) D'après l'enquête de la Commission, VA Tech, tout comme Siemens, opère également dans le secteur des tableaux de distribution à isolation dans l'air et à isolation sous gaz moyenne tension, en l'occurrence par l'intermédiaire de sa filiale EBG. Ici aussi, il n'est pas nécessaire de préciser si chacun de ces produits appartient à un marché de produits en cause distinct ou à un marché plus large des produits moyenne tension (analogue au marché global des produits HT proposé par Siemens). Quelle que soit la définition du marché du produit retenue, l'opération ne suscitera pas non plus de problèmes de concurrence dans ce secteur, qui est nettement moins concentré que le secteur HT.

2. Marchés géographiques en cause

- (80) Siemens fait valoir que les marchés géographiques en cause dans le secteur T&D doivent être considérés, «après la libéralisation du marché de l'énergie, comme s'étendant au moins à l'EEE, et en partie peut-être à l'ensemble du monde». Selon elle, il existe des appels d'offres internationaux pour les projets T&D au cours desquels «la préférence nationale dont jouissaient traditionnellement les fournisseurs du pays concerné ne joue presque plus aucun rôle». En outre, les coûts de transport sont faibles, il existe des échanges internationaux intensifs ainsi que des opérateurs

opérant à l'échelle mondiale et des normes techniques applicables, elles aussi, à l'échelle mondiale, et enfin les procédures d'homologation des clients ne constituent plus des entraves importantes aux échanges.

- (81) L'enquête de la Commission a effectivement indiqué que les entreprises nationales de distribution d'électricité s'ouvrent de plus en plus à des fournisseurs qui n'appartiennent pas à leur cercle de fournisseurs traditionnels. Les normes techniques ne semblent pas constituer une entrave notable aux échanges et les procédures d'homologation sont en fin de compte du ressort des clients. Cela vaut notamment pour le secteur de la haute tension, qui est celui où les activités des parties se chevauchent en premier lieu et sur lequel les projets sont de toute façon largement conçus en fonction des besoins des clients individuels. Néanmoins, une présence locale dans le pays de chaque client semble toujours jouer un rôle pour l'attribution des marchés, notamment dans le cas des entreprises publiques de distribution d'électricité. Les fournisseurs ne disposant pas de capacités de production dans l'EEE (par exemple les fournisseurs japonais) ne semblent pas jusqu'à présent avoir beaucoup soumissionné pour des projets T&D dans l'EEE, même dans les cas où ils ont été encouragés à le faire.
- (82) Lorsqu'il existe encore des différences nationales dans la structure de l'offre et de la demande sur les marchés T&D, elles sont pour l'essentiel dues à la politique d'achat de quelques gros clients. En France, en particulier, EDF semble toujours, sur certains marchés de produits, continuer à privilégier les fournisseurs nationaux. En revanche, les principaux fournisseurs de produits T&D opèrent dans l'ensemble de l'EEE, ce qui se manifeste tant par la participation à des appels d'offres que par l'obtention de marchés. C'est pourquoi les marchés T&D s'étendent à l'ensemble de l'EEE.

3. Appréciation au regard du droit de la concurrence

a) Structure du marché

- (83) Dans le domaine T&D, les activités de Siemens et de VA Tech se chevauchent, selon la partie notifiante, dans les domaines mentionnés dans le tableau ci-dessous. Sur la base des données figurant dans la notification, les parts de marché sont les suivantes:

Parts de marché dans l'EEE en 2003 (en %)

Produit	Siemens	VA Tech	Cumulée	Principaux concurrents
a. Produits haute tension	[15-20]*	[5-10]*	[20-30]*	Areva [15-20]*, ABB [15-20]*
(i) Tableaux de distribution à isolation dans l'air	[5-10]*	[5-10]*	[15-20]*	Areva [10-15]*; ABB [5-10]*; Cegelec [5-10]*; EFACEC [5-10]*
(ii) Tableaux de distribution à isolation sous gaz	[30-40]*	[10-15]*	[40-50]*	ABB [30-40]*, Areva [20-30]*
(iii) Disjoncteurs	[30-40]*	[5-10]*	[40-50]*	Areva [30-40]*, ABB [20-30]*
(iv) Sectionneurs	[30-40]*	[20-30]* (*)	[30-40]* / [50-60]*	Areva [20-30]*, HAPAM [10-15]*
(v) Transformateurs de mesure	[10-15]*	[5-10]*	[15-20]*	Areva [20-25]*, ABB [10-15]*, Ritz [10-15]*, Artech [10-15]*, Pfiffner [0-10]*
(vi) Bobines	[20-30]*	[10-15]*	[30-40]*	Areva [20-30]*, ABB [15-25]*, Trafomec [5-

				10]*
b. Transformateurs	[10-15]*	[5-10]*	[20-30]*	ABB [15-25]*, Areva [15-20]*, RWE Solutions [5-15]*, Schneider [0-10]*, Pauwels [0-10]*, autres
(i) Transformateurs de puissance	[10-15]*	[10-15]*	[20-30]*	ABB [20-25]*, Areva [15-25]*, RWE Solutions [5-15]*, Pauwels [2-5]*, EFACEC [2-5]*, autres
(ii) Transformateurs de distribution	[10-15]*	[2-5]*	[10-15]*	ABB[10-20]*, Schneider [5-15]*, RWE Solutions [5-15]*, Areva [5-15]*, Pauwels [5-10]*, autres
c. Systèmes d'automatisation et d'information dans le domaine de l'énergie				
(i) Gestion des systèmes électriques	[10-15]*	[10-15]*	[20-30]*	ABB [10-15]*, Areva [5-10]*, autres (notamment diverses entreprises de logiciels)
(ii) Relais de protection	[20-30]*	[<2]*	[20-30]*	Areva [20-30]*, ABB [10-20]*, Schneider [0-10]*
d. Projets clés en mains	[20-30]*	[2-5]*	[20-30]*	ABB [15-20]*, Areva [10-15]*, Cegelec [5-10]*
(i) Projets haute tension	[50-60]*	[10-15]*	[60-70]*	ABB [20-30]*, Areva [5-10]*
(ii) Projets moyenne tension	[10-15]*	[<2]*	[10-15]*	ABB [15-20]*, Areva [15-20]*, Cegelec [10-15]*
e. Services T&D	Pas de marchés en cause dans l'EEE ou dans les différents pays			

[...]*(*)

- (84) L'enquête de la Commission a confirmé qu'il existait essentiellement quatre concurrents (Siemens, VA Tech, ABB et Areva) qui proposent une gamme d'une ampleur à peu près identique de composants T&D et qui opèrent en tant que fournisseurs de projets haute tension clés en mains. [...]*
- (85) Plusieurs autres concurrents, comme Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM, Pauwels et d'autres, n'opèrent que sur certains marchés de produits. Ils opèrent soit sur le marché de la fourniture directe de composants à des clients finals soit en tant que sous-traitants de fournisseurs clés en mains.
- (86) Sur la base de la définition des marchés de produits proposée par Siemens et des parts de marché indiquées dans la notification, la part de marché cumulée dans le secteur des produits haute tension, des transformateurs, de la gestion des systèmes électriques et des relais de protection serait, dans chaque cas, de [20-30]*% ou moins. Sur le marché des projets clés en mains, la part de marché cumulée serait de l'ordre de [20-30]*%. Sur chacun de ces marchés, quatre concurrents crédibles ou plus demeureraient en présence une fois l'opération de concentration réalisée. Cela vaut également pour les tableaux de distribution moyenne tension, où il existe toute une série de fournisseurs à côté de Siemens, de VA Tech, d'ABB et d'Areva.
- (87) Si l'on prend comme base les marchés plus étroits possibles qui ont été identifiés ci-dessus (voir partie 1 relative aux marchés en cause), on obtient des parts de marché parfois nettement plus importantes. Sur le marché des projets clés en mains

haute tension, la part de marché cumulée dans l'EEE de Siemens et VA Tech s'est élevée à [60-70]*% en 2003 (Siemens: [50-60]*%, VA Tech: [10-15]*%).

- (88) En outre, l'opération entraînera des parts de marché élevées sur plusieurs marchés de composants (possibles), notamment pour les tableaux de distribution à isolation sous gaz ([40-50]*%), les disjoncteurs ([40-50]*%) et les bobines ([30-40]*%), VA Tech détenant à chaque fois des parts de marché nettement plus faibles que Siemens. Sur un marché distinct des sectionneurs, Siemens acquerrait la participation de 40 % (sans contrôle) que VA Tech détient encore dans ce secteur, dont le reste a été cédé à Southern Company.
- (89) Les clients et les concurrents interrogés dans le cadre de l'enquête de la Commission ont confirmé l'identité des concurrents mentionnés par Siemens pour les différents groupes de produits, ainsi que leurs parts de marché, même s'il y a eu des différences en ce qui concerne l'estimation des parts de marché. C'est ainsi qu'aucun autre acteur du marché n'a donné, pour la part de marché détenue par Siemens et VA Tech dans le secteur clés en mains HT, un chiffre aussi élevé que celui indiqué par Siemens elle-même [...]*. Cela pourrait être dû au fait que l'affectation des chiffres d'affaires au secteur clés en mains (par opposition aux livraisons des différents composants utilisés pour ces projets) peut être, selon le cas, difficile; les acteurs interrogés ont donc pu procéder différemment à cet égard. Ainsi qu'il est dit aux considérants 93 à 95, les parts de marché détenues dans le secteur clés en mains HT ne présentent qu'une importance mineure pour l'appréciation au regard du droit de la concurrence.

b) Effets non coordonnés

- (90) Comme dans le cas du marché des centrales électriques, Siemens fait valoir que sur les marchés T&D, les parts de marché ne constituent pas une indication directe de la puissance de marché des fournisseurs, dans la mesure où les marchés sont passés par appels d'offres. Siemens prétend également qu'à la suite de la vague de déréglementation et de privatisation des dernières années, les entreprises de distribution d'électricité sont devenues beaucoup plus conscientes du facteur «coûts», ce qui se traduit par la demande de réductions des prix «massives» aux fournisseurs.
- (91) Dans le cadre de son enquête approfondie, la Commission a notamment examiné de plus près les répercussions de l'opération notifiée sur les marchés de produits possibles des projets haute tension clés en mains, des tableaux de distribution à isolation sous gaz et des disjoncteurs. À cet égard, il convient de montrer que dans le secteur des projets clés en mains HT, les chevauchements horizontaux entre Siemens et VA Tech sont dus essentiellement au secteur des tableaux des distributeurs à isolation sous gaz clés en mains. Les disjoncteurs, quant à eux, sont utilisés comme composants, notamment dans les tableaux de distribution à isolation sous gaz. Cela vaut également pour les séparateurs, des composants qui se distinguent toutefois par une intensité technologique comparativement moindre. Ces marchés de produits (possibles) sont donc dans une très grande mesure reliés verticalement, Siemens, VA Tech, Areva et Alstom opérant à chaque fois aux trois niveaux.
- (92) Certains des clients et concurrents interrogés au cours de l'enquête se sont déclarés préoccupés par l'opération de concentration notifiée, la part des actions négatives étant toutefois nettement plus faible que dans le cas des centrales hydroélectriques (voir section A). Les clients interrogés craignaient notamment que l'opération

n'élimine un autre concurrent crédible d'un marché fortement concentré. L'un des objectifs de l'enquête était donc de déterminer si les parts de marché cumulées élevées de Siemens/VA Tech et la diminution du nombre des soumissionnaires crédibles de quatre à trois sur certains marchés de produits possibles entraverait de façon significative une concurrence effective, notamment du fait de la création d'une position dominante.

- (93) Sur le marché (possible) des projets HT clés en mains dans l'EEE, Siemens a atteint, à elle seule, en 2003, une part de marché de [50-60]*%. Avec VA Tech ([10-15]*%), la part de marché cumulée aurait été de [60-70]*%. ABB ([20-30]*%) et Areva ([5-10]*%) se sont partagé le reste du marché. Toutefois, le marché HT clés en mains est un marché fondé sur des projets, sur lequel une grande partie du chiffre d'affaires au cours d'une année donnée peut être réalisé avec un petit nombre de grands projets. C'est pourquoi les parts de marché de Siemens, VA Tech, ABB et Areva ont fortement fluctué au fil du temps. Au cours de la période de cinq ans qui va de 1999 à 2003, la part de Siemens a fluctué entre [5-10]*% (2000) et [50-60]*% (2003), celle de VA Tech fluctuant entre [<2]*% (1999) et [15-20]*% (2002). ABB et Areva ont remporté les autres projets au cours de chacune de ces années. [...] Les fortes fluctuations des parts de marché au fil du temps ainsi que le poids important des différents projets permettent de conclure que le marché des projets HT clés en mains est en effet un marché sur lequel les parts de marché détenues par les différents concurrents, dans la mesure où ceux-ci soumissionnent régulièrement, de façon crédible et avec succès pour les appels d'offres, ne permettent pas à elles seules d'avoir une indication sur leur puissance de marché. Les clients et les concurrents semblent tous considérer Siemens, ABB, Areva et VA Tech comme des concurrents crédibles proposant des produits largement comparables.
- (94) Les autres concurrents n'ont pas réalisé de ventes notables dans l'EEE entre 1999 et 2003. Les fournisseurs japonais Toshiba-Mitsubishi et JAEPS n'ont participé à des appels d'offres qu'en Irlande et à Chypre, bien que plusieurs clients les considèrent, sur le plan des produits, comme des fournisseurs concurrentiels. Toutefois, ils ne semblent pas avoir participé à des appels d'offres dans l'EEE, en dehors des deux îles mentionnées ci-dessus, même lorsqu'ils y ont été incités par des clients.
- (95) La conclusion intermédiaire qui s'impose pour ce secteur est donc que le marché (possible) des projets HT clés en mains dans l'EEE est un marché fortement axé sur des projets et que l'opération de concentration notifiée ramènera le nombre des concurrents crédibles sur ce marché de quatre à trois. Dans ce contexte, la concentration pourrait entraver de façon significative une concurrence effective avant tout si Siemens et VA Tech étaient considérés, par un nombre considérable de clients, comme leur premier et leur deuxième choix en termes de produits ou si les deux entreprises étaient des concurrents particulièrement proches l'un de l'autre lors des appels d'offres, du fait de leur structure de coûts. Les réponses des clients et des concurrents à l'enquête de la Commission n'ont, dans un premier temps, fourni aucune indication permettant de penser que ce scénario se réaliserait. D'autres indications pourraient être retirées du comportement de Siemens et de VA Tech lors des appels d'offres.
- (96) Si, de l'avis des clients, Siemens et VA Tech proposeraient des produits qui sont des substituts proches par rapport à ceux des autres concurrents, on pourrait s'attendre à ce qu'ils participent en tant que concurrents à la plus grande partie des appels d'offres. [...] ABB et/ou Areva ont également soumissionné à la plupart de ces

appels d'offres. ABB, et ensuite Areva, ont été les deux entreprises qui se sont trouvées de loin le plus souvent en concurrence directe avec Siemens. [...]*

- (97) La même analyse des appels d'offres a également été effectuée pour les tableaux de distribution à isolation sous gaz et les disjoncteurs. Dans ce contexte, l'ensemble des appels d'offres identifiés par Siemens au cours de la période 1999-début 2005 ont été étudiés avec, chaque fois que cela a été possible, une comparaison avec les données fournies par les concurrents. [...]*. Comme dans le cas précédent, ABB et/ou Areva ont également soumissionné pour la quasi-totalité des appels d'offres relatifs à des tableaux de distribution à isolation sous gaz et à des disjoncteurs auxquels Siemens et VA Tech avaient également participé. ABB et, ensuite, Areva sont ici aussi les deux entreprises qui ont été le plus souvent en concurrence directe avec Siemens. Ainsi qu'il a été dit ci-dessus, les tableaux de distribution à isolation sous gaz constituent des produits utilisés dans la plus grande partie des projets HT clés en mains.
- (98) Dans un deuxième temps, la Commission a analysé les offres soumises par Siemens, VA Tech, ABB et Areva dans le cadre des [...]*. appels d'offres de la période 1999-2003 ayant porté sur des tableaux de distribution à isolation sous gaz et des tableaux de distribution à isolation sous gaz clés en mains⁵⁹, auxquels les quatre concurrents ont, selon leurs propres informations, participé. L'objectif était de déterminer si Siemens et VA Tech avaient éventuellement participé à un nombre important d'appels d'offres au cours desquels elles s'étaient trouvées être le soumissionnaire proposant respectivement l'offre la plus basse et l'offre venant immédiatement après l'offre la plus basse, et avaient pu ainsi exercer une influence particulièrement déterminante sur le prix du projet. Cette hypothèse n'a, elle non plus, pas pu être confirmée par les données disponibles.
- (99) En ce qui concerne les sectionneurs et les bobines, l'enquête, qui s'est appuyée sur des données relatives aux appels d'offres plus limitées, est parvenue à la même conclusion. Sur les deux marchés (possibles), il y aura même un concurrent de plus en présence par rapport aux marchés des tableaux de distribution à isolation sous gaz et des projets HT clés en mains. Pour les bobines, il s'agit de Trafomec. Pour les sectionneurs, les chevauchements horizontaux sont limités à la participation de [...]*.% (sans contrôle) détenue par VA Tech dans le secteur concerné. En outre, il s'agit de produits nettement plus normalisés que ceux des marchés des tableaux de distribution à isolation sous gaz et des projets HT clés en mains.
- (100) L'entreprise hongroise Ganz-Transelektro a, depuis l'adhésion de la Hongrie à l'UE en mai 2004, remis plusieurs offres pour des tableaux de distribution à isolation sous gaz dans l'EEE et a, entre-temps, également remporté son premier marché [...]*. Cette entreprise a indiqué qu'elle opérait déjà dans d'autres régions du monde, notamment au Moyen-Orient. Les concurrents japonais, en revanche, ne semblent toujours pas avoir une présence notable comme concurrents dans l'EEE (sauf dans

⁵⁹Ainsi qu'il a déjà été dit, les tableaux de distribution à isolation sous gaz constituent des produits de base dans une grande partie des projets HT clés en mains. Dans certains projets relatifs à des tableaux de distribution à isolation sous gaz, il est déjà difficile d'attribuer un prix unique, dans la mesure où les soumissionnaires présentent différents composants, services et options, parfois de façon différente et séparément. C'est pourquoi les autres projets HT clés en mains dans lesquels les différentes offres étaient généralement encore plus difficiles à comparer, n'ont pas été pris en considération.

certaines régions insulaires situées aux confins de l'EEE, comme l'Islande et Chypre).

(101) En résumé, le tableau est le suivant: compte tenu de leur structure, les marchés (possibles) des projets HT clés en mains, des tableaux de distribution à isolation sous gaz et des disjoncteurs pourraient en principe fonctionner de façon concurrentielle avec seulement trois fournisseurs crédibles proposant des produits qui sont des substituts proches (et avec un concurrent potentiel possible). En outre, ni l'enquête de la Commission, ni l'analyse des appels d'offres ne permettent de conclure que l'opération de concentration notifiée aurait pour conséquence d'entraver de manière significative une concurrence effective, notamment du fait de la création d'une position dominante. Cette analyse s'applique aux effets non coordonnés éventuels de l'opération de concentration notifiée.

c) Effets coordonnés

(102) En outre, l'élimination d'un concurrent sur un marché déjà fortement concentré, puisqu'il ne comprend que quatre fournisseurs, pourrait donner aux entreprises restantes la possibilité de coordonner leur comportement concurrentiel et d'atteindre ainsi des prix plus élevés lors des appels d'offres relatifs à des projets haute tension clés en mains, à des tableaux de distribution à isolation sous gaz et à des disjoncteurs, au détriment de leurs clients, que s'ils avaient remis des offres indépendantes les unes des autres. Pour cela, Siemens/VA Tech, ABB et Areva devraient parvenir à trouver un mécanisme de coordination leur permettant d'adapter leurs offres de façon efficace. Tout écart par rapport au prix coordonné devrait être visible pour les autres membres de l'oligopole et il faudrait que ceux-ci mettent en place un mécanisme de dissuasion crédible afin de rendre tout écart non rentable⁶⁰.

(103) Toutefois, une coordination tacite des offres lors des différents appels d'offres présente des difficultés considérables. Les différents projets HT clés en mains, tableaux de distribution à isolation sous gaz et disjoncteurs sont très différents les uns des autres, de par leur complexité technique, et leurs prix sont de ce fait également très différents, chaque projet étant adapté individuellement aux besoins de chaque client. Ces produits se caractérisent donc pas une absence d'homogénéité considérable et le marché est peu transparent.

(104) Les données relatives au marché examinées dans le cadre de la procédure de contrôle des concentrations et les documents relatifs aux appels d'offres ne permettent pas non plus de penser qu'il y aurait des mécanismes de coordination du comportement des entreprises au cours des appels d'offres. Les quatre entreprises (Siemens, VA Tech, ABB et Areva) participent avec succès à des appels d'offres dans pratiquement tout l'EEE. Le mécanisme de coordination très complexe qui serait nécessaire pour que les entreprises puissent coordonner leur comportement concurrentiel, compte tenu des résultats des appels d'offres qui ont été observés dans la présente affaire, ne pourrait toutefois que difficilement être maintenu. Il n'est pas possible de démontrer de façon convaincante, à l'aide des données disponibles, qu'il

⁶⁰Voir arrêt du Tribunal de première instance du 6 juin 2002 dans l'affaire T-342/99, *Airtours/Commission*, Rec. 2002, p. II-2585.

existe déjà, ou qu'il pourrait exister à la suite de la concentration, une coordination sur les marchés (possibles) des projets HT clés en mains, des tableaux de distribution à isolation sous gaz et des disjoncteurs.

d) Conclusion

- (105) Il ressort de ce qui précède que sur aucun des marchés de produits en cause du secteur T&D, l'opération de concentration notifiée n'entraînera la création et le renforcement d'une position dominante ou n'entravera de manière significative une concurrence effective.

C. TECHNOLOGIE FERROVIAIRE

C1. VÉHICULES FERROVIAIRES

- (106) L'acquisition de VA Tech par Siemens entraîne des chevauchements dans le domaine des systèmes de traction électrique pour tramways, métros, trains régionaux et locomotives électriques. En outre, il y aura des marchés en cause verticaux pour les tramways, les métros et les trains régionaux à traction électrique.

1. Marchés de produits en cause

a) Systèmes de traction électrique pour véhicules ferroviaires

- (107) Jusqu'à présent, la Commission a seulement étudié le marché des systèmes de traction électrique pour véhicules ferroviaires dans le cadre des décisions d'autorisation visées à l'article 6, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations. Dans sa décision dans l'affaire *Alstom/Fiat Ferroviaria*⁶¹, la Commission a admis l'existence d'un marché distinct pour les systèmes de traction électrique, qu'elle n'a pas jugé nécessaire de subdiviser. Le groupe moteur d'un véhicule ferroviaire électrique se compose essentiellement de quatre parties: le convertisseur, le moteur de traction, le transformateur et le système de commande.
- (108) Le fabricant d'un véhicule ferroviaire peut soit acheter ces composants individuellement et les assembler lui-même, c'est-à-dire qu'il possède des compétences pour l'intégration des systèmes (pour les différents composants, notamment les moteurs, il existe plusieurs fournisseurs indépendants), ou il peut acheter le groupe moteur complet à un intégrateur de systèmes électriques. Siemens et la filiale Elin EBG Traction («ETR») de VA Tech offrent, en tant que fournisseurs de systèmes, la conception et la fourniture de groupes moteurs complets pour les quatre groupes de produits suivants: tramways, métros, trains régionaux et locomotives. Les fournisseurs de systèmes de traction électrique peuvent également constituer un consortium, sous leur propre raison sociale, comme cela a par exemple été le cas pour le projet de train régional «Talgo 22»⁶².

⁶¹Voir considérant 31 de la décision COMP/M.2069, *Alstom/Fiat Ferroviaria*, de la Commission du 18.9.2000.

⁶² <http://www.talgo.de/talgo22.htm>.

- (109) Les tramways et les métros prennent leur courant d'un réseau de courant continu de 600 à 750 V. Les trains proprement dits, comme les trains régionaux, utilisent du courant alternatif de 1,5 à 25 kV. Du point de vue de la demande, c'est-à-dire des producteurs non intégrés de véhicules ferroviaires qui ne fabriquent que la partie mécanique des véhicules, les différences de conception entre les systèmes de traction électrique destinés à équiper les différents groupes de produits, comme les tramways, les métros ou les trains régionaux, font que les systèmes ne sont pas interchangeables.
- (110) Toutefois, dans sa réponse à la communication des griefs, Siemens a déclaré que la plupart des gros fournisseurs intégrés possèdent une gamme qui couvre l'ensemble des secteurs, du système de traction d'un tramway jusqu'au train à grande vitesse. En outre, Siemens pense que, d'un point de vue technologique, il n'y a pas de différence entre les systèmes électriques des différents groupes de produits. Les fournisseurs indépendants, comme ETR ou Vossloh-Kiepe («Kiepe»), sont en revanche spécialisés sur certains secteurs. Ils ne sont pas en mesure de commencer à produire des moteurs pour trains à grande vitesse à court terme. C'est pourquoi, aux fins de la présente décision, les systèmes de traction électrique pour véhicules ferroviaires sont subdivisés en marchés distincts, en fonction des groupes de produits.

b) Véhicules ferroviaires

- (111) Le marché des véhicules ferroviaires électriques se situe en aval du marché des systèmes de traction électrique pour véhicules ferroviaires. Dans la décision *ABB/Daimler-Benz*⁶³, la Commission a subdivisé le marché des véhicules ferroviaires en cinq groupes de produits, à savoir le matériel roulant pour le trafic grandes lignes, le matériel roulant pour le trafic régional, le matériel roulant pour le trafic local, les systèmes de signalisation et les produits divers, qui comprennent les marchés de produits en cause distincts suivants: locomotives électriques et diesel, rames électriques et rames diesel à unités multiples pour le trafic régional et le trafic grandes lignes, voitures de voyageurs et wagons de marchandises, tramways et métros, composants et pièces de rechange ainsi que maintenance. Les tramways, y compris les trains urbains, sont également dénommés «véhicules ferroviaires légers».
- (112) Dans la pratique décisionnelle ultérieure, la question de savoir si les trains régionaux pouvaient être subdivisés entre les trains à traction électrique, y compris les trains à traction diesel-électrique et les trains à traction diesel, a été laissée en suspens, car une telle subdivision était sans objet dans cette affaire⁶⁴.
- (113) ETR ne fabrique que des systèmes de traction électrique et ce n'est que dans ce secteur qu'il est en concurrence avec Siemens. La gamme de produits d'ETR dans ce domaine comprend des systèmes de traction électrique pour tramways, métros, trains régionaux et locomotives. Pour le secteur des locomotives, la question du marché de produits en cause peut être laissée en suspens, car l'appréciation au regard du droit de la concurrence resterait la même, quelle que soit la position adoptée. Cela vaut également pour le marché des trains régionaux, car même si l'on suppose qu'il existe un marché distinct pour les trains à traction électrique, y compris les trains diesel-

⁶³Voir le considérant 9 de la décision IV/M.580, *ABB/Daimler Benz*, de la Commission du 18 octobre 1995.

⁶⁴Voir considérant 10 de la décision COMP/M.2139, *Bombardier/ADTranz*; même dans la décision *ABB/Daimler Benz*, cette question n'a pas été tranchée (voir considérant 75 de la décision IV/M.580, *ABB/Daimler Benz* de la Commission du 18.10.1995).

électriques, cela ne changera rien à l'appréciation au regard du droit de la concurrence. Siemens est également de cet avis. Ainsi, aux fins de la présente décision, les marchés de produits en cause sont les tramways, y compris les trains urbains, les métros, les trains régionaux et les locomotives, la distinction entre moteurs électriques et moteurs diesels pouvant être laissée en suspens en ce qui concerne ces dernières.

2. Marchés géographiques en cause

a) Systèmes de traction électrique pour véhicules ferroviaires

(114) Dans sa décision *ABB/Daimler Benz*, la Commission est partie du principe qu'il existait au moins un marché national pour la partie électrique en Allemagne⁶⁵. Dans la décision ultérieure *Alstom/Fiat Ferroviaria*, elle a toutefois pris comme hypothèse qu'il existait un marché des sous-systèmes qui s'étendait à l'ensemble de l'EEE, notamment en ce qui concerne la traction électrique⁶⁶. Siemens fait valoir qu'il est faux de considérer que les marchés soient nationaux. Il existe suffisamment d'exemples montrant que le fournisseur de la partie électrique ne provient pas toujours du pays du client qui achète le véhicule. Un intégrateur de systèmes comme ETR fournit par exemple des systèmes de traction électrique en Espagne, sans y posséder de site de production. Dans la présente affaire, l'enquête a confirmé que le marché s'étendait à l'EEE. À cette occasion, la Commission a interrogé l'ensemble des fabricants de véhicules ferroviaires de l'EEE, des fournisseurs indépendants de systèmes de traction électrique ainsi que les deux fabricants de composants. Seules deux entreprises ont estimé que dans certains États membres, il y avait des marchés nationaux, mais sans motiver concrètement ce point de vue. C'est pourquoi la Commission estime qu'il existe un marché EEE des systèmes de traction électrique pour véhicules ferroviaires.

b) Véhicules ferroviaires

(115) Dans sa pratique décisionnelle, la Commission a jusqu'à présent admis le caractère national des marchés de véhicules ferroviaires, du moins dans les États membres où il existe un fournisseur national ou des capacités de production nationales qui répondent aux besoins des clients locaux. Sont notamment considérés comme des marchés nationaux l'Allemagne, la France, l'Italie, les Pays-Bas, la Suède, l'Espagne et l'Autriche⁶⁷. Les autres États membres, comme l'Irlande ou la Grèce, par exemple, qui n'ont pas leur industrie propre et s'adressent de ce fait au marché international, ont été regroupés dans un marché appelé «reste de l'EEE». Dans la présente affaire, on arrive à des chevauchements horizontaux et des liens verticaux sur les marchés belge, allemand, autrichien, polonais, espagnol et tchèque, qui ont tous leurs propres capacités de production.

(116) Siemens a fait valoir qu'on avait pu constater ces dernières années, en partie sous l'effet de la directive «marchés publics», une tendance vers un marché européen

⁶⁵Voir considérant 26 de la décision IV/M.580, *ABB/Daimler Benz*, de la Commission du 18.10.1995.

⁶⁶Voir considérant 19 de la décision COMP/M.2069, *Alstom/Fiat Ferroviaria*, de la Commission du 18.9.2000.

⁶⁷Voir IV/M.580, *ABB/Daimler Benz*, décision de la Commission du 18.10.1995; IV/M.1064 *Bombardier/Deutsche Waggonbau*, décision de la Commission du 29.1.1998, COMP/M.2139 *Bombardier/ADtranz*, décision de la Commission du 3.4.2001

unique. Les informations dont dispose la Commission indiquent cependant qu'en dépit des signes manifestes qui témoignent d'une poursuite de l'eupéanisation, il n'est pas justifié de conclure à l'existence d'un marché à l'échelle de l'EEE aux fins de l'évaluation du projet de concentration présenté⁶⁸. Même dans les années qui ont suivi la dernière décision de la Commission, qui date de 2001, les marchés sont restés majoritairement nationaux dans les États membres où le secteur concerné est bien implanté. À cet égard, les entreprises étrangères ont été essentiellement sélectionnées par le biais de leurs filiales nationales. Ainsi, seules Siemens et Bombardier ont pu remporter des marchés en Autriche, parce que ces deux sociétés avaient auparavant acquis des capacités de production dans ce pays. Cela vaut également pour l'Allemagne. En Allemagne, seules Alstom, Bombardier, Siemens et Stadler, qui ont toutes leurs propres sites de production en Allemagne du fait de reprises antérieures, ont remporté des marchés pour des tramways, des métros et des trains régionaux.

(117) L'enquête a confirmé cette évaluation. En dehors de Siemens, un seul autre concurrent estime que le marché en cause pour les véhicules ferroviaires concerné s'étend à l'EEE, avec toutefois une réserve, à savoir qu'une présence locale constitue un avantage dans ce secteur. Tous les autres ont estimé que les marchés étaient nationaux ou considéraient que le marché était en train de passer à une dimension européenne, une présence nationale par l'entremise de sites de production demeurant toutefois toujours importante.

(118) Aux fins de la présente décision, on admettra donc toujours, pour les tramways, les métros (à propulsion électrique), les trains régionaux ainsi que les locomotives électriques, l'existence de marchés nationaux dans les pays qui ont des entreprises importantes dans le secteur des véhicules ferroviaires. En l'occurrence, il s'agit de la Belgique, de l'Allemagne, de l'Autriche, de la Pologne, de l'Espagne et de la République tchèque.

3. Appréciation au regard du droit de la concurrence

(119) Il existe huit gros fournisseurs de véhicules ferroviaires électriques dans l'EEE, ainsi que des fournisseurs locaux de tramways, comme l'entreprise tchèque Inekon ou un nouveau fournisseur, la société Leoliner Fahrzeugbau de Leipzig, qui a présenté un nouveau tramway en 2003. Cinq d'entre eux sont ce que l'on appelle des fournisseurs de systèmes, en mesure de proposer un train complet, y compris la traction électrique. Il s'agit des entreprises suivantes: AnsaldoBreda, Alstom, Bombardier, Siemens et Skoda. Quatre fournisseurs ne fabriquent que les éléments mécaniques. Il s'agit de deux sociétés espagnoles, CAF et Talgo, d'Inekon et de Leoliner, les quatre constructeurs non intégrés ne sont pas présents sur tout l'éventail des produits. CAF ne construit pas de locomotives électriques, Talgo ne construit pas de tramways ni de métros, tandis que Leoliner et Inekon ne proposent chacun qu'un seul tramway.

(120) Jusqu'en 2001, Stadler a uniquement produit des éléments mécaniques, mais elle s'est développée, ces dernières années, pour devenir un fournisseur de systèmes, en acquérant les compétences nécessaires pour concevoir elle-même le système de traction électrique pour ses tramways et ses trains à traction électrique; elle en achète

⁶⁸«Analysis of the Rail Transportation Markets», Rapport Bearing Point de 2004, p. 15 : «At this stage, all subsegments have to be considered as national markets to be assessed. However, there is a clear trend towards europeanisation for the highest technological sub-segments.»

les composants à des tiers et l'intègre ensuite aux véhicules. Stadler ne fournit ni métro ni locomotive électrique. Les quatre sociétés non intégrées, à savoir CAF, Talgo, Inekon et Leoliner, doivent trouver un fournisseur ou un partenaire pour la partie électrique. Il ne peut s'agir que d'un fournisseur de systèmes ou d'un fabricant indépendant de traction électrique.

(121) Parmi les cinq fournisseurs de systèmes, AnsaldoBreda ne vend pas ses systèmes de traction électrique à des tiers, tandis que Skoda n'a pas, à ce jour, réussi à vendre ses systèmes de traction électrique dans l'EEE, en dehors de la République tchèque. Outre les trois fournisseurs de systèmes qui vendent à des tiers des systèmes de traction électrique pour pratiquement tous les types de véhicules ferroviaires, il existe deux fabricants indépendants européens de systèmes de traction électrique pour véhicules ferroviaires qui ne couvrent pas toute la gamme. Kiepe, qui appartient à Vossloh, construit uniquement des moteurs pour tramways. Elin EBG Traction («ETR»), filiale de VA Tech, produit des systèmes de traction électrique pour tramways, métros, trains régionaux et locomotives électriques.

a) Tramways

(122) Siemens indique qu'en 1999-2003, elle détenait avec ETR, sur le marché des systèmes de **traction électrique** pour tramways dans l'EEE, une part cumulée de [20-30]*% (Siemens [5-10]*%, ETR [15-20]*%). Il n'y avait pas, selon Siemens, de chevauchement sur une base nationale. [...]*

(123) Sur le segment des tramways complets en **Espagne**, Siemens détient, selon ses propres données, une part de marché de [20-30]*% en valeur. Le leader du marché est Alstom, avec [70-80]*%, tandis que CAF détient environ [5-10]*% du marché. L'enquête de la Commission a pour l'essentiel confirmé ces données. Si l'on intègre l'année 2004, il y a eu en Espagne, de 1999 à 2004, 7 appels d'offres pour des tramways. Siemens et Bombardier en ont emporté [...]*, CAF [...]* et Alstom [...]*.

(124) CAF a emporté le marché du tramway de Séville, attribué en 2004. CAF équipe les 17 tramways de moteurs ETR. [...]*

(125) Au cours des deux dernières années [...]* CAF n'a soumissionné en Espagne avec aucun fournisseur de systèmes, mais uniquement avec ETR, en l'occurrence pour trois autres projets en 2004, qui prévoyaient ETR pour la fourniture de la partie électrique. Les marchés en question ont cependant été remportés par les fournisseurs de systèmes Alstom et Bombardier.

(126) Siemens a indiqué que CAF pouvait ne pas s'adresser uniquement à ETR, mais aussi à deux autres sociétés également indépendantes. Il s'agit de Kiepe et de TEAM/Ingelectric. Avec celle-ci, CAF a remporté en 1994 le marché de Bilbao pour l'achat de 9 tramways («EuskoTran»)⁶⁹. Cette commande vieille de 6 ans attribuée à TEAM, une filiale d'Ingelectric, est cependant la seule concernant TEAM, pour laquelle il n'existe aucune autre référence. Le choix de cette entreprise n'a peut-être pas reposé uniquement sur des motifs économiques, car TEAM est une société basque, retenue pour la fourniture du tramway dans sa propre ville.

⁶⁹Tab. 2, Commandes d'équipements électriques, Stadtverkehr 11-12/04, p. 18.

- (127) Kiepe n'a jusqu'à présent pas connu de réussite sur le marché espagnol. Toutefois, elle a déjà tenté de prendre pied sur ce marché, notamment par l'intermédiaire d'offres adressées à CAF. En outre, la société mère de Kiepe, Vossloh, possède depuis 2005 un site de production à Valence, qui fabrique essentiellement des locomotives diesels, mais qui a également un tramway en projet. Certes, celui-ci sera encore, pour les commandes déjà enregistrées, équipées d'une traction électrique de l'ancien propriétaire du site, c'est-à-dire Alstom, mais il n'est certainement pas improbable que pour les prochaines commandes, Kiepe fournisse la traction de ce tramway. Kiepe doit donc être considérée comme une solution de remplacement crédible d'ETR.
- (128) La concentration proposée ne changerait donc rien sur le marché espagnol, sur lequel il continuerait à y avoir au moins quatre fournisseurs crédibles de tramways.
- (129) En **Autriche**, ETR fait parti d'un consortium avec Siemens pour le tramway surbaissé ULF (Ultra Low Floor), dont elle fournit le moteur électrique, et qui représente [60-70]*% du marché des tramways. ETR forme en outre avec Bombardier un consortium pour le Cityrunner du type installé à Linz, qui représentait [15-20]*% de parts de marché pendant la période considérée. Les [10-15]*% restants concernent un Cityrunner de Bombardier, qui a été commandé en 1999 par la ville de Graz, avec moteur Kiepe.
- (130) Bombardier a déjà développé son propre système de traction pour le Cityrunner Linz, qui s'appelle désormais Flexity Outlook, et elle l'a utilisé pour les commandes de Cityrunner enregistrées en France, en Belgique et en Espagne. Toutefois, Bombardier reste liée à ETR jusqu'en avril 2006 par les engagements pris dans le cadre de l'affaire *Bombardier/ADtranz* pour d'autres marchés concernant le Cityrunner dans la ville de Linz. Cela vaut avant tout pour l'option sur 18 autres tramways de ce type prise par la société responsable des transports à Linz. L'engagement pris par Bombardier dans l'affaire Bombardier/ADtranz avait pour objectif de maintenir sur le marché un fournisseur indépendant de systèmes de traction électrique, notamment pour les tramways. Cet engagement deviendrait sans objet si ETR était reprise par Siemens et la Commission l'a donc annulé par une décision distincte, sous réserve que Siemens prenne le contrôle exclusif de VA Tech, comme cela est prévu et comme cela a été notifié⁷⁰. Cela, ainsi que le fait que Bombardier n'ait plus besoin de faire appel à ETR pour ce produit, permet de conclure qu'il n'y aura pas d'entrave significative à une concurrence effective sur le marché autrichien des tramways.
- (131) En **Pologne**, il y a eu quatre appels d'offres au cours de la période en cause. Bombardier en a remporté [...]*, Alstom et Siemens [...]*. ETR a fourni le système de traction du [...]*. Par conséquent, après la reprise d'ETR, Siemens serait le fournisseur de [...]* des quatre tramways sélectionnés. Toutefois, ni Alstom ni Bombardier ne dépendent d'ETR pour la fourniture du système de traction électrique, dans la mesure où ces deux sociétés possèdent leurs propres compétences dans ce domaine. ETR n'est pas non plus indispensable pour ouvrir l'accès à ce marché. Alstom a repris la société polonaise Konstal et dispose désormais d'une forte base en Pologne, Konstal ayant fabriqué la plus grande partie des tramways actuellement en service en Pologne. Bombardier a remporté un autre marché à Posen, avec Kiepe comme fournisseur. Outre ces trois fournisseurs établis, Skoda vient elle aussi de remporter, en 2005, un premier

⁷⁰Voir à cet égard la décision de la Commission dans l'affaire COMP/M.2139, Bombardier/ADtranz du [jour] juillet 2005.

marché pour huit tramways à plancher surbaissé à cinq éléments, à Wrocław. La reprise d'ETR n'entraînera donc probablement pas d'entrave significative à une concurrence effective en Pologne.

(132) En **République tchèque**, ETR est le fournisseur du tramway 03T Astra de Skoda ainsi que du Trio d'Inekon. Inekon avait tout d'abord développé l'Astra en collaboration avec Skoda, ce tramway étant également construit par celle-ci. Le tramway Trio est un produit dont Astra a poursuivi le développement et qui est construit par Dopravní Podnik Ostrava (DPO). Siemens n'a pu remporter aucun marché portant sur des tramways complets. Toutefois, elle a participé à des appels d'offres, [...]*. Jusqu'à présent, les sociétés Skoda et Inekon se sont partagé le marché tchèque des tramways, Skoda étant le leader incontesté et Inekon n'ayant pu jusqu'à présent fournir que quatre tramways. Skoda possède ses propres solutions pour la traction des tramways, comme pour le tramway «Vectra» pour la ville de Cagliari en Italie, et elle n'a donc pas besoin d'ETR. Si, après la reprise d'ETR, Siemens augmentait les prix ou refusait une livraison, Skoda pourrait s'appuyer sur sa propre production. De même, Skoda tout autant qu'Inekon auraient aussi la possibilité d'avoir recours au système de traction électrique du fournisseur indépendant Kiepe. En outre, Alstom, Bombardier et Siemens sont présents en tant que fournisseurs potentiels tant de systèmes de traction que de véhicules complets.

(133) En conclusion, l'absorption d'ETR par Siemens n'entravera pas de manière significative une concurrence effective sur les marchés des tramways en Autriche, en Espagne, en Pologne et en République tchèque.

b) Métros

(134) D'après les indications fournies par Siemens, la part de marché cumulée de Siemens et ETR pour les **systèmes de traction électrique** dans l'EEE a été de [15-20]*% (Siemens [15-20]*%, ETR [2-5]*%) au cours de la période 1999-2003. Le leader du marché est Bombardier, avec [40-50]*%, suivi par Alstom avec [15-20]*%, Ansaldo avec [15-20]*% et Skoda avec moins de [5-10]*%. La part de marché attribuée à Ansaldo repose sur des commandes portant sur un renouvellement des systèmes de traction sur des véhicules existants. L'enquête a confirmé la position de leader de Bombardier et indiqué le même ordre de grandeur pour la part de marché cumulée de Siemens et ETR. La faible part d'ETR et la faiblesse relative de la part de marché cumulée ne permettent pas de penser que la reprise prévue entravera de manière significative une concurrence effective sur le marché des systèmes de traction électrique pour métros.

(135) Les appels d'offres sont nettement plus rares pour les métros que pour les tramways et les lignes ferroviaires régionales. Au cours de la période 1999-2003, il n'y a eu que 14 projets dans l'ensemble de l'EEE. ETR a emporté des marchés en Autriche et en Belgique. [...]*. L'opération notifiée ne changera donc rien aux conditions actuelles de la concurrence en Autriche.

(136) En **Belgique**, ETR fournit la traction électrique à CAF, qui a emporté le marché. [...]*. Les deux autres fournisseurs possibles, Bombardier et Alstom, ayant proposé leurs propres véhicules⁷¹, le nombre de soumissionnaires pour les systèmes de traction

⁷¹Doc. 6501 du 6.4.2005, lettre de Siemens, p. 3.

électrique serait passé, sur ce projet, de deux à un, à savoir la nouvelle entité Siemens/ETR.

- (137) Même après la reprise prévue d'ETR par Siemens, il restera un autre fournisseur indépendant de systèmes de traction électrique dans l'EEE. Le japonais Mitsubishi est présent dans l'EEE depuis 2003. Il a jusqu'à présent emporté le marché pour deux projets de métro en Europe, en qualité de sous-traitant. Mitsubishi est le fournisseur du métro d'Athènes, dont la partie mécanique est fabriquée par le coréen Rotem, qui fait également fonction d'entrepreneur principal. Le second projet est le métro de Barcelone, sous la responsabilité de CAF. CAF a emporté depuis 1999 un marché avec pour sous-traitant ETR (Bruxelles) et un avec Mitsubishi (Barcelone), et a soumissionné sans succès dans l'EEE en collaboration avec l'une et l'autre de ces entreprises, à une fréquence à peu près égale. Cela montre que Mitsubishi est un fournisseur crédible de systèmes de traction pour métros.
- (138) Il n'existe qu'un seul métro en Belgique, de même qu'en Autriche. Les appels d'offres sont de ce fait très peu fréquents, si bien que l'entreprise qui remporte le marché se trouve en position de monopole jusqu'à l'appel d'offres suivant. Même après l'absorption d'ETR par Siemens, il y aurait encore un autre fournisseur d'éléments électriques pour le métro bruxellois. En outre, Mitsubishi collabore depuis 2003 avec un autre fournisseur indépendant de systèmes de traction électrique pour métros dans l'EEE, qui fournit déjà le système de traction dans deux projets. CAF a également emporté des marchés en collaboration avec des fournisseurs de systèmes complets au cours de la période considérée, notamment à Madrid, Barcelone et Rome. C'est pourquoi l'absorption prévue d'ETR par Siemens n'entravera pas de manière significative une concurrence effective sur le marché belge des métros.

c) Trains régionaux

- (139) Dans ce secteur, Siemens n'a pas été en mesure de présenter des parts de marchés pour les seuls composants électriques, car les parties mécanique et électrique sont rarement séparées sur ce segment. La société ETR est le seul soumissionnaire indépendant crédible dans l'EEE pour les systèmes de traction électrique qui soit également en mesure de livrer la partie électrique de trains régionaux, ce qu'elle a déjà fait. Kiepe ne propose pas ces produits, et Mitsubishi n'a de références sur ce segment qu'au Japon.
- (140) ETR n'opère actuellement en tant qu'intégrateur de systèmes électriques que pour un seul train régional qui a fait ses preuves et qui est prêt à être livré. ETR forme avec Bombardier le consortium qui assure la construction du Talent, un train régional proposé avec trois motorisations: diesel, diesel-électrique, électrique. ETR est responsable de la partie électrique, qui, sur le Talent électrique et diesel-électrique, représente au moins [...] *% de la valeur, et détient les brevets et les droits sur les systèmes de traction en question.
- (141) ETR forme également un consortium avec Talgo pour le train régional à deux niveaux Talgo 22. Le Talgo 22 est le premier train à deux niveaux avec intercirculation intégrale. La conception de ce train repose sur la combinaison de l'essieu monté et du principe du train articulé utilisé pour le Talgo XXI, ainsi que sur l'expérience de Talgo Oy (Finlande) dans la construction de trains à deux niveaux. Le Talgo 22 vient tout juste d'être développé, et il n'est pas encore en service. Il sera livrable en 2005, aussi bien sous forme de train électrique à moteur ETR que sous forme de wagons avec ou sans motrice.

- (142) Selon ETR, au cours de la période en cause, le Talent n'a été vendu qu'en Allemagne, en Autriche et en Norvège. Il n'y a eu selon Siemens aucun chevauchement en Norvège, car Siemens n'a vendu aucun moteur électrique ni train régional dans ce pays. Bombardier/ETR a reçu en 2000 une commande pour un petit nombre de trains à propulsion électrique, ce qui ne représente pas une part de marché notable.
- (143) En **Allemagne**, Siemens possède, selon ses propres déclarations, une part de [15-20]*% sur le marché des trains régionaux, derrière le leader Bombardier, avec [50-60]*%, derrière Alstom, qui possède [20-30]*%, et avant Stadler, dont la part est de [5-10]*%. Sur le marché distinct des trains électriques et diesel-électriques régionaux, Siemens détiendrait, selon ses propres indications, [10-15]*% du marché, Bombardier [60-70]*%, Alstom [20-30]*% et Stadler [5-10]*%. La part du Talent serait, selon Siemens, de [40-50]*%, avec [...] trains vendus. Ces données ont été pour l'essentiel confirmées par l'enquête. ETR fournissant les systèmes de traction électrique, il existe une relation verticale entre Siemens et Bombardier, qui détiennent ensemble [50-60]*% du marché allemand des trains régionaux (électriques et diesel-électriques). Toutefois, la demande est également fortement concentrée. En face des quatre fournisseurs qui ont jusqu'à présent remporté des marchés en Allemagne, qui possèdent tous un site de production sur le marché allemand, on trouve Deutsche Bahn et quelques sociétés régionales de chemins de fer, de moindre importance. Au moins la Deutsche Bahn, qui a passé la majeure partie des commandes au cours de la période en cause, possède de la puissance de marché.
- (144) En **Autriche**, [...] Bombardier a reçu, au cours de la période 1999-2003, des commandes d'ÖBB pour des trains électriques, en l'occurrence pour son train électrique Talent. [...] Au cours de la même période, Siemens a remporté [...] pour des trains régionaux à traction diesel, la répartition des parts de marché sur le marché unique des trains régionaux en Autriche étant alors la suivante: [15-20]*% pour Siemens et [80-90]*% pour Bombardier. Siemens, avec le Desiro, proposé, tout comme le Talent, en version diesel, diesel-électrique ou électrique, est un concurrent direct de Bombardier sur le marché autrichien des trains régionaux à traction électrique. Bombardier et Siemens sont les deux seuls fournisseurs qui possèdent leurs propres sites de production en Autriche. Sur le plan de la demande, il n'y a eu, au cours de la période concernée, qu'un seul client, à savoir l'ÖBB, qui possède de la puissance d'achat. Par ailleurs, en 2004, la société suisse Stadler a reçu une commande portant sur 6 exemplaires de son train GTW. Même s'il s'agit là de l'exercice d'une option que détenaient les chemins de fer locaux de Linz, cette commande montre néanmoins que Stadler constitue également avec son GTW, qui est disponible en version diesel ou électrique, tout comme le Desiro et le Talent, un fournisseur crédible sur le marché autrichien des trains régionaux.
- (145) Selon les évaluations de Siemens, Bombardier a besoin d'environ [...] pour remplacer ETR en tant qu'autre fournisseur⁷². Cette estimation a été à peu près confirmée par Bombardier. Bombardier a déjà développé son propre système de traction électrique. ETR possède toutefois des droits sur certains composants, en particulier le contrôle-commande, de son moteur, ce qui mettrait Bombardier dans l'impossibilité de faire fonctionner certains éléments du moteur d'ETR, tels qu'une traction multiple, présents sur des trains déjà livrés motorisés par ETR. Cela

⁷²[...].

constituerait un inconvénient majeur pour Bombardier chez les clients qui possèdent déjà des Talent dans leur parc. Pour les fonctions précitées, Bombardier devrait s'adresser à ETR, qui, après la fusion, appartiendrait au concurrent direct, Siemens. Siemens aurait ainsi, en outre, accès à des données techniques concernant un concurrent direct.

- (146) Un lien entre Bombardier et Siemens réduirait la concurrence entre les deux entreprises dans les appels d'offres en Allemagne et en Autriche. Siemens serait en effet en mesure de renoncer à des concessions sur les prix lors des négociations faisant suite aux appels d'offres, et à engranger des bénéfices en qualité de fournisseur de la motorisation électrique, qui représente [...] *% de la valeur d'un train régional.
- (147) Toutefois, Siemens a conclu avec Bombardier un contrat par lequel Bombardier sera en mesure [...] * et de proposer le Talent en tant que concurrent entièrement indépendant. Cela ne modifie pas le nombre des fournisseurs indépendants de trains électriques régionaux. Ainsi, la reprise prévue d'ETR par Siemens n'entravera pas de manière significative une concurrence effective sur les marchés allemand et autrichien des trains régionaux, ainsi que sur le marché des trains électriques régionaux.

d) Locomotives électriques

- (148) ETR fournit également des systèmes de traction électrique pour locomotives électriques. Siemens fabrique des locomotives électriques. La reprise d'ETR entraînerait la disparition d'un fabricant indépendant de systèmes de traction électrique pour locomotives. Toutefois, au cours des [...] * dernières années, ETR n'a remporté aucun appel d'offres. En outre, il existe encore au moins un autre fabricant de systèmes de traction pour locomotives électriques dans l'EEE. La société espagnole Team/Ingelectric fournit le système de traction des locomotives 44 E avec modification de l'écartement des rails du constructeur Talgo, commandées par la RENFE, dont le prototype a été présenté en décembre 2004. Il est donc peu probable que la reprise prévue d'ETR par Siemens entrave de manière significative une concurrence effective.

e) Modification de la situation du marché du fait de la disparition d'ETR

- (149) Siemens indique que l'absorption d'ETR ne modifiera pas fondamentalement la structure du marché. [...] * des commandes actuelles d'ETR sont déjà liées à des commandes de Siemens. [...] * les projets avec Bombardier, qui pourrait fabriquer en interne les systèmes de traction électrique. D'après les indications de Siemens, le marché s'est réparti en moyenne durant les quatre années 2001 à 2004 de la façon suivante: Siemens [50-60] *%, Bombardier [30-40] *%, CAF [5-10] *%. Ces chiffres ont été confirmés dans leur ordre de grandeur par VA Tech. Ils concernent cependant une période révolue. La part de CAF n'a commencé à augmenter qu'en 2004 et devrait, conformément aux objectifs, continuer à monter. En outre, ces données ne tiennent pas compte du projet Talgo 22, qui a fait l'objet de travaux préparatoires et devrait donner lieu à des commandes à partir de 2006.
- (150) Ces chiffres montrent qu'ETR est un partenaire de plus en plus important pour les deux constructeurs non intégrés de véhicules ferroviaires, qui ne possèdent aucune compétence concernant la partie électrique. En outre, ETR représente également pour les fournisseurs de systèmes complets un partenaire important pour certains marchés et produits, en particulier dans le cas de Bombardier et du Talent.

- (151) Siemens estime toutefois que la disparition d'ETR n'entraînera pas de problème de concurrence, car il y a suffisamment d'autres fournisseurs de systèmes de traction électrique et, même dans un cas extrême, comme la disparition des fournisseurs non intégrés de véhicules ferroviaires électriques, la concurrence sera toujours suffisante.
- (152) S'il existe encore un fournisseur indépendant de systèmes de traction électrique ayant des références récentes tant sur le marché des tramways que sur celui des métros, ce n'est sans doute pas le cas pour les trains régionaux. Siemens affirme qu'il existe encore d'autres électriciens japonais indépendants pour les trains régionaux, et que ABB et Medcom représentent deux nouveaux acteurs de ce marché. L'enquête a cependant montré qu'ABB ne fournissait à ce jour que des composants importants, en particulier les convertisseurs de fréquence, mais pas de systèmes complets. ABB n'est pas de ce fait, aux yeux des clients qui ne sont pas en mesure de proposer l'intégration des composants électriques, un remplaçant potentiel d'ETR.
- (153) Siemens fait également référence à la société Medcom, en Pologne. Celle-ci a reçu une première commande pour la livraison du moteur électrique d'un RER, émanant de la société polonaise PESA. Les RER sont le type de train le plus simple dans le domaine des trains régionaux, avec des vitesses ne dépassant pas normalement la gamme de 80-120 km/h. Cette commande est à ce jour la seule référence de Medcom. Or, les références sont d'une très grande importance dans ce secteur⁷³. Il est donc tout à fait douteux que Medcom puisse être un soumissionnaire crédible pour les deux ou trois prochaines années, en dehors de la Pologne.
- (154) En outre, les japonais Toshiba et Hitachi seraient présents sur le marché européen. Toshiba n'a cependant engrangé à ce jour que des commandes en Irlande, en qualité de sous-traitant de la société également japonaise Tokyu Car. La plus récente de ces commandes date déjà d'il y a trois ans. On estime généralement que les fournisseurs asiatiques ne deviendront des concurrents sérieux qu'à long terme⁷⁴.
- (155) Hitachi a remporté à ce jour une adjudication. Cette société a été sélectionnée pour la livraison de 30 trains pour le tunnel sous la Manche⁷⁵. Hitachi n'est cependant pas un fournisseur indépendant de systèmes de traction électrique, mais propose des véhicules ferroviaires dans des offres intégrées.
- (156) La concentration proposée réduirait donc de un à zéro le nombre de fournisseurs indépendants de systèmes de traction électrique sur les marchés européens des trains régionaux. Il n'y aurait alors plus d'autre choix crédible que les fournisseurs de systèmes complets. Siemens est pourtant d'avis que les fournisseurs non intégrés de véhicules ferroviaires n'ont en aucun cas besoin des fournisseurs indépendants de systèmes de traction électrique. Il arrive en effet souvent aux fournisseurs intégrés de livrer des systèmes électriques à des fournisseurs non intégrés. À cet égard, Siemens renvoie notamment à la coopération avec CAF en Espagne pour le train régional Civia, pour lequel Siemens a fourni le système de traction électrique.

⁷³Rapport Bearing Point, p. 44.

⁷⁴Rapport Bearing Point, p. 46.

⁷⁵ http://www.hitachi-rail.com/rail_now/hot_topics/hot_topics_2004/ctrl.html

- (157) Il s'agit d'une décision rationnelle si les fournisseurs non intégrés de véhicules ferroviaires ont la possibilité de se procurer le système de traction électrique auprès d'un fabricant indépendant, et d'être ainsi en mesure de faire une offre. En l'absence de cette possibilité, du fait de l'absorption d'ETR par Siemens, l'intérêt qu'auraient les fournisseurs intégrés à faire une offre complète pour la partie électrique ne serait plus le même. Bombardier a d'ores et déjà clairement fait savoir que sa stratégie consistait à faire d'abord une offre complète pour ses propres véhicules ferroviaires⁷⁶.
- (158) [...] Bombardier a également déclaré que sa démarche passait d'abord par l'offre d'un produit complet, avant de proposer le système de traction à un concurrent. Les deux producteurs indépendants CAF et Talgo seraient ainsi, sur le marché des trains régionaux, livrés à la concurrence de tous les fournisseurs intégrés dans toutes les adjudications pour lesquelles ces derniers souhaitent offrir d'abord leur propre système complet.
- (159) Toutefois, même dans les cas où un fournisseur intégré est prêt, parallèlement à son offre complète, à livrer la partie électrique au fournisseur non intégré, celui-ci souffre d'un désavantage concurrentiel. En effet, la coordination des parties mécaniques et électriques suppose l'échange de données techniques qui renseigneront le fournisseur intégré sur les points forts de son concurrent. Le fournisseur intégré a en outre le contrôle d'une part des coûts du produit qui peut représenter jusqu'à [...] % du total. Il en résulte une réduction considérable de la concurrence. Le fournisseur intégré peut en effet à sa guise renchérir l'offre du fournisseur non intégré, ou bien présenter lui-même une offre moins agressive en termes de prix.
- (160) Par ailleurs, les intégrateurs de systèmes ne participent pas à l'ensemble des appels d'offres. Ils suivent presque tous ce que l'on appelle une stratégie de plateforme, dans le cadre de laquelle une plateforme donnée, comme [...], est adaptée aux besoins spécifiques de son client. En effet, les châssis et les configurations de ces produits normalisés ne sont souvent pas adaptés, tout particulièrement dans le cas des tramways et des métros, où les rayons de virage, les dimensions des tunnels, les pentes, etc., varient d'une ville à l'autre. Il n'est alors souvent pas rentable, pour le fabricant, d'adapter son matériel aux besoins du client. [...] C'est pourquoi les fabricants non intégrés de véhicules ferroviaires ne peuvent certes pas compter recevoir une offre concurrentielle d'un intégrateur de systèmes pour la partie électrique lors de chaque appel d'offres, mais les intégrateurs de systèmes ne peuvent pas non plus, dans un nombre non négligeable d'appels d'offres, fournir un produit adapté et ils sont alors très fortement tentés de participer quand même à l'appel d'offres pour la fourniture du système de traction électrique. Cela a par exemple été le cas pour le Talgo 22, qui est à l'heure actuelle le seul train régional à deux niveaux avec intercirculation intégrale, qu'aucun des intégrateurs de systèmes n'est en mesure d'offrir.
- (161) Par ailleurs, l'enquête a montré qu'il est possible d'acquérir, en deux à trois ans, les compétences nécessaires à la planification et à l'intégration d'un système de traction électrique. Il est relativement facile d'obtenir le savoir-faire nécessaire. Ainsi, l'entreprise suisse Stadler a pu, au cours des trois années qui ont suivi la reprise complète des droits sur les trains régionaux GTW et le tramway Variotram à la suite de la fusion *Bombardier/ADtranz*, se constituer cette capacité d'intégration et assembler le système de traction électrique à partir de composants provenant entre autres d'ABB.

⁷⁶Doc. 5157 de Bombardier du 15.3.2005, réponse à la question 3.

Compte tenu des délais qui s'écoulent, dans le secteur ferroviaire, entre la publication de l'appel d'offres, l'attribution du marché et la fourniture des produits, deux à trois ans ne semblent pas être une période exagérément longue pour l'acquisition des compétences nécessaires à la production de systèmes de traction électrique.

- (162) Même si les fournisseurs non intégrés de véhicules ferroviaires, dont le plus important est CAF, devaient quitter le marché des lignes ferroviaires électriques, il resterait toujours, dans les différents États membres, un nombre suffisant de concurrents réels et potentiels sur le marché des véhicules complets. En outre, il convient de souligner que, du moins pour les trains régionaux, les clients possèdent de la puissance d'achat.

f) Conclusion

- (163) L'absorption notifiée d'ETR par Siemens réduit, certes, de deux à un seul le nombre des fournisseurs indépendants crédibles sur les deux marchés des systèmes de traction pour tramways et métros ainsi que des systèmes de traction électrique pour locomotives, et élimine le dernier fournisseur indépendant crédible de systèmes de traction électrique pour trains régionaux. Toutefois, cela n'entravera pas, pour diverses raisons, de manière significative la concurrence effective qui règne actuellement sur les marchés des systèmes de traction électrique pour tramways, trains régionaux et locomotives.
- (164) Premièrement, sur chacun des deux marchés des systèmes de traction pour tramways et métros et des systèmes de traction électrique pour locomotives, il restera un fournisseur crédible. Deuxièmement, les intégrateurs de systèmes continueront à fournir l'ensemble des systèmes de traction. Troisièmement, il existe une possibilité réelle d'acquérir, en deux à trois ans, les compétences nécessaires à l'intégration de la partie électrique. Enfin, même si l'on prenait l'hypothèse d'une stratégie d'exclusion du marché des fournisseurs non intégrés de véhicules ferroviaires électriques qui serait couronnée de succès, il resterait une concurrence suffisante sur chacun des marchés en aval des véhicules ferroviaires. .

C.2 CONSTRUCTIONS DES CATÉNAIRES

1. Marchés de produits en cause

- (165) Les caténaires sont des systèmes de lignes destinés à alimenter les trains en énergie électrique par l'intermédiaire de pantographes. Dans la plupart des cas, l'alimentation en énergie se fait par des lignes aériennes situées au-dessus des véhicules. Pour les tramways et, en particulier, pour les trains rapides, cela se fait par un troisième rail sous tension.
- (166) Siemens estime qu'il existe, comme cela a été dit dans la décision *ABB/DaimlerBenz*, un marché unique des caténaires, qui n'a pas besoin d'être subdivisé en fonction des utilisateurs finals, par exemple chemin de fer local ou grandes lignes, ou en fonction du système utilisé (ligne aérienne/troisième rail). Toutefois, certains clients ont déclaré qu'il serait bon d'opérer tout d'abord une distinction entre le troisième rail et les lignes aériennes, et de subdiviser ensuite encore les lignes aériennes en trafic local/urbain et trafic grandes lignes. Toutefois, cette question peut être laissée en suspens dans la présente affaire, dans la mesure où même en cas de délimitation étroite du marché, en l'espèce les lignes aériennes pour le trafic grandes lignes, une concurrence effective ne sera pas entravée de manière significative.

2. Marchés géographiques en cause

(167) La reprise prévue de VA Tech n'entraînera des chevauchements qu'en Allemagne. Dans sa décision *ABB/DaimlerBenz*, la Commission avait estimé que les marchés des caténaires étaient des marchés nationaux⁷⁷. Siemens est d'avis que depuis lors, les marchés ont évolué vers une dimension couvrant l'ensemble de l'EEE. L'enquête a donné des résultats très diversifiés, notamment chez les sociétés de transport urbain allemandes, avec un marché qui va de l'échelle nationale à l'échelle mondiale. Comme, dans l'ensemble de l'EEE, les tramways et les métros fonctionnent généralement avec du courant continu et des tensions similaires, qui se situent dans la fourchette 600-750 kW, le marché des caténaires pour le transport urbain est plus homogène que celui des caténaires pour le trafic grandes lignes. Il est donc, au moins théoriquement, plus facile de passer commande à des fournisseurs étrangers. Toutefois, aucune des sociétés de transport urbain interrogées n'a passé de commande à un fournisseur de caténaires qui ne soit pas présent en Allemagne par l'entreprise d'un établissement propre. Dans le secteur des caténaires, VA Tech a géré les premiers projets sur le marché allemand à partir de l'Autriche, mais elle a très rapidement eu un point d'appui en Allemagne, avec une succursale propre. Toutefois, compte tenu de l'état actuel de la demande en Allemagne, il ne semble pas opportun de considérer que le marché s'étend à l'EEE. C'est pourquoi, aux fins de la présente décision, les marchés en cause seront toujours des marchés nationaux.

3. Appréciation au regard du droit de la concurrence

(168) Il n'y a qu'en **Allemagne** que la reprise prévue de VA Tech entraînera des chevauchements, puisque Siemens a transféré ses activités dans ce secteur en Autriche à la société SPL, dans le cadre d'un rachat de l'entreprise par ses cadres. Sur le marché allemand de l'ensemble des caténaires, la part de marché cumulée des parties au cours de la période 1999-2003 s'est élevée, selon Siemens, à [40-50]*% (Siemens: [30-40]*%, VA Tech: [2-5]*%). L'enquête a confirmé une part de marché cumulée de cet ordre de grandeur (Siemens: [30-40]*%, VA Tech: [0-5]*%). Le concurrent Balfour Beatty possède une puissance à peu près similaire, de telle sorte que les deux plus gros fournisseurs possèdent ensemble une part de [70-80]*%. Les autres fournisseurs, comme Bahnbau, Elpro, Fahrleitungsbau (RWE), Spitzke et Amec Spie possèdent des parts de marché parfois nettement inférieures à 10 %.

(169) La part de marché détenue par VA Tech en Allemagne, à savoir à peine [2-5]*%, est relativement faible. VA Tech compte au nombre des cinq fournisseurs de moindre importance présents sur le marché allemand. C'est pourquoi l'opération de concentration n'entraînera pas de modification structurelle importante du marché. En outre, il n'y aura des chevauchements que dans le domaine des lignes aériennes pour le trafic grandes lignes. Même si ce secteur était considéré comme un marché de produits distinct, cela ne fausserait pas sensiblement la concurrence. Siemens et VA Tech détiendraient alors une part de marché cumulée de moins de [30-40]*%, le leader du marché sur ce segment étant Balfour Beatty. Même si VA Tech est un peu plus puissante sur ce marché que sur le marché dans son ensemble, elle compte malgré tout au nombre des cinq fournisseurs de moindre importance, qui détiennent chacun

⁷⁷Voir IV/M.580, *ABB/DaimlerBenz*, décision de la Commission du 18.10.1995; IV/M.1064, considérants 30 et 41.

nettement moins de 10 % du marché. Dans le même temps, le seul client de ce secteur est Deutsche Bahn, qui détient de la puissance d'achat.

- (170) Deutsche Bahn a indiqué qu'après la reprise de VA Tech par Siemens, il n'y aurait plus que deux fournisseurs sur le segment de marché des grands projets de caténaires pour le trafic grandes lignes, qui représente un volume de plus de 10 millions d'euros. Le deuxième fournisseur, à côté de Siemens/VA Tech, serait la société Balfour Beatty. Toutefois, Deutsche Bahn dispose, avec la société DB Bahnbau GmbH, de sa propre filiale dans le secteur des caténaires, qui est gérée comme une entreprise indépendante⁷⁸. Cette société a obtenu, au cours de la période de référence, [5-10 %]* des commandes de Deutsche Bahn. Dans le passé, elle a remporté des projets individuels d'une valeur de plus de 5 millions d'euros et des contrats-cadres d'une valeur de plus de 10 millions d'euros. On peut donc supposer que Bahnbau est en mesure de pouvoir remettre une offre crédible, même pour des commandes individuelles de plus de 10 millions d'euros.
- (171) L'analyse des appels d'offres qui ont eu lieu au cours de la période 1999-2004 confirme la conclusion selon laquelle la structure du marché ne serait pas sensiblement modifiée. Siemens et VA Tech n'ont participé ensemble qu'à [...] des 5 749 appels d'offres au total passés par Deutsche Bahn, ce qui représente un peu plus de [...] des cas. Au cours de [...] appels d'offres, les deux sociétés sont arrivées en première ou en deuxième position, et ont donc été le concurrent le plus direct l'une de l'autre. La valeur de ces [...] appels d'offres représente [2-5]* de l'ensemble des commandes au cours de la période considérée.
- (172) Si l'on considère uniquement les appels d'offres portant sur les projets de plus de 10 millions d'euros, le tableau est le suivant: sur les [...] marchés concernés, [...] ont été attribués à Siemens, [...] à Balfour Beatty et [...] à chacune des trois sociétés suivantes: VA Tech, Spitzke et Bahnbau, la filiale de DB. Ce dernier marché était toutefois un contrat-cadre portant sur une multitude de petits projets. [...], cela ne permet pas de conclure que la reprise de VA Tech réduira sensiblement la concurrence sur le marché allemand des caténaires.
- (173) La répartition des marchés attribués indique par ailleurs qu'outre Siemens et Balfour Beatty, Spitzke est en mesure de traiter des commandes d'une telle ampleur. Deutsche Bahn dispose donc de trois fournisseurs sur ce segment. De plus, Elpro a pu obtenir, au cours de cette même période, un marché de l'ordre de 5 millions d'euros. Cette commande remonte certes déjà à six ans, mais elle montre néanmoins qu'Elpro est au moins potentiellement en mesure de soumettre une offre crédible pour des marchés de plus de 5 millions d'euros, notamment au cas où les prix augmenteraient à la suite de la concentration. En outre, la filiale de Deutsche Bahn, Bahnbau, peut intervenir à tout moment pour corriger une tendance. Enfin, les concurrents de moindre importance auraient également la possibilité de constituer un consortium pour soumissionner pour des commandes supérieures à 10 millions.
- (174) La reprise de VA Tech ne renforce pas non plus le risque de coordination tacite d'un duopole Siemens/Balfour Beatty sur le marché allemand. Depuis quelques années, les prix et les marges baissent sur le marché de la construction de caténaires pour le trafic grandes lignes, dans la mesure où le seul client, Deutsche Bahn, réduit ses

⁷⁸DB Netz AG, Rapport annuel 2003, p. 28.

investissements, notamment parce que les crédits fédéraux pour les infrastructures ferroviaires baisseront d'ici à 2008. C'est pour cette raison que Siemens avait prévu de vendre ce secteur à Leonhard Weiss⁷⁹. Un autre fournisseur devait également être vendu. Néanmoins, il est difficile de mettre en place une coordination tacite sur un marché dont les volumes et les marges sont en baisse, dans la mesure où tout fournisseur rationnel aura de bonnes raisons d'échapper à cette coordination afin de s'assurer tout de suite une part plus élevée des bénéfices dans ce secteur, qui sera bientôt appelée à diminuer. L'argument selon lequel VA Tech, en tant que fournisseur relativement nouveau sur le marché allemand, ferait office de correctif susceptible de perturber effectivement une coordination tacite entre Siemens et Balfour Beatty n'est pas non plus convaincant, compte tenu des données relatives aux appels d'offres.

- (175) Pour les raisons précitées, la Commission est parvenue à la conclusion que la reprise prévue n'entravera de manière significative une concurrence effective ni sur le marché allemand global des caténaires, ni sur un marché possible, plus étroit, des lignes aériennes pour le trafic grandes lignes en Allemagne.

C3. ALIMENTATION ÉLECTRIQUE DES LIGNES FERROVIAIRES

1. Marchés de produits en cause

- (176) Le marché de l'alimentation électrique des lignes ferroviaires peut en principe être subdivisé en trois segments: la production du courant dans les stations et les sous-stations, les lignes de traction et les points d'alimentation du réseau de traction.
- (177) On peut également subdiviser le marché en fonction des types de transport. Si les tramways, les métros et la plupart des chemins de fer régionaux fonctionnent avec du courant continu et une tension de 600 V, 750 V ou 3 kV, les grandes lignes fonctionnent avec du courant alternatif et une tension nettement plus élevée de 15 kV, voire plus. Les exploitants de réseaux de traction pour grandes lignes, comme Deutsche Bahn ou ÖBB, possèdent souvent leurs propres centrales électriques, ou du moins leurs propres générateurs dans les centrales des entreprises de distribution d'électricité, alors que les chemins de fer régionaux et les sociétés de transport urbain reçoivent généralement le courant par le réseau de l'entreprise publique de distribution d'électricité.
- (178) La **production** ainsi que le **transport** par lignes terrestres dans le réseau de traction ne sont généralement pas propres au secteur ferroviaire, sauf dans cinq pays, à savoir l'Allemagne, la Suisse, l'Autriche, la Norvège et la Suède, où il existe des réseaux de traction autonomes qui fonctionnent avec un courant alternatif unipolaire d'une fréquence de 16 2/3 Hz et d'une tension de 15 kV. Ce type de courant de traction ne peut pas être pris directement dans les réseaux des entreprises de distribution d'énergie, mais il est produit en partie dans des centrales détenues par les sociétés de chemins de fer et en partie dans des centrales électriques normales, au moyen de générateurs et de transformateurs appartenant aux compagnies ferroviaires et installés à cet effet et, dans le cas de l'Allemagne, il est transporté vers le réseau de traction par des lignes de 110 kV.

⁷⁹Frankfurter Allgemeine, n° 47 du 25.2.2005, p. 20. La vente a échoué en raison d'obstacles liés aux conventions collectives.

- (179) Les clients estiment, certes, que, compte tenu de la tension et de la fréquence particulières, un remplacement des installations de production de courant de traction pour un courant de 16 2/3 Hz/15 kV par des machines rotatives n'est pas possible. Toutefois, les fabricants de centrales et de générateurs sont tout à fait en mesure de produire des installations pour les besoins spécifiques des chemins de fer, avec un courant de traction de 16 2/3 Hz/15 kV. Compte tenu de cette flexibilité des fournisseurs, il n'est pas opportun de considérer qu'il existe un marché distinct pour la production de courant de traction de 16 2/3 Hz/15 kV. En outre, le courant de traction peut ne pas être produit uniquement avec des machines rotatives, mais également avec des convertisseurs statiques, à l'aide d'éléments semi-conducteurs. Cette technique est appelée à prendre de plus en plus d'importance par rapport à la production classique avec machines rotatives⁸⁰.
- (180) Il en va, en revanche, tout autrement de la maintenance de ce type d'installations, qui fonctionnent souvent pendant des décennies. En ce qui concerne les travaux de réparation et de maintenance, l'entreprise qui a fabriqué l'installation possède un avantage, dans la mesure où elle dispose des plans de l'installation et de l'expérience correspondante.
- (181) Pour ce qui est de la construction des lignes aériennes qui amènent le courant de traction de la centrale jusqu'aux points d'alimentation, il n'y aura dans la présente affaire aucun chevauchement, dans la mesure où Siemens a cédé cette activité, qui est maintenant exploitée de façon indépendante par la société FBG Freileitungsbau.
- (182) **L'alimentation électrique des lignes ferroviaires proprement dite**, c'est-à-dire l'alimentation du réseau de traction en énergie électrique, se fait par des points d'alimentation, que l'on appelle aussi des sous-stations, des postes de transformation ou des postes de distribution. Ces sous-stations permettent de transformer l'énergie électrique provenant des réseaux des sociétés de distribution pour qu'elle ait la tension dont chaque société de chemins de fer a besoin, avant de l'introduire dans le réseau de traction. Les sous-stations comprennent généralement des postes de distribution haute ou moyenne tension, des transformateurs, des convertisseurs et des redresseurs de fréquence, des systèmes de commande ainsi que les installations auxiliaires nécessaires.
- (183) Siemens estime, conformément à ce qui a été dit dans la décision *ABB/DaimlerBenz*, que le marché de l'alimentation en courant de traction, un domaine dans lequel Siemens et VA Tech opèrent notamment par l'intermédiaire de leur filiale SAT, constitue un marché unique qui n'a pas besoin d'être subdivisé en sous-marchés. L'enquête a confirmé que l'ensemble des grands fournisseurs proposaient des installations complètes pour l'alimentation en courant de traction, même s'ils ne fabriquent pas eux-mêmes chacun des composants et qu'ils les achètent alors des tiers ou demandent aux clients de se les procurer.
- (184) Un grand nombre de clients, ainsi que certains concurrents, estiment toutefois qu'il conviendrait de définir des marchés distincts pour ces composants, notamment pour les systèmes de commande. En outre, certains clients n'achètent que des composants isolés ou ne passent pas un seul appel d'offres à une entreprise générale pour la fourniture d'une sous-station, mais attribuent le marché en plusieurs lots séparés. À cet égard, un

⁸⁰Doc. 4750 Deutsche Bahn, 11.3.2005, réponse à la question 8.

concurrent a indiqué que la nouvelle entreprise Siemens/VA Tech posséderait plusieurs composants clés qui lui assureraient de facto un monopole sur certains segments de l'alimentation en courant de traction pour le trafic grandes lignes. Toutefois, même si l'on procédait, comme Deutsche Bahn l'a suggéré, à une subdivision du marché en installations avec systèmes de commande, systèmes de commande à distance et systèmes de protection, d'une part, et composants pour ces systèmes, d'autre part⁸¹, l'opération proposée n'entraverait pas de manière significative une concurrence effective.

(185) En résumé, le secteur de l'alimentation en courant de traction se compose donc des marchés de produits suivants: sous-stations complètes, composants propres au secteur ferroviaire pour les sous-stations et maintenance d'installations rotatives pour la production de courant de traction.

2. Marchés géographiques en cause

(186) Dans sa décision ABB/DaimlerBenz, la Commission avait considéré que les marchés de l'alimentation électrique des lignes ferroviaires proprement dite étaient des marchés nationaux. Siemens estime que, depuis lors, ces marchés ont évolué et deviennent des marchés s'étendant à l'EEE. Les résultats de l'enquête donnent un tableau très peu homogène. Si la majorité des clients estiment que des marchés nationaux seraient trop étroits et considèrent que le marché géographique en cause s'étend à l'EEE, un nombre non négligeable d'entre eux estiment que les marchés sont nationaux. Toutefois, aucune des sociétés de transport urbain interrogées n'a passé de commande à un fournisseur de sous-station ou de composants qui n'était pas représenté en Allemagne ou en Autriche par une succursale propre. En outre, l'ensemble des composants des systèmes d'alimentation électrique pour lignes ferroviaires qui sont liés à la sécurité doivent être agréés par une autorité nationale. C'est pourquoi, compte tenu du comportement actuel des clients en Allemagne et en Autriche, il ne semble pas opportun de considérer que le marché s'étend à l'EEE. C'est pourquoi, aux fins de la présente décision, les marchés en cause seront toujours des marchés nationaux. Cela vaut également pour la maintenance des installations rotatives de production de courant de traction.

3. Appréciation au regard du droit de la concurrence

(187) Sur le marché des sous-stations complètes en Autriche, Siemens et VA Tech détiendraient, d'après Siemens, une part de marché cumulée de [30-40]*% (Siemens: [15-20]*%, VA Tech: [20-30]*%). Les autres concurrents sont ABB, avec [10-15]*%, et Areva (anciennement Alstom), avec [10-15]*%, ainsi que plusieurs fournisseurs moins importants.

(188) Selon l'enquête, le marché autrichien s'est élevé en moyenne à 10 millions d'euros de 1999 à 2003. La part de marché de Siemens était de [10-15]*%, celle de VA Tech de [30-40]*% et la part de marché cumulée de [40-50]*%. La part d'Areva était de 20-30 %, celle d'ABB de 10-20 %, celle de Balfour-Beatty et de SAG, une filiale de RWE, de 5-10 %. Le reste des parts était réparti sur plusieurs petits fournisseurs, comme Sprecher Automation.

⁸¹Doc. 1047 Deutsche Bahn, 24.1.2005, réponse à la question B6.

- (189) Toutefois, compte tenu du fait que les projets sont peu nombreux, les parts de marché fluctuent fortement d'une année sur l'autre. C'est ainsi qu'au cours de la période en cause, la part de Siemens a fluctué entre [2-5]*% et [30-40]*%. En 2004, ABB a obtenu un gros marché pour le renouvellement de l'alimentation électrique (sous-stations) des lignes U1 et U2 de la ville de Vienne, d'une valeur de plus de 10 millions d'euros, qui a fait d'ABB le leader absolu du marché pour l'année 2004. Du côté de l'offre, outre les trois concurrents établis de Siemens et VA Tech qui opèrent à l'échelle internationale, à savoir ABB, Areva et Balfour Beatty, il existe encore plusieurs fournisseurs moins importants qui sont en mesure de fournir des sous-stations complètes. La société Sprecher Automation a repris en 2002 l'ancien secteur «Systèmes de commande» d'Alstom Austria et elle est sur le point de se positionner sur le marché en tant que fournisseur de sous-stations complètes.
- (190) Du côté de la demande, il n'y a en Autriche que deux clients qui puissent exercer une puissance de marché: les chemins de fer autrichiens et la régie des transports viennois. Ces deux clients ont recours à des appels d'offres. Du fait qu'il s'agit d'un marché fonctionnant par appels d'offres et que, par ailleurs, le nombre de sous-stations commandées par an est très faible, il règne sur ce marché une concurrence effective, ainsi qu'en témoignent notamment les importantes fluctuations des parts de marché.
- (191) Dans le domaine des composants, Siemens acquerra, grâce à la reprise de la filiale de VA Tech SAT, l'un des trois systèmes de commande des sous-stations autorisés par ÖBB. Les deux autres systèmes agréés sont produits par ABB et Sprecher. Même si, après la reprise de VA Tech, Siemens ne distribuait plus le produit SAT à des tiers, le seul client de ces systèmes, ÖBB, disposerait toujours d'au moins trois fournisseurs de sous-stations complètes possédant leur propre système de commande des sous-stations agréé par ÖBB. En outre, ÖBB a toujours la possibilité d'agréer, le cas échéant, d'autres fournisseurs de ce type de systèmes.
- (192) Sur le **marché allemand** des sous-stations complètes, la part de marché cumulée de Siemens et de VA Tech s'élève à [40-50]*% (Siemens: [30-40]*%; VA Tech: [5-10]*%). Leurs principaux concurrents sont Balfour Beatty (20-30 %), ABB (10-20 %), Elpro (10-20 %) et Spitzke (5-10 %).
- (193) VA Tech exerce une très grande part de ses activités, par l'intermédiaire de sa filiale SAT, dans le secteur du trafic grandes lignes, c'est-à-dire de l'alimentation de Deutsche Bahn en courant de traction, en l'occurrence du courant alternatif 16 2/3 Hz et 15 kV, et seulement une petite part, de moins en moins importante, sur le segment des sociétés de transport urbain, c'est-à-dire le segment du courant continu. Sur ce dernier segment, aucun des acteurs du marché interrogés, c'est-à-dire environ 20 clients, ne considère que la concentration posera des problèmes de concurrence.
- (194) Sur le marché du courant de traction pour le trafic grandes lignes, sur lequel Siemens et VA Tech détiennent une part de marché cumulée d'environ [20-30]*%, un concurrent et, surtout, le principal client, c'est-à-dire Deutsche Bahn, ont toutefois estimé que SAT ne devrait pas être reprise par Siemens, car cela n'entraînerait certes pas de chevauchements horizontaux, mais poserait un problème de verrouillage du

marché pour certains composants importants⁸². SAT fournit essentiellement des systèmes de commande pour sous-stations, des systèmes de commande à distance, des systèmes de commande du réseau (SCADA) ainsi que les composants d'automatisation y afférents.

- (195) Certains composants de l'alimentation électriques des lignes ferroviaires, comme les produits du secteur des systèmes de commande à distance et des systèmes de commande des réseaux, comme SCADA et Remote Terminal Units, sont des produits standard du secteur T&D (**voir ci-dessus, T&D, considérant 75 et suivants**), qui sont adaptés aux besoins des réseaux ferroviaires. Outre les grands fabricants, il existe également des concurrents moins importants qui se sont spécialisés sur le segment ferroviaire avec son réseau 16 2/3 Hz/15 kV, comme Kayser-Threde, l'un des principaux fournisseurs de systèmes de commande pour le contrôle et la commande des sous-stations. D'autres produits sont si spécifiques au secteur ferroviaire qu'ils doivent obtenir un agrément spécial de l'Office fédéral des chemins de fer (EBA). Pour trois composants du secteur de l'alimentation électrique des lignes ferroviaires proprement dit, SAT est l'un des rares fournisseurs, voire le seul, qui ait déjà obtenu les agréments nécessaires de l'EBA ou qui soit sur le point de les obtenir. SAT propose une installation de commande locale, un produit nécessaire au système de commande à distance. Outre SAT, AEG ursatronics et ABB sont également présentes sur le marché. Siemens ne possède aucun système de commande locale agréée par l'EBA.
- (196) En vertu de la directive de l'Office fédéral des chemins de fer relative à l'amélioration de la sécurité dans les tunnels, les tunnels allemands doivent notamment être équipés d'installations de contrôle de la tension sur les lignes aériennes. SAT était jusqu'à présent le seul fournisseur agréé par l'EBA pour ce type d'installations. Depuis peu, Balfour Beatty possède également un système agréé, basé sur le système SAT. [...]*
- (197) Le troisième produit est un système de contrôle lié aux bifurcations, mis au point pour le projet de protection des lignes aériennes de Deutsche Bahn. Il n'est pas encore utilisé actuellement, mais les premiers essais devraient commencer prochainement et il devrait ensuite être présenté à l'EBA pour l'agrément définitif. SAT serait alors le seul fournisseur de ce système très nouveau de contrôle des lignes aériennes de Deutsche Bahn. Toutefois, celle-ci dispose déjà aujourd'hui d'un système automatique de contrôle des lignes aériennes en cas de mise sous tension de sections de voies. Le système de contrôle lié aux bifurcations constitue une innovation par rapport à celui-ci, dans la mesure où il n'est plus nécessaire d'utiliser une résistance de contrôle, avec module de contrôle, et où le produit est ainsi plus léger et plus petit.
- (198) Siemens ne propose aucun de ces trois produits. C'est pourquoi la reprise de SAT par Siemens ne modifiera pas le nombre des fournisseurs présents sur ce marché. De même, il est peu probable que Siemens puisse verrouiller le marché. Il y aura donc toujours trois produits dans le domaine des installations de commande locales, mais un seul client. En ce qui concerne les installations de contrôle de la tension sur les lignes aériennes, Deutsche Bahn a, dans le passé, soit fourni soit prescrit le produit à

⁸²Doc. 1047 du 24.1.2005. Réponse de Deutsche Bahn à une demande de renseignements, en l'occurrence aux questions 21 et 23.

l'entrepreneur général. Il n'est pas possible de dire dès à présent si le système de commande lié aux bifurcations l'emportera sur le système automatique de contrôle des lignes aériennes en cas de mise sous tension d'une section de voies. Toutefois, Deutsche Bahn a admis qu'il était possible que d'autres fournisseurs soient à l'origine d'innovations dans ce domaine. C'est pourquoi la reprise de la filiale de VA Tech, SAT, n'entravera pas de manière significative une concurrence effective sur le marché des composants pour l'alimentation électrique des lignes ferroviaires.

- (199) Tant Siemens que VA Tech proposent des services de **maintenance** des machines rotatives de production de courant 16 2/3 Hz. Deutsche Bahn a déclaré qu'à la suite de la reprise de VA Tech par Siemens, il n'y aurait plus aucune concurrence sur le marché de la maintenance haut de gamme de ce type de machines, notamment parce qu'il y aura regroupement des plans de construction ainsi que des expériences disponibles. Toutefois, VA Tech n'a construit qu'une seule installation pour Deutsche Bahn. Celle-ci, mise en place en 1998, était la dernière de ce type, dans la mesure où les nouvelles installations possèdent toutes des convertisseurs de fréquence statiques. Or, ceux-ci sont fournis par Areva, ABB et Siemens, mais pas par VA Tech.
- (200) En dehors de Siemens, c'est avant tout BBC qui construisait ce genre d'installations, dont il existe environ 20 exemplaires en Allemagne. C'est Alstom qui a repris cette activité, qu'elle continue à proposer sur le marché. Par ailleurs, il existe aussi des sociétés qui ne disposent certes pas des plans de construction, mais qui possèdent une très longue expérience dans le domaine de la maintenance et de l'adaptation de ce type d'installations. Il s'agit notamment de SGB, une filiale de RWE. Il est donc improbable que la reprise de VA Tech, qui n'a construit qu'une seule installation, entrave de manière significative une concurrence effective dans le domaine de la maintenance.

CA. PASSAGES À NIVEAU

- (201) Tant Siemens que VA Tech proposent des passages à niveau. VA Tech opère exclusivement en Autriche. VA Tech ne possède pas de produit propre, mais elle est le distributeur exclusif du système de sécurité commandé par ordinateur pour les passages à niveau BUES 2000, du constructeur allemand Scheidt & Bachmann. BUES 2000 est essentiellement un système de commande électronique, que VA Tech fournit également à la société Zelisko, une filiale de Knorr Bremse, qui les intègre à ses passages à niveau et les vend également en Autriche. VA Tech est propriétaire des agréments pour le système BUES 2000, qui sont délivrés par le ministère autrichien des transports. Compte tenu de ces barrières à l'accès d'ordre juridique, les marchés sont probablement de dimension nationale. Toutefois, Siemens n'opère pas en Autriche et n'est de ce fait un concurrent potentiel.
- (202) Un acteur du marché craint qu'après la reprise de VA Tech, Siemens ne propose plus que ses propres passages à niveau en Autriche. Toutefois, l'enquête a montré que le transfert de l'agrément à Scheidt & Bachmann, qui vient de créer une filiale en Autriche, ne poserait pas de gros problèmes sur le plan juridique. C'est donc à Scheidt & Bachmann qu'il appartient de faire en sorte de poursuivre la distribution du BUES 2000 en Autriche⁸³. La reprise de VA Tech ne modifie donc pas le nombre des

⁸³Doc. 5571 du 22.3.2005, réponse de Scheidt & Bachmann.

concurrents présents sur le marché autrichien des passages à niveau. Par conséquent, la concentration n'entravera pas de manière significative une concurrence effective sur le marché des passages à niveau en Autriche.

D. CONVERTISSEURS DE FRÉQUENCES

1. Marchés de produits en cause

- (203) Les convertisseurs de fréquence sont des composants d'un système de traction électrique. Ce système de traction se compose d'un moteur et d'un commutateur. Un convertisseur de fréquence est un commutateur qui sert à régler la vitesse de rotation des moteurs. Pour cela, il convertit la fréquence normale du courant alternatif de 50 Hz en une fréquence plus élevée ou plus faible.
- (204) Siemens propose de subdiviser le marché en fonction des convertisseurs simples, jusqu'à 100 kW compris, et des convertisseurs plus puissants de plus de 100 kW. Jusqu'à 100 kW, les convertisseurs appartiennent à un marché de masse. Au-delà, en revanche, il s'agit en général de produits plus sophistiqués, adaptés aux besoins du client. On trouve des convertisseurs de fréquence pouvant aller jusqu'à 100 000 kW. Ils sont utilisés sur des machines de grande taille ou dans des installations industrielles, notamment dans des secteurs où une forte puissance est nécessaire, comme par exemple les systèmes de commande des laminoirs et des navires ou dans les secteurs pétrolier et gazier.
- (205) L'enquête a montré qu'il existait un marché de masse sur lequel opéraient un grand nombre d'entreprises, souvent uniquement présentes à l'échelon régional. Par ailleurs, le nombre des entreprises qui peuvent proposer des convertisseurs de fréquence dans des puissances élevées, voire très élevées, se réduit de plus en plus à mesure que la puissance exigée augmente. La plupart des acteurs s'accordent toutefois à penser que 100 kW constitue une bonne limite pour la délimitation d'un marché de masse. Aux fins de la présente décision, la limite de 100 kW sera donc appliquée.
- (206) Certains acteurs du marché ont estimé que le marché des convertisseurs de fréquence de plus de 100 kW devait être encore subdivisé en sous-marchés. Selon eux, il y aurait un marché des convertisseurs de fréquence refroidis à l'eau ainsi qu'un marché des convertisseurs de fréquence à quatre cadrans, qui peuvent à nouveau réintroduire le courant dans le réseau. Les convertisseurs refroidis à l'eau sont utilisés essentiellement dans le secteur minier et sur les machines employées pour creuser des tunnels. Sur ces applications, il n'est pas possible d'utiliser des systèmes refroidis à l'air, car la chaleur et la poussière rendraient alors rapidement le convertisseur inutilisable. Les convertisseurs à quatre cadrans sont par exemple utilisés sur les bancs d'essais pour moteurs.
- (207) Toutefois, aux fins de la présente décision, il n'est pas nécessaire de déterminer s'il convient de subdiviser le marché en sous-marchés des convertisseurs refroidis à l'eau ou des convertisseurs à quatre cadrans, dans la mesure où cela ne modifierait en rien l'appréciation au regard du droit de la concurrence.

2. Marchés géographiques en cause

- (208) Siemens estime que le marché géographique en cause couvre le monde entier, mais en tout état de cause, au moins l'EEE. VA Tech se prononce également pour un marché de

dimension mondiale. D'après Siemens, il n'existe dans le monde que deux normes techniques. La norme IEC (International Electrotechnical Commission) s'applique sur l'ensemble du globe, à une seule exception près, l'Amérique du Nord, où il existe une autre norme (ANSI). Dans l'EEE, c'est la norme IEC qui est applicable, et il n'en existe pas d'autre. ABB estime qu'il existe bel et bien des dispositions différentes dans certains pays de l'EEE. C'est ainsi qu'en Grande-Bretagne, c'est l'*Harmonics Standard* qui est d'application, en Norvège, tout doit être adapté pour un courant triphasé 110 kV, alors qu'en France, le raccordement à la terre se fait de façon différente⁸⁴. Toutefois, comme tous les grands fournisseurs sont en mesure de s'adapter à ces exigences complémentaires, il ne semble pas opportun de considérer qu'en raison de ces dispositions techniques, les marchés géographiques sont nationaux.

(209) Siemens indique que les prix des convertisseurs de fréquence de l'UE se situent à un niveau équivalent. Cela a été pour l'essentiel confirmé par l'enquête. Comme il n'existe ni entrave technique ni grosses différences de prix et que la majeure partie des réponses à l'enquête de la Commission indiquent que le marché s'étend au moins à l'EEE, la présente décision considère qu'il existe un marché EEE pour les convertisseurs de fréquence.

3. Appréciation au regard du droit de la concurrence

(210) Les fournisseurs du marché des convertisseurs de fréquence peuvent être subdivisés en trois grands groupes. Dans le premier, on trouve les grandes entreprises opérant de l'échelon européen à l'échelon régional, comme ABB, Alstom, Danfoss, Schneider, Toshiba et Siemens. Au deuxième groupe appartiennent des sociétés comme Vacon et Lenze, qui sont représentées dans de nombreux pays de l'EEE, mais qui ont néanmoins un centre d'activité principal qui est régional. Le dernier groupe est constitué par les petites entreprises, qui opèrent essentiellement dans le secteur des produits de 100 kW au maximum et ne sont généralement activement présentes que dans un seul État membre.

(211) D'après Siemens, la part de marché cumulée de Siemens/VA Tech sur le marché EEE des convertisseurs de fréquence ≤ 100 kW en 2003 s'est élevée à [15-20]*% (Siemens: [15-20]*%; VA Tech: [<2]*%). L'enquête a globalement confirmé ce chiffre, ainsi qu'il ressort du tableau suivant:

Convertisseur EEE		
≤ 100 kW		
Concurrent	Chiffre d'affaires (millions d'euros)	Part
Siemens	[...]*	[15-20]*
VA Tech		[0-5]*

⁸⁴Doc. 4861, ABB, deuxième questionnaire sur les convertisseurs, réponse à la question 13.

Schneider/Toshiba STI		10-15
Total		[30-40]*
ABB		10-20
Alstom		0
Danfoss		10-20
Fuji Electric		0-5
Lenze		5-10
SEW Eurodrive		5-10
Vacon		5-10
Yaskawa/Omron		5-10
Autres	0	0
Total	800-900	

(212) Les principaux concurrents sont ABB, Danfoss et Schneider, avec une part de marché de 10-20 %, ainsi que Lenze, SEW Eurodrive Vacon et Yaskawa/Omron, avec 5-10 %. L'enquête a toutefois montré que depuis l'automne 2004, VA Tech est liée à Schneider Electric et Toshiba (Schneider Toshiba Inverter VA Tech, STI VA Tech) au sein d'une entreprise commune, qui prévoit de développer et de produire en commun des convertisseurs tant en dessous qu'au-dessus des 100 kW. La part de marché totale que détiendrait Siemens après l'opération prévue serait de l'ordre de [30-40]*%.

(213) En ce qui concerne ces données relatives aux parts de marché, il convient de noter qu'elles représentent la valeur la plus élevée possible, dans la mesure où le tableau ne comporte aucun chiffre pour les «autres» concurrents. Siemens évalue leurs ventes à [...] millions d'euros, ce qui représente une part de marché de [20-30]*%. La Commission n'a pas été en mesure de vérifier tous ces chiffres. Toutefois, elle dispose d'informations selon lesquelles, en dehors de quelques entreprises de taille moyenne opérant à l'échelon local, comme Baumüller, d'autres entreprises américaines, comme par exemple Rockwell, opèrent dans l'EEE. C'est pourquoi la part de marché réelle que détiendraient Siemens et VA Tech, avec STI, serait en tout état de cause inférieure à [30-40]*%. Il existe en outre sur ce marché plusieurs autres fournisseurs crédibles opérant à l'échelle européenne, comme ABB, Danfoss, SEW et Vacon, qui pourraient à tout moment réduire à néant toute tentative de la nouvelle entité Siemens/VA Tech d'augmenter le prix de leurs convertisseurs au-delà du prix compétitif, ainsi qu'un grand nombre de fabricants plus petits, qui disposent d'une position forte à l'échelon local ou national.

(214) Sur le marché des convertisseurs > 100 kW, Siemens détiendrait après la reprise prévue de VA Tech, selon ses propres indications, une part de marché de [10-15]*% (Siemens: [10-15]*%; VA Tech: [<2]*%). Si les données relatives à Siemens ont été

confirmées par l'enquête, celle-ci donne toutefois pour VA Tech une part nettement supérieure, ce qui donnerait une part de marché cumulée de [15-20]*% (Siemens: [10-15]*%; VA Tech: [5-10]*%). Avec STI, la part de marché serait de [20-30]*%. Le leader incontesté du marché est Alstom, avec [30-40]*%, suivi d'ABB, avec [20-30]*%, et de Vacon, avec [5-10]*%.

Convertisseur >100kW		
EEE		
Concurrent	Chiffre d'affaires 2003 en millions d'euros	Part
Siemens	[...]*	[10-15]*
VA Tech		[5-10]*
Schneider/Toshiba STI		0-5
Total		[20-30]*
ABB		20-30
Alstom		30-40
Danfoss		0-5
Loher ⁸⁵		0-5
Lenze		0-5
Vacon		5-10
Autres		0
Total	400-500	

(215) Ici aussi, il convient de souligner que ces [20-30]*% constituent la valeur la plus élevée possible, le tableau ne contenant aucune donnée relative aux «autres» concurrents. Siemens évalue leurs ventes à [...]* millions d'euros, ce qui représente une part de marché de [40-50]*%. La Commission n'a pas été en mesure de vérifier tous ces chiffres. Toutefois, elle détient des informations indiquant que, outre des sociétés comme Bombardier et SEW Eurodrive, qui ne possèdent qu'une très faible part de marché, une série d'entreprises européennes moyennes, comme Baumüller et Breuer, ainsi que des fournisseurs, notamment américains, comme Rockwell et Eaton, vendent des convertisseurs de plus de 100 kW dans l'EEE. C'est pourquoi la part de marché réelle que détiendraient Siemens et VA Tech, avec STI, serait en tout état de cause inférieure à [20-30]*%.

(216) En ce qui concerne les convertisseurs de fréquence **refroidis à l'eau** d'une plage de puissance démarrant au-delà de 100 kW, qui sont notamment utilisés sur les machines pour le creusement des tunnels, Siemens et VA Tech détiendraient une part de marché cumulée de [5-10]*%. Les leaders de ce segment du marché sont Alstom, avec 60-70 %, et ABB, avec 20-30 %. Les autres fournisseurs de quelque importance sont Vacon, Baumüller et la société américaine Eaton, avec la marque Cutler-Hammer. Ces

⁸⁵Loher est une filiale de Flender Holding GmbH. Dans sa décision du 30 juin 2005 dans l'affaire COMP/M.3809, Siemens/Flender, la Commission avait autorisé la reprise de Flender par Siemens. Même si l'on y inclut Loher, la part de marché cumulée de Siemens et VA Tech est de 20-25 %.

seuls chiffres, ainsi que l'existence d'autres fournisseurs crédibles, montrent que Siemens/VA Tech ne serait pas en mesure d'entraver de manière significative une concurrence effective. Sur le segment des machines pour le creusement des tunnels, qui possède des exigences particulières, le projet d'opération ne soulève pas non plus de problème de concurrence. Sur ce segment, on trouve essentiellement les deux sociétés allemandes Herrenknecht et Wirth, ainsi que la société américaine Robbins, représentée en Europe; à elles trois, ces sociétés couvrent la plus grande partie de la demande sur le marché mondial. L'enquête a montré que ces entreprises utilisaient des convertisseurs refroidis à l'eau de quatre fabricants différents, mais pas de convertisseurs Siemens. C'est pourquoi l'opération prévue n'entraînera pas de modification structurelle sur ce segment de marché.

(217) Sur le segment des **convertisseurs de fréquence à quatre cadrans**, dont la plage de puissance démarre au-delà de 100 kW, Siemens a détenu, avec VA Tech et STI, une part de marché de [15-20]*% dans l'EEE en 2003. Le leader est ABB, avec 40-50 %, suivi d'Alstom, avec 20-30 %. Outre ces gros fournisseurs, il existe également une multitude d'entreprises moins importantes. Une part de marché de cet ordre de grandeur ne permet pas de conclure à l'existence d'un problème de concurrence.

(218) Les convertisseurs de fréquence à quatre cadrans sont notamment utilisés sur les bancs d'essais pour moteurs. Les clients sont essentiellement les grands groupes de constructeurs automobiles, et également des universités et des instituts de recherche. Siemens opère sur ce marché en aval. D'après Siemens, le leader mondial de ce marché est la société autrichienne AVL List, qui détient environ [40-50]*% du marché EEE, suivie par Siemens, avec [20-30]*%, et par Schenck Pegasus, avec [10-15]*%. Sur les deux concurrents, seul AVL List utilise de gros volumes de convertisseurs de VA Tech. Toutefois, AVL dispose à l'heure actuelle d'autres fournisseurs et ABB ainsi qu'Alstom constituent, elles aussi, des fournisseurs potentiels crédibles, dont les produits devraient, certes, être adaptés aux besoins des bancs d'essais, dans la mesure où ils n'opèrent pas eux-mêmes sur ce marché. En outre, il existe également des fournisseurs qui proposent des convertisseurs spécialement mis au point pour les bancs d'essais pour moteurs, comme la société américaine Unico, qui est également représentée en Europe depuis quelque temps.

(219) Pour tous ces motifs, la Commission estime que la reprise projetée de VA Tech par Siemens n'entravera pas de manière significative une concurrence effective sur le marché des convertisseurs de fréquence pour gammes de puissance inférieures et supérieures à la limite de 100 kW.

E. CONSTRUCTION D'INSTALLATIONS POUR LA MÉTALLURGIE ET D'AUTRES INSTALLATIONS INDUSTRIELLES

1. Marchés de produits en cause

a) Distinctions fondamentales

Différenciation par secteur

(220) Dans le domaine de la construction d'installations industrielles, une première distinction peut être faite en fonction des secteurs d'activité (métallurgie, chimie, fabrication du papier, cimenterie, etc.). Bien que Siemens et VA Tech opèrent dans plusieurs secteurs, il importe avant tout, aux fins de la présente décision, d'examiner

en détail leurs activités dans la construction d'installations pour la métallurgie, dans la mesure où VA Tech exerce l'essentiel de ses activités dans ce secteur. Dans la construction d'installations pour la métallurgie, la fabrication et la transformation des métaux ferreux, d'une part, et des métaux non ferreux, d'autre part, constituent des secteurs distincts. Parmi les métaux non ferreux, le plus important est l'aluminium.

Distinction entre construction d'installations mécaniques, construction d'installations électriques, et entretien et service après-vente.

(221) Une autre grande distinction doit être faite entre la construction d'installations industrielles mécaniques, la construction d'installations industrielles électriques, ainsi que l'entretien des installations et le service après-vente.

(222) La construction d'installations industrielles mécaniques concerne la planification de l'installation des machines dans chaque filière de production industrielle, la fourniture de ces machines et leur installation sur le site de production. Cette activité comprend traditionnellement la technologie des processus, mais non les aspects liés au génie civil (par exemple, la construction des bâtiments). VA Tech opère dans le secteur de la construction d'installations mécaniques par l'intermédiaire de sa filiale VAI. Siemens n'est pas un fournisseur direct dans ce domaine, mais détient cependant, dans le secteur métallurgique, une participation [...] ⁸⁶ importante dans l'un des deux concurrents les plus directs de VA Tech, à savoir SMS Demag. Grâce à cette participation, Siemens peut avoir des informations sur des aspects vitaux du positionnement concurrentiel de SMS Demag. En outre, Siemens possède en propre un savoir-faire en matière de technologies des procédés dans le domaine des métaux ⁸⁷.

(223) La construction d'installations électriques comprend, premièrement, l'électrification générale de l'installation («électricité»), la conception et le montage des systèmes moteurs, qui se composent des moteurs et des convertisseurs («moteurs»), éventuellement la conception et le montage des capteurs («capteurs»), et, deuxièmement, le domaine de l'automatisation proprement dite, qui comprend essentiellement les systèmes de commande et de régulation et l'automatisation des processus. À cela vient s'ajouter, en troisième lieu, le secteur des solutions informatiques pour la logistique des installations. Les sociétés Siemens et VA Tech opèrent toutes deux dans le domaine de la construction d'installations industrielles électriques. VA Tech est présente dans ce secteur à travers ses filiales VAI (métallurgie) et Elin EBG (multisectorielle).

(224) L'entretien des installations et le service après-vente doivent être conceptuellement distingués de la modernisation des installations, qui entre dans les activités de construction des installations tant électriques que mécaniques. En effet, les travaux d'entretien et les services fournis dans le cadre des contrats d'entretien et du service après-vente sont des travaux courants, qui ne comportent pas de renouvellement de la conception de certaines parties de l'installation. Siemens et VA Tech sont toutes les deux présentes dans le secteur des travaux d'entretien et du service après-vente dans la métallurgie.

Distinction en fonction des domaines et des étapes de processus

⁸⁶Voir réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1a, feuillet 30.

⁸⁷Voir considérants (252) und (316).

(225) Dans les industries de processus plus complexes (comme la métallurgie, l'industrie chimique, l'industrie pétrolière et l'industrie gazière), la construction d'installations peut être décomposée en plusieurs domaines et étapes de processus distincts. La construction d'installations pour la métallurgie englobe la totalité du processus, de la fusion au laminage et, dans le secteur fer/acier, on retrouve les étapes suivantes de la fabrication et de la transformation du métal.

- Tout d'abord, le secteur de la construction d'installations pour la métallurgie se subdivise en domaines de processus. Les principaux domaines de processus sont, d'une part, le domaine de la fonderie («phase liquide»), et, d'autre part, les deux domaines de la fabrication de produits plats, à savoir celui de la phase à chaud et celui de la phase à froid. Le laminage de produits longs constitue un domaine distinct⁸⁸.

- Les différents domaines de processus peuvent ensuite être subdivisés en étapes de processus. Le domaine de la fonderie (aussi appelé domaine de processus «phase liquide») comprend la fabrication de la fonte et de l'acier. Le domaine de processus de la phase chaude comprend les étapes de processus «coulée continue» et «laminage à chaud». Le domaine de processus de la phase froide comprend les étapes de processus «laminage à froid» et «traitement des feuillards». Les principales étapes de processus de la fabrication de produits longs sont le laminage des profilés et la fabrication des tubes. L'emboutissage et le forgeage peuvent être considérés comme des étapes de processus distinctes.

- Les principales étapes de processus peuvent encore être subdivisés (par exemple sur la base des sous-processus ou des types d'installations), mais cela peut être laissé en suspens aux fins de la présente décision.

b) Construction d'installations mécaniques pour la métallurgie

(226) Siemens part du principe que la partie mécanique des installations industrielles est spécifiquement adaptée à chaque secteur, et conclut de ce fait à l'existence d'un marché de produits distinct pour la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie. Siemens ne suit toutefois pas le raisonnement de la Commission, qui dans sa décision dans l'affaire *SMS/Mannesman Demag*⁸⁹, a introduit une subdivision basée sur les étapes de la production métallurgique⁹⁰, mais considère qu'il s'agit seulement de segments d'un marché global qui serait celui de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie. Siemens affirme en outre qu'il y a substituabilité du côté de l'offre, dans la mesure où les fournisseurs plus petits proposent généralement aussi la partie mécanique des différentes étapes de processus.

(227) Dans le cadre de l'enquête de la Commission, la grande majorité des agents économiques se sont prononcés pour une subdivision du marché en fonction des

⁸⁸Les produits longs et les produits plats ont en commun les étapes de la fabrication de la fonte brute et de la fabrication de l'acier ; à partir de la coulée continue, où il y a encore beaucoup de points communs, les deux filières se séparent. Dans les étapes de fabrication qui suivent la coulée continue, la technique du laminage des produits longs (p.ex. laminage des profilés) est nettement distincte de la technique utilisée pour le laminage des produits plats (laminage à chaud, laminage à froid, traitement des feuillards).

⁸⁹IV/M.1450 - *SMS/Mannesmann Demag*.

⁹⁰Production de fonte brute, fabrication de l'acier, coulée continue, laminage à chaud, laminage à froid, laminage de profilés, fabrication des feuillards, fabrication des tubes, emboutissage et forgeage, laminage de l'aluminium, installation pour le traitement du cuivre.

différentes étapes de processus ou de groupes d'étapes de processus voisines⁹¹. Selon VA Tech, seules quelques rares entreprises (dites «ensembliers») peuvent proposer la construction d'installations mécaniques pour toutes les étapes de processus. D'après les déclarations de VA Tech, sa filiale VAI ainsi que SMS-Demag et Danieli appartiennent à cette catégorie, alors que les plus petites entreprises sont spécialisées dans des technologies particulières et n'obtiennent en général pas de commandes supérieures à un certain ordre de grandeur. VA Tech ajoute qu'en raison de problèmes de financement, de telles commandes ne sont pas non plus accessibles à des consortiums de petites entreprises. La Commission partage cet avis.

(228) Il convient tout d'abord de souligner que les technologies des processus de chaque étape se distinguent fortement les unes des autres, et que du côté de la demande, aucune possibilité de substitution n'existe.

(229) Toutefois, l'enquête de la Commission a montré que la structure de l'offre pour les différentes étapes de processus de la construction d'installations pour la métallurgie dans le secteur fer/acier était nettement diversifiée. On constate ainsi non seulement une nette différenciation dans la structure de l'offre pour des secteurs particuliers, tels que la fabrication de tubes, l'emboutissage et le forgeage, ainsi que la métallurgie (laminage) de l'aluminium⁹² et du cuivre, mais aussi pour les étapes principales de la fabrication des produits plats et des produits longs. Premièrement, les fournisseurs moins importants ne sont pas présents sur l'ensemble des segments des étapes de processus. C'est ainsi que certains concurrents, comme Andritz et MINO, ne proposent des produits que pour les étapes de processus «laminage à froid» et «fabrication et traitement des feuillards»⁹³. D'autres concurrents, comme par exemple Paul Wurth et Küttner, ne sont présents que sur les segments de la fabrication du fer et de l'acier. Deuxièmement, il existe aussi chez les ensembliers une spécialisation interne évidente de certains départements dans certaines étapes de processus, ce que montre l'autoévaluation nettement différente des fournisseurs pour chaque étape de processus⁹⁴. Troisièmement, l'enquête de la Commission a en outre révélé que non seulement les fournisseurs, mais aussi les clients, évaluent, dans leurs appréciations des différents concurrents, les conditions du marché en distinguant clairement les différentes étapes. Tous les «ensembliers» ne sont pas considérés comme parfaitement interchangeables pour chaque étape de la production. Les spécialistes moins importants ne sont cités que pour certaines étapes de processus bien déterminées⁹⁵. C'est pourquoi il n'existe pas, dans ce secteur, une substitution

⁹¹Ainsi, au cours de l'enquête, la grande majorité des acteurs interrogés ont estimé que l'étape de processus que constitue la coulée continue est un marché distinct, et que le laminage de l'aluminium doit être séparé du laminage de l'acier aux fins de la définition du marché de produits.

⁹²Il convient également de souligner que les fournisseurs du secteur du laminage de l'aluminium (comme Achenbach et Fata Hunter) sont nettement spécialisés.

⁹³Cela montre également qu'il n'existe pas, sur le plan de l'offre, de substituabilité suffisante entre le laminage à chaud et le laminage à froid.

⁹⁴En ce qui concerne la distinction entre les étapes de processus «production de fer» et «production d'acier», il convient également de souligner que SMS, ainsi qu'il ressort d'informations internes de cette entreprise, prévoit de sortir de l'étape de processus de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie (voir réunion du comité de actionnaires de SMS Demag du 21 mars 2005 à Munich, déclarations du directeur de SMS Demag).

⁹⁵Enquête de la Commission, phase II - réponses aux questionnaires «Concurrents» et «Clients». D'une manière générale, les spécialistes plus petits sont beaucoup moins bien classés que les ensembliers par les clients et les concurrents, pour ce qui est de la puissance de marché. Cela vaut également pour certains concurrents spécialisés non européens cités à quelques reprises. Ainsi, des informations internes de SMS

suffisante du côté de l'offre pour la construction d'installations mécaniques pour la production et la transformation du fer et de l'acier, ainsi que pour la transformation des métaux non ferreux, comme l'aluminium et le cuivre.

- (230) La subdivision établie dans l'affaire *SMS/Mannesman Demag*⁹⁶ sur la base des étapes de production pour la construction d'installations industrielles mécaniques dans le secteur fer/acier peut en conséquence être maintenue aux fins de la présente décision. Il convient donc de faire une distinction entre les marchés de produits pour la production de fonte brute, la fabrication de l'acier, la coulée continue, le laminage à chaud, le laminage à froid, la fabrication et le traitement des feuillards, le laminage des profilés, la fabrication de tubes, l'emboutissage et le forgeage. Conformément, dans ce cas aussi, à la décision *SMS/Mannesmann Demag*, il convient de faire la distinction entre la construction d'installations pour la sidérurgie, d'une part, et pour les métaux non ferreux, en particulier l'aluminium et le cuivre, d'autre part⁹⁷.
- (231) Comme aux fins de la présente décision, il n'est pas strictement nécessaire d'établir une distinction entre les différents sous-marchés de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie (à savoir les marchés de la production de fonte brute, de la fabrication de l'acier, de la coulée continue, du laminage à chaud, du laminage à froid, de la fabrication des feuillards, du laminage des profilés, de la fabrication de tubes, de l'emboutissage et du forgeage, du laminage de l'aluminium ainsi que des installations dans les secteurs du cuivre et des autres métaux non ferreux), la question de la définition précise des marchés de produits dans la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie peut rester ouverte.
- (232) Il n'est pas non plus nécessaire de déterminer s'il existe un marché global distinct de la construction d'installations mécaniques pour le fer et l'acier ou si le marché global de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie englobe tant les métaux ferreux que les métaux non ferreux. Dans sa notification du projet de concentration, Siemens estime qu'il existe un marché global de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, qui comprend les segments suivants: production de fonte brute, fabrication d'acier, coulée continue, laminage à chaud, laminage à froid, laminage de profilés, fabrication et traitement de feuillards, installation de production de tubes, emboutissage et forgeage, laminage de l'aluminium, installations pour le cuivre et les autres métaux non ferreux. Tous ces domaines, à l'exception de ceux du laminage de l'aluminium et des installations pour le cuivre et les autres métaux non ferreux, concernent des étapes de processus de la production et de la transformation du fer et de l'acier. [...]*, selon Siemens⁹⁸. L'enquête de la Commission n'a pas fourni d'indication qui viendrait contredire cette affirmation. Compte tenu du fait que les métaux non ferreux n'ont qu'une importance mineure pour la construction des installations mécaniques, il n'est pas nécessaire, aux fins de l'appréciation d'un marché global possible de la construction d'installations

(voir réunion du comité des actionnaires de SMS Demag du 21 mars 2005) et des indications fournies par les acteurs du marché (enquête phase II - réponses aux questionnaires «Concurrents» et «Clients») montrent, par exemple, en ce qui concerne les fournisseurs chinois, qu'on estime qu'ils sont capables de pénétrer sur des marchés extérieurs à la Chine, notamment dans le secteur de la production de fer (mais pratiquement pas dans celui de la production d'acier et pas du tout en ce qui concerne les autres étapes de processus).

⁹⁶IV/M.1450 - SMS/Mannesmann Demag.

⁹⁷Voir également IV/M.1450 - SMS/Mannesmann Demag.

⁹⁸Notification du projet de concentration (formulaire CO).

mécaniques pour la métallurgie dans le cadre de la présente décision, de déterminer si les métaux non ferreux doivent ou non être inclus dans ce marché, d'autant plus que l'enquête a montré que la puissance de marché de SMS et de VA Tech dans le secteur des métaux non ferreux (et surtout dans le seul qui importe en l'espèce, celui du laminage de l'aluminium) équivalait à peu près à leur puissance de marché dans le secteur du laminage à froid du fer et de l'acier⁹⁹.

c) Construction d'installations électriques pour la métallurgie

(1) Présentation sommaire des différents domaines de la partie électrique et de l'automatisation

- (233) Siemens et VA Tech sont toutes les deux présentes dans la construction d'installations électriques pour la métallurgie.
- (234) La construction d'installations électriques pour la métallurgie comprend, premièrement, ce que l'on appelle l'automatisation «de niveau 0», deuxièmement, l'automatisation proprement dite (niveaux 1 et 2), et troisièmement, le domaine plus récent des solutions informatiques pour la logistique des installations/MES (niveau 3).
- (235) L'automatisation «de niveau 0» comprend la partie électrique (électrification générale de l'installation), les moteurs et les capteurs.
- (236) L'automatisation proprement dite comprend l'automatisation de niveau 1 et l'automatisation de niveau 2.
- (237) L'automatisation de niveau 1 comprend la plateforme informatique (système d'automatisation), l'interface homme-machine (installation de commande), l'automatisation de base ainsi qu'une série de systèmes de régulation technique (pour l'épaisseur, la largeur, la planéité et la température du métal)¹⁰⁰. Souvent, le système de *commande* des moteurs (à la différence des moteur eux-mêmes) est classé dans ce domaine.
- (238) L'automatisation des processus (niveau 2) est constituée de modèles mathématiques complexes de processus qui servent, d'une part, à calculer comment chaque installation (ou partie d'installation) doit être réglée ou adaptée, et, d'autre part, à évaluer la qualité des produits fabriqués sur la base des différents paramètres de production préalablement calculés et du traitement de toute une série de données de production mesurées.
- (239) Les solutions informatiques pour la logistique des installations, aussi désignées sous la dénomination «MES» (pour «Manufacturing Execution Systems»), ou de «niveau 3», sont une branche en plein développement, qui ne relève pas de l'automatisation proprement dite, mais qui constitue néanmoins une partie de la construction des installations électriques pour la métallurgie au sens large du terme. Il s'agit essentiellement de solutions intégrées de pilotage et de contrôle de la logistique d'une installation de production.

⁹⁹Voir considérant 0 ci-dessous.

¹⁰⁰La notion de système de régulation technique (TCS - Technological Control System) est utilisée tant au niveau 1 qu'au niveau 2.

(2) Pas de marché unique de la construction d'installations industrielles électriques: il existe au moins un marché distinct pour la construction d'installations électriques pour la métallurgie

- Point de vue de Siemens

- (240) Siemens ne pense pas que la construction d'installations industrielles électriques pour la métallurgie constitue un marché distinct, mais estime que la construction d'installations industrielles électriques dans son ensemble est une activité non sectorielle. La mise au point des produits et des services en vue d'une application concrète, par exemple dans la métallurgie, n'est réalisée qu'au stade où l'on fait intervenir l'ingénierie des procédés. Selon cette argumentation, le fait que, pour des raisons stratégiques, il soit courant, dans le secteur de la construction d'installations électriques, de cibler d'une certaine manière la production sur certaines catégories de clients ne contredit pas le caractère général dudit secteur.
- (241) Siemens fait valoir dans sa réponse à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations, ainsi que dans sa réponse à la communication des griefs, [*Suivent des considérations relatives à l'utilisation des produits normalisés*]*.
- (242) Siemens fait en outre valoir que d'importants constructeurs d'installations industrielles électriques sont présents dans de nombreux secteurs. Parmi les constructeurs d'installations industrielles électriques, la spécialisation sectorielle ferait figure d'exception.
- (243) Siemens fait en outre valoir [*Suivent des considérations relatives à la qualification des ingénieurs auxquels il est fait appel, ainsi qu'à l'importance des références*¹⁰¹]*.

- Conclusions de l'étude du marché

- (244) Dans le cadre de l'enquête réalisée par la Commission, la majorité des agents économiques ont, au contraire, déclaré que la fabrication d'installations électriques dans le secteur métallurgique nécessitait un savoir-faire spécial.
- (245) Dans leurs déclarations, les entreprises concurrentes ont surtout insisté sur la spécialisation de leurs ingénieurs chargés de la construction d'installations dans la métallurgie.
- (246) Les explications de Siemens concernant le faible degré de spécialisation de ses ingénieurs chargés de la construction d'installations pour la métallurgie ne sont pas concluantes à cet égard. [*Suivent des considérations relatives à l'importance de la qualification des ingénieurs auxquels il est fait appel, ainsi qu'à la structure organisationnelle interne de Siemens*]*¹⁰². D'autres observations de Siemens permettent d'ailleurs de douter du faible degré de spécialisation du personnel¹⁰³.

¹⁰¹ Voir, par exemple, l'exposé «Besprechung bei der GD Wettbewerb am 15.4.2005» (rencontre avec la DG Concurrence le 15.4.2005).

¹⁰² [...]*

¹⁰³ [...]* (Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1c, feuillet 45).

- (247) Par ailleurs, l'importance souvent accordée aux listes de références dans les réponses reçues lors de l'enquête permet de conclure que la majorité des clients exigent que tous les fournisseurs puissent témoigner d'une expérience confirmée dans le domaine de la métallurgie. [...] ¹⁰⁴*
- (248) La manière dont le marché est présenté montre, elle aussi, [...] ¹⁰⁵. [*Suivent des considérations relatives à la (non) spécificité sectorielle de la construction d'installations électriques pour la métallurgie*] ¹⁰⁶. Ce fait suffirait à lui seul à faire conclure à l'existence d'un marché de produits distinct.
- (249) En ce qui concerne la construction d'installations électriques pour la métallurgie, le marketing se fait dans une optique sectorielle. [*Suivent des considérations relatives aux dépenses de marketing*] ¹⁰⁷*.
- (250) [*Suivent des considérations relatives aux activités de Siemens dans le domaine de la recherche et du développement ...*] ¹⁰⁸*. Ces [...] ¹⁰⁹* efforts de recherche se sont traduits par un grand nombre de brevets. VA Tech a elle aussi réalisé un nombre important de travaux de développement dans la construction d'installations électriques pour la métallurgie, dont les résultats sont protégés par des droits de propriété intellectuelle. [*Suivent des considérations relatives aux activités de Siemens dans le domaine de la recherche et du développement*] ¹¹⁰.
- (251) L'enquête de la Commission a confirmé les coûts de développement élevés et les délais importants qu'exige l'élaboration de produits et de services ¹¹¹.
- (252) L'arrivée des anciens spécialistes en construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, Danieli, SMS Demag et VAI, sur le marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie constitue un autre indice d'une spécialisation croissante par secteur. Ces entreprises travaillent presque exclusivement pour un secteur spécifique dans le domaine de la construction d'installations pour la métallurgie. L'accroissement des parts de marché de ces entreprises confirme la tendance à une spécialisation par secteur dans le domaine de la construction d'installations électriques pour la métallurgie. Des PME telles que Küttner, MINO, Kleinknecht et Gefeba se concentrent elles aussi très fortement, voire exclusivement, sur la construction d'installations pour la métallurgie.
- (253) Cette tendance à la spécialisation dans le domaine métallurgique où, tant dans la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie que dans la construction d'installations électriques pour la métallurgie, il faut posséder un savoir-faire spécialisé en technologies des processus (et pas seulement, comme c'était peut-être le cas dans le passé, dans la construction d'installations industrielles mécaniques)

¹⁰⁴ [...]*

¹⁰⁵Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005. [...]*

¹⁰⁶Voir réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005. [...]*

¹⁰⁷Voir réponse de Siemens à la demande de renseignements de la Commission du 2 mars 2005, annexe 10.

¹⁰⁸Voir réponse de Siemens à la demande de renseignements de la Commission du 2 mars 2005, annexe 9.

¹⁰⁹Voir réponse de Siemens à la demande de renseignements de la Commission du 2 mars 2005, annexe 8.

¹¹⁰ [...]*

¹¹¹Un concurrent a par exemple expliqué que les coûts de développement des produits et des solutions dans ce secteur étaient si élevés que seuls des ensembliers pouvaient envisager de pénétrer sur ce marché (résultats anonymisés de l'enquête de la Commission).

[Suivent des considérations relatives à la disponibilité d'un savoir-faire en technologies des processus chez Siemens, ainsi qu'à l'évaluation interne, par cette dernière, de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie]^{112 113}*

- (254) Grâce à ce rapprochement, voire à cette interpénétration, de la construction d'installations mécaniques et électriques pour la métallurgie, la construction d'installations électriques pour la métallurgie acquiert, elle aussi, une orientation de plus en plus sectorielle.
- (255) L'enquête de la Commission a certes montré que la spécialisation était relativement faible¹¹⁴ au niveau des produits et des composants, pour ce qui est de la partie électrique, des moteurs et en partie aussi des capteurs (c'est-à-dire des produits de niveau 0). Les équipements électriques et les moteurs, ainsi que les capteurs et les instruments de mesure (composants) utilisés dans le domaine des installations pour la métallurgie peuvent également être utilisés dans d'autres installations industrielles, sous une forme équivalente.
- (256) En revanche, tel n'est pas le cas des produits du domaine de l'automatisation proprement dite (niveau 1 et niveau 2), où l'on constate une spécialisation croissante. Certes, certains produits de l'interface homme-machine et plateformes informatiques (systèmes d'automatisation) présentent aussi des caractéristiques générales¹¹⁵. Le point essentiel est cependant que ces systèmes exigent des solutions spécifiques par secteur (modules logiciels) pour être utilisables¹¹⁶. Siemens et ses concurrents élaborent des solutions sectorielles de ce type pour la construction d'installations industrielles électriques, pour des familles de produits spécifiques, dont l'application principale se situe aux niveaux 1 et 2 de l'automatisation. Siemens dispose, par exemple, de deux de ces familles de produits spécifiques («Simelt» pour la métallurgie et «Siroll» pour le laminage), SMS Demag dispose d'une de ces familles

¹¹² Voir, notamment, le document présenté par Siemens à l'occasion de la discussion avec la Commission du 23 mars 2005 [...]*.

¹¹³ [...]*

¹¹⁴ Un concurrent a, par exemple, souligné les exigences particulières auxquelles doivent satisfaire les moteurs de laminoirs, qui doivent présenter une résistance aux chocs particulièrement élevée. Siemens a rétorqué qu'une résistance aux chocs comparable est également exigée des moteurs des machines d'extraction utilisées dans les mines tant souterraines qu'à l'air libre, des machines à papier ou sur les navires. Toutefois, aux fins de la présente appréciation, il n'est pas nécessaire de trancher sur cette question, dans la mesure où VAI ne fabrique pas de moteurs de ce type. Certes, sa filiale Elin EBG fabrique des moteurs, mais l'enquête a montré qu'ils ne présentaient qu'une importance marginale pour des applications dans la métallurgie.

¹¹⁵ [...]* Également en ce qui concerne Simatic TDC, les informations de Siemens soulignent précisément qu'il est utilisé dans le domaine de la métallurgie: «Cela permet de calculer très vite les boucles de régulation les plus complexes, comme cela est indispensable dans les grandes installations pour la métallurgie et les grands laminoirs.»
(http://www2.automation.siemens.com/simatic/regelsysteme/html_00/produkte/rb-tdc.htm).

¹¹⁶ Voir les résultats rendus anonymes de l'enquête: un concurrent a déclaré qu'un seulement des quatre produits/solutions spécifiques élaborés par lui pour des installations électriques pour la métallurgie peut être utilisé à une échelle appréciable dans d'autres installations industrielles électriques. Deux de ces produits étaient utilisables à cet égard. [...]*.

de produits («X-Pact» pour l'ensemble de la métallurgie)¹¹⁷, de même que VAI («Vaioneer»).

(257) De toute manière, aux yeux des clients, les produits et les services du reste du secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, à l'exception de composants individuels non spécifiques, ne sont pas interchangeables avec les produits et les services du secteur de la construction d'installations industrielles électriques. Du côté de l'offre également, il faut une spécialisation nette en matière de constructions d'installations électriques pour la *métallurgie*, qui, comme c'est le cas pour Siemens, n'est pas incompatible avec un développement parallèle d'une base générale pour l'électrification et l'automatisation.

- Examen du point de vue exprimé par Siemens dans sa réponse à la communication des griefs

(258) Dans sa réponse, Siemens attire l'attention sur le degré élevé de substituabilité qui existe, selon elle, du côté de l'offre, dans la mesure où les solutions reposent sur des produits normalisés, qui ne nécessitent que peu d'adaptation en fonction des secteurs et des clients, où les fournisseurs n'ont besoin que de peu d'ingénieurs spécialisés et où les fournisseurs d'autres installations électriques qui souhaitent pénétrer sur le marché de la métallurgie ne sont confrontés à aucun obstacle particulier.

(259) Le point de vue de Siemens est erroné. Premièrement, les produits et les services (solutions) propres à la métallurgie reposent certes souvent sur des produits et services généraux qui sont également utilisables dans d'autres secteurs, mais la valeur ajoutée sectorielle est si importante, que pour pouvoir développer et proposer cette valeur ajoutée sur la plupart des produits et services exigés par les clients, des délais et des dépenses supplémentaires considérables sont nécessaires. Cela vaut essentiellement pour les aspects de ces produits et services liés aux processus, et notamment pour l'automatisation proprement dite. Plus précisément, de nombreuses sociétés sont, certes, en mesure de fournir l'éclairage ou même l'alimentation en électricité d'une installation métallurgique sans disposer d'une expérience particulière dans ce domaine, mais sans cette expérience, il ne leur sera pas possible de livrer également les systèmes de commande et de régulation technologiques correspondants, ni les modèles de contrôle et de calcul de la qualité du processus de production proprement dit, tous produits pour lesquels il existe, selon les acteurs du marché, de considérables entraves à l'entrée. C'est pourquoi, lorsqu'il y a attribution d'un marché portant sur la totalité de l'équipement électrique d'une installation, y compris les aspects propres à la métallurgie (c'est-à-dire un marché global couvrant à la fois la sous-traitance des composants, l'intégration des systèmes et la mise en place/mise en service de l'installation), comme cela se produit souvent, il n'y aura pas substitution suffisante du côté de l'offre de la part des fournisseur opérant dans d'autres secteurs. C'est d'ailleurs l'avis exprimé par la très grande majorité des clients, selon lesquels la construction d'installations électriques dans le secteur de la métallurgie doit être considérée comme une activité sectorielle¹¹⁸.

(260) Deuxièmement, les résultats de l'enquête ont montré qu'il n'était pas vrai que les fournisseurs n'aient besoin que d'un petit nombre d'ingénieurs spécialisés. Une

¹¹⁷«X-Pact [est] une des solutions sectorielles les plus connues dans le domaine de la métallurgie et du laminage» (page d'accueil de SMS).

¹¹⁸Résultats de l'enquête, Clients, phase I.

majorité d'entre eux a au contraire confirmé que les ingénieurs spécialisés dans la construction d'installations électrotechnologiques pour la métallurgie possédaient une «forte» spécialisation métallurgique¹¹⁹.

(261) Troisièmement, pour les raisons précitées (nécessité de l'acquisition d'un savoir-faire métallurgique spécifique, nécessité de posséder des références métallurgiques, ce qui implique des coûts et des délais), les fournisseurs du secteur de la construction d'installations électriques pour l'industrie sont confrontés à un certain nombre d'obstacles s'ils souhaitent s'implanter sur le secteur de la métallurgie¹²⁰.

(262) Pour les raisons précitées, il convient donc de considérer, aux fins de la définition du marché de produits dans la présente décision, que le marché correspond au moins à celui de la construction d'installations électriques propres au secteur de la métallurgie¹²¹. Ainsi qu'il ressort des considérations relatives aux solutions informatiques pour la logistique des installations/MES/niveau 3¹²² et au laminage à chaud et à froid de l'aluminium¹²³, ce marché global peut être défini comme étant soit le marché global de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, y compris l'ensemble des sous-marchés possibles évoqués ci-après, soit, de façon plus restreinte, comme le marché global possible de la construction d'installations électriques pour la métallurgie aux niveaux d'automatisation 0-2 dans le secteur fer/acier¹²⁴.

(3) *Marchés distincts possibles pour les différents domaines ou étapes des processus*

(263) En outre, les acteurs du marché estiment que l'on peut encore subdiviser le marché de la construction d'installations électriques en fonction des différentes étapes des processus de fabrication de l'acier¹²⁵. C'est ainsi qu'une nette majorité des concurrents interrogés ont déclaré que leurs ingénieurs en électrotechnique opérant dans le secteur de la métallurgie possédaient une spécialisation dans le domaine de la métallurgie qui était soit «certaine/partielle» voire «forte»¹²⁶.

(264) Les documents internes de Siemens montrent également qu'il existe une subdivision plus poussée des marchés de produits en cause¹²⁷. Siemens tient également compte,

¹¹⁹Résultats de l'enquête, Concurrents, phase II. Plus des deux tiers des concurrents qui ont répondu estiment que leurs ingénieurs spécialisés dans la construction d'installations électrotechniques doivent être soit fortement, soit partiellement, spécialisés en métallurgie.

¹²⁰L'exemple d'une «entrée» cité par Siemens doit précisément se comprendre en tant que telle. Il s'agit aussi au mieux d'une entrée partielle, ainsi qu'il ressort de la déclaration suivante de l'opérateur concerné: «Our focus is only the steel market in Upper Austria. As we are doing business there for only 5 years, we are not able to answer this question properly.» («Le coeur de nos activités est uniquement le marché de l'acier en Haute Autriche. Comme nous n'y sommes actifs que depuis cinq ans, nous ne sommes pas en mesure de répondre correctement à cette question»). [NB: La question posée concernait la place d'un concurrent opérant dans le domaine d'une étape de processus déterminée]. Dans sa réponse à la communication des griefs, Siemens ne traite pas particulièrement de ces obstacles à l'entrée.

¹²¹Siemens elle-même fait remarquer à cet égard dans sa réponse à la communication des griefs qu'une telle conception «pourrait notamment encore se justifier» (p. 9).

¹²²Voir considérant 0.

¹²³Voir considérants 0- (272).

¹²⁴Voir considérant 0.

¹²⁵Voir l'explication relative aux étapes de processus au considérant 0.

¹²⁶Voir les réponses aux questionnaires «Concurrents» pour la métallurgie, phase II.

¹²⁷Voir feuillet de l'exposé de Siemens «Discussions à la direction générale de la concurrence» du 15.4.2005 et GSL Jour Fix, 29.1.2001, annexe 2. Réponses aux demandes de renseignements du 7 avril 2005

lorsqu'elle développe un produit, des différences entre domaines et étapes de processus. D'une part, Siemens sépare clairement le domaine de processus de la phase liquide, tant sur le plan terminologique que sur celui du marketing, du domaine de processus de la phase à chaud et de la phase à froid, dans la mesure où elle utilise, pour la famille de produit du premier domaine, le nom de «Simelt», et pour le deuxième domaine, celui de «Siroll». *[Suivent des considérations relatives aux familles de produits Simelt et Siroll, ainsi qu'à l'évaluation interne, par Siemens, de la situation de la concurrence les concernant. ...]*^{128 129}

- (265) Les principales exigences techniques sont elles aussi très différentes selon les domaines. Dans la phase liquide, l'important est de contrôler la fusion et ce qui se passe dans le haut fourneau, tandis que dans les phases chaude et froide, l'aspect déterminant est le laminage. En outre, dans la phase chaude, l'essentiel est de contrôler le refroidissement, alors que dans la phase froide, l'élément crucial est le contrôle et la commande de la planéité. À l'intérieur des domaines de processus, il existe des différences technologiques nettes en fonction des différentes étapes du processus¹³⁰.
- (266) L'enquête de la Commission a montré que chez les concurrents [...]*, il existait également, en interne, des différences entre les domaines et les étapes de processus, avec par exemple des unités différentes pour chaque secteur. De même, les concurrents organisent aussi leurs actions marketing de façon fortement différenciée en fonction des divers domaines et étapes de processus¹³¹.

(partie 2) et du 29 mars 2005, annexe 1.b, feuillets 6 et 7, annexe 1.d, feuillet 4 et annexe 1.n, feuillet 85. [...]*. Voir réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.a, feuillet 37. [...]*. Voir la réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.n, feuillet 33. Voir également la réponse de Siemens à la demande de renseignements du 7 avril 2005, annexe 4 [...]*. Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.c, feuillet 4. [...]*. Cf. feuillets «Innovation Roadmap IP 3 Warm» et «Innovation Roadmap IP 3 Kalt». Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.b, feuillets 34 et 35. [...]*. Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.a, feuillet 18 [...]*.

¹²⁸ Voir la réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.n, feuillet 33.

¹²⁹ [...]*. Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.c, feuillet 6. Feuillet 8, 12 et 13 [...]*.

¹³⁰ C'est ainsi que l'enquête de la Commission a montré de façon claire qu'il y avait des différences technologiques considérables, pour les systèmes de régulation et les modèles de commande de l'automatisation de niveaux 1 et 2, entre les étapes de processus coulée continue et laminage à chaud. Ainsi, dans le cas de la coulée continue, l'élément „contrôle du laminage“ tombe par rapport au laminage à chaud. Il y a également de nettes différences entre le laminage à chaud et le laminage à froid. Dans les lignes de traitement des feuillards, les aspects moteurs sont plus simples que dans le cas des installations de laminage à froid.

¹³¹ Voir par exemple la liste d'appels d'offres communiquée par des concurrents, où figure également la liste de VA Tech. Cela apparaît également en détail dans la brochure «The World of VAI Automation» (www.vai.at), où la construction d'installations pour la métallurgie électriques est subdivisée comme suit: «Ironmaking» (fabrication du fer), «Steelmaking» (fabrication de l'acier), «Continuous Casting» (coulée continue), «Rolling/Processing» (laminage et traitement). Le domaine «laminage et traitement» est subdivisé à son tour par VAI dans cette brochure et à d'autres emplacement de la page d'accueil en «Hot Rolling» (laminage à chaud d'acier en bande, c'est-à-dire les trains à feuillards à chaud), «Plate Mill» (laminage à chaud de plaques d'acier, c'est-à-dire des laminoirs à tôle), «Cold Rolling» (laminage à froid), «Strip Processing» (traitement des feuillards) et «Long Product Rolling» (laminage des produits longs) et «Aluminium Rolling» (laminage de l'aluminium). Le dernier modèle mentionné dans la brochure «Plant-wide Solutions» est relatif au niveau 3/MES. Voir également le site internet de SMS et les brochures de SMS sur l'automatisation.

- (267) Des listes de référence sont établies pour chaque étape, et les commandes sont passées la plupart du temps isolément pour une étape particulière, comme l'a montré l'enquête de la Commission. C'est la raison pour laquelle les soumissionnaires doivent s'efforcer d'être en état de proposer pour chaque étape un ensemble d'automatisation le plus complet possible. Le coût et les délais d'entrée sur le marché de chaque étape sont importants¹³².
- (268) En plus de la subdivision en domaines de processus et étapes de processus, les résultats de l'enquête indiquent nettement que le laminage de produits longs constitue un marché de produits distinct de celui des étapes de processus «laminage à chaud et laminage de produits plats», avec des exigences technologiques différentes, une clientèle différente et des fournisseurs structurés différemment¹³³.
- (269) Toutefois, aux fins de la présente décision, il n'est pas nécessaire de déterminer s'il existe des marchés de produits électriques distincts pour les trois grands domaines de processus de la construction d'installations électriques pour la métallurgie (phase liquide, phase chaude, phase froide) et pour le domaine spécifique du laminage de produits longs. De même, la question d'une éventuelle subdivision en fonction des étapes de processus peut être laissée en suspens aux fins de la présente décision.

(4) Marchés distincts pour l'automatisation de niveaux 1 et 2

- (270) Pour ce qui est de la question de savoir si, aux fins de la définition du marché de produits en cause dans la présente affaire, il est nécessaire d'opérer une distinction entre les différents niveaux d'automatisation, en l'occurrence le niveau 0, le niveau 1 et le niveau 2, l'enquête a montré que tant la demande que l'offre sont différentes aux divers niveaux d'automatisation dans leur ensemble ainsi que pour chaque étape de processus. Toutefois, aux fins de la présente décision, il n'est pas nécessaire de déterminer s'il convient de conclure à l'existence de marchés de produits distincts pour les niveaux 1 et 2 dans leur ensemble, ou pour des parties de ces niveaux, ou pour le niveau 0¹³⁴.

(5) Il existe des marchés distincts pour le secteur fer/acier et pour celui de l'aluminium, notamment pour le laminage à chaud et le laminage à froid de l'aluminium

¹³²Voir les résultats rendus anonymes de l'enquête: «One competitor explained that development work for various specific products/ solutions for hot rolling steel mills took 3-10 years.» («Un concurrent a déclaré que le développement des différents produits/solutions pour les installations de laminage à chaud prenait de trois à dix ans.»)

¹³³Voir la réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005 (annexe 1a, feuillets 37 et 38). [...] * Voir également l'estimation nettement différente que donnent les clients (et les concurrents) de la position des fournisseurs dans le domaine du laminage de produits longs et dans celui du laminage de produits plats. D'après cette estimation, Danieli est le numéro un incontesté pour les produits longs, alors que pour le laminage des produits plats (tant pour les différentes étapes de processus que, de façon agrégée, les domaines de processus), il se trouve placé nettement derrière d'autres opérateurs, comme Siemens, VAI, SMS. Les réponses des concurrents à la question demandant si les logiciels des modules de réglage et des modèles technologiques sont différents pour le laminage de produits longs et pour le laminage de produits plats indiquent qu'il existe une séparation entre les différents marchés de produits.

¹³⁴Toutefois, aux fins de la présente décision, il n'est pas nécessaire de traiter plus avant du niveau 0 dans la partie «Métallurgie», dans la mesure où les produits correspondants sont traités, pour autant qu'il y ait des marchés en cause sur le plan horizontal, dans les sections relatives au transport et à la distribution d'électricité (T&D) ainsi qu'aux systèmes de traction. En ce qui concerne l'absence d'effets verticaux, voir considérants 0-(399). En ce qui concerne la délimitation relative à l'automatisation de niveau 3 (solutions informatiques pour la logistique des installations), voir considérant 0 ci-dessous.

(271) Les différences nettes qui caractérisent les marchés de la construction d'installations électriques dans le secteur fer/acier au niveau des étapes de processus qui sont situées *en amont* du laminage à chaud et à froid sont confirmées par le seul fait que Siemens et VA Tech, tout comme d'autres fournisseurs importants du secteur de la sidérurgie, ne sont que peu, voire pas du tout, présents dans les domaines concernés *en dehors* du secteur fer/acier. C'est la raison pour laquelle il n'y a pas de substituabilité suffisante sur le plan de l'offre et de la demande.

(272) Dans le cadre de l'enquête de la Commission, il a en outre été dit que les marchés du laminage à chaud et du laminage à froid de l'aluminium (y compris du laminage en feuille), sur lesquels Siemens et VA Tech sont présentes, constituent des marchés de produits distincts. Cette séparation a été expliquée par les différences techniques qui existent notamment entre le laminage à chaud de l'acier et le laminage à chaud de l'aluminium, spécialement en ce qui concerne les caractéristiques thermiques, la vitesse du laminage et les exigences concernant les surfaces.

(273) Toutefois, aux fins de la présente décision, il n'est pas non plus nécessaire de déterminer si les marchés du laminage correspondent ou non dans le secteur fer/acier et dans le secteur de l'aluminium.

(6) *Marché possible des solutions informatiques pour la logistique des installations/MES/niveau 3*

(274) L'enquête de la Commission a également fourni un certain nombre d'indications sur l'existence d'un marché de produits distinct, éventuellement en gestation, propre aux solutions informatiques pour la logistique des installations/MES/niveau 3 dans le secteur de la métallurgie¹³⁵. Toutefois, aux fins de la présente décision, il n'est pas nécessaire de déterminer si ce marché possède une spécificité sectorielle et s'il doit être intégré ou non au marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, car s'il existe certes un chevauchement entre Siemens et VA Tech dans ce domaine, l'enquête de la Commission a néanmoins montré qu'il n'y avait aucun problème de concurrence, quelle que soit la délimitation des marchés de produits retenue. À l'heure actuelle, ce domaine n'appartient en tout cas pas au marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie (niveaux 0-2) au sens propre du terme¹³⁶. En outre, il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente décision, de délimiter avec précision le marché de produits des solutions informatiques pour la logistique des installations/MES/niveau 3.

(7) *Il existe deux marchés globaux possibles de la construction d'installations électriques pour la métallurgie*

(275) Pour plus de précisions, répétons (voir considérant (261)) que la conséquence logique de ce qui vient d'être dit est qu'il existe deux marchés globaux possibles du secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie qui devront être examinés:

¹³⁵[...]* Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.c, feuillets 15 à 20. [...]* (Voir, par exemple, la réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, Annexe 1.k, feuillet 46, et tous les passages similaires). [...]*.

¹³⁶[...]*.

(i) un marché global de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, y compris l'ensemble des sous-marchés possibles mentionnés ci-dessus dans ce même secteur;

(ii) un marché possible (plus restreint) de la construction d'installations électriques pour la métallurgie de niveaux 0-2 dans le secteur fer/acier (c'est-à-dire à l'exclusion des marchés possibles du laminage de l'aluminium et des *solutions informatiques pour la logistique des installations/MES/niveau 3*).

d) Entretien et service après-vente

(276) Il y a également chevauchement des activités de Siemens et VAI dans le domaine de l'entretien et du service après-vente pour les installations industrielles, en particulier pour les installations électriques pour la métallurgie.

(277) Siemens estime qu'il existe un marché de services distinct des installations pour la métallurgie, dont font partie, outre les travaux d'entretien, des services de conseil et de soutien ainsi que des tâches de formation.

(278) [...] ¹³⁷

(279) L'enquête de la Commission a montré que la demande de ces services est effectivement largement distincte de la construction d'installations proprement dite et qu'elle émane d'autres fournisseurs. Les clients continuent d'assurer eux-mêmes une partie non négligeable de ces services. L'enquête a cependant montré¹³⁸ que le domaine de l'entretien et des services n'appartient pas au marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie. Aux fins de la présente décision, nous pouvons cependant renoncer à une délimitation plus précise du marché dans ce domaine.

e) Construction d'installations industrielles électriques dans des secteurs autres que la métallurgie

(280) Comme indiqué, Siemens estime qu'il existe un marché de produits global pour l'ensemble des secteurs de la construction d'installations industrielles électriques.

(281) Dans le secteur de la construction d'installations industrielles électriques non métallurgiques, VA Tech n'opère pas, comme dans le secteur de la construction d'installations industrielles métallurgiques (essentiellement) par l'intermédiaire de sa filiale VAI, mais exclusivement par l'intermédiaire de sa filiale Elin EBG. Les installations électriques sont destinées essentiellement aux secteurs suivants: construction automobile, pétrole/gaz, chimie, pharmacie, papier, ciment et agro-alimentaire. Siemens opère essentiellement dans les secteurs suivants: pétrole/gaz, chimie, pharmacie, papier, ciment et agro-alimentaire.

(282) Aux fins de la présente décision, la question de la délimitation sectorielle du marché dans le domaine de la construction d'installations industrielles électriques non

¹³⁷Voir, par exemple, la réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.k, feuillet 46, et tous les passages similaires. [...]*

¹³⁸[...] * Voir réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.i, feuillet 14. [...] * Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.c, feuillets 21 à 32. [...] *

métallurgiques peut être laissée en suspens, car quelle que soit la définition du marché de produits retenue (c'est-à-dire marché multisectoriel ou marché subdivisé par secteur), le projet d'opération ne posera aucun problème de concurrence.

f) Résumé concernant la définition du marché de produits en cause dans la construction d'installations pour la métallurgie et la construction d'installations industrielles dans d'autres secteurs

(283) Aux fins de la présente décision, les marchés de produits en cause dans le domaine de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie comprennent:

- le marché global de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie (soit limité aux métaux ferreux, soit avec inclusion des métaux tant ferreux que non ferreux);
- les sous-marchés possibles de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie (voir considérant (230)).

(284) Aux fins de la présente décision, les marchés de produits en cause dans le domaine de la construction d'installations électriques pour la métallurgie sont les suivants:

- le marché global de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, y compris l'ensemble des sous-marchés possibles suivants;
- le marché global possible (plus étroit) de la construction d'installations électriques pour la métallurgie aux niveaux d'automatisation 0-2 dans le secteur fer/acier;
- les sous-marchés possibles de la construction d'installations électriques pour la métallurgie pour la phase liquide, la phase chaude, la phase froide et le laminage de produits longs (marchés de domaines de processus) dans le domaine fer/acier, ainsi que les marchés possibles des étapes de processus (avec éventuellement subdivision plus poussée en fonction des niveaux d'automatisation), et aussi les sous-marchés possibles de niveau 1 et de niveau 2;
- les marchés possibles du laminage à chaud et à froid de l'aluminium;
- le marché possible des solutions informatiques pour la logistique des installations MES/niveau 3.

(285) Aux fins de la présente décision, il existe en outre au moins un marché de produits distinct pour l'entretien et le service après-vente dans le secteur des installations métallurgiques.

(286) Aux fins de la présente décision, la définition du marché de produits du domaine de la construction d'installations industrielles électriques pour d'autres secteurs peut être laissée en suspens.

2. Marchés géographiques en cause

a) Construction d'installations mécaniques pour la métallurgie

(287) Siemens part du principe que le marché de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie est un marché mondial. Elle affirme que les services dans ce domaine sont demandés dans le monde entier dans le cadre d'appels d'offres. Dans le

monde entier, les produits et les services sont largement identiques et axés sur les propriétés et particularités physiques, chimiques et mécaniques du traitement des métaux, qui sont les mêmes partout. Les différences de qualité entre les fabricants d'installations opérant à l'échelle mondiale ne jouent aucun rôle, et seul le prix oriente le choix du fournisseur. Les prix ne diffèrent cependant guère à l'échelle du monde. Dans ce domaine, les coûts de transport, notamment, ne jouent pas.

(288) Dans sa réponse à la communication des griefs, Siemens estime qu'il s'agit d'un marché qui s'étend au moins à l'EEE, avec une forte tendance à devenir un marché mondial.

(289) L'enquête de la Commission a montré que, dans ce domaine, la demande s'étend à l'ensemble de l'EEE, voire au-delà. Certes, à l'intérieur de l'EEE, la demande présente encore quelques caractéristiques résiduelles qui sont nationales ou linguistiques¹³⁹, mais les principaux paramètres de la concurrence, au moins, jouent à l'échelle de l'EEE. Toutefois, les fabricants non européens n'ont manifestement obtenu que très peu de marchés jusqu'à présent dans l'EEE. Même si à cet égard, à en croire les acteurs du marché, les coûts de transport sont quasiment négligeables, il est évident que pour la majorité des clients, la qualité des produits européens¹⁴⁰ apparaît meilleure. Les liens historiques avec les fabricants jouent également très certainement un rôle, ainsi que les coûts d'une pénétration sur un marché régional (par exemple en raison de la nécessité de mettre en place des succursales techniques sans les saturer dès le départ). Il convient également de souligner qu'il est très difficile de procéder à des comparaisons de prix à l'échelon régional sur ce marché hétérogène ou sur ces marchés très hétérogènes. Toutefois, l'enquête de la Commission indique que le niveau général des prix dans le secteur de la construction d'installations métallurgiques en Chine est très bas¹⁴¹. Il convient également de prendre en compte les déclarations figurant au considérant (298), qui s'appliquent également au secteur de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie.

(290) Die europäischen Anbieter, jedenfalls die großen unter ihnen, sind hingegen, „weltweit“, d.h. auf mehrere Kontinente bezogen, ausgerichtet und tätigen einen Großteil ihres Umsatzes außerhalb des EWR.

(291) Aux fins de la présente décision, la délimitation géographique du marché peut toutefois être laissée en suspens, car quelle que soit la délimitation retenue (EEE ou au-delà), la concentration soulève des problèmes de concurrence. On peut dire la même chose, pour les mêmes raisons, de tous les sous-marchés possibles de la construction d'installations mécaniques.

b) Construction d'installations électriques pour la métallurgie

(292) Dans le domaine de la construction d'installations industrielles électriques, Siemens estime également que le marché est mondial. Elle considère que, notamment dans le cas des grands projets, les mises en adjudication et les offres ont lieu au niveau

¹³⁹Les raisons invoquées sont notamment des différences de législation et l'établissement des appels d'offres dans la langue du pays. En outre, la proximité géographique par rapport au client, notamment pour ce qui concerne l'assistance en cas de problèmes techniques, semble jouer un certain rôle.

¹⁴⁰Dans la mesure où des entreprises européennes utilisent également des composants non européens, cela vaut également pour le contrôle de qualité européen ou la garantie de ces composants non européens.

¹⁴¹[...]*.

mondial. Siemens affirme en outre que les clients finals sont essentiellement des entreprises travaillant au niveau international, qui exploitent des installations dans plusieurs pays.

- (293) L'enquête de la Commission a montré que dans ce domaine également, la plupart des clients de l'EEE commandent des installations électriques pour la métallurgie dans l'EEE. Même si dans ce domaine, les coûts de transport n'entrent guère en ligne de compte, les clients continuent de donner de l'importance à la proximité géographique ou linguistique des différents fabricants, pour pouvoir les contacter rapidement et facilement en cas de problèmes techniques. Même au sein de l'EEE, il résulte de cet état de fait – et aussi de liens historiques – certaines préférences des clients¹⁴² pour certains fabricants, ainsi que certains points faibles ou points forts régionaux, qui cependant, à en croire la plupart des clients et des fabricants, n'excluent pas l'hypothèse d'un marché géographique s'étendant au moins à l'EEE.
- (294) [...] ¹⁴³ [...] ¹⁴⁴ Pour réaliser efficacement des commandes de projets, il faut disposer d'établissements régionaux bien implantés. De même, l'argument d'une valeur ajoutée locale accroît les chances d'adjudication, et il arrive que la création d'une valeur ajoutée locale soit la condition préalable à l'obtention du contrat.
- (295) Dans l'EEE, les entreprises asiatiques, notamment, n'ont obtenu jusqu'à présent que peu de marchés, tandis que certaines entreprises européennes éprouvent des difficultés à percer, par exemple au Japon, du fait de la situation de la concurrence. Il est symptomatique que les entreprises européennes parlent, d'une part, d'un volume de marché mondial théorique et, d'autre part, d'un volume de marché mondial «accessible», nettement plus petit. [...] ¹⁴⁵ Même si les clients européens exigent des fournisseurs européens qu'ils opèrent avec succès à l'échelle mondiale (et qu'ils puissent donc aussi présenter des références de projets réalisés en dehors de l'Europe), cela ne permet pas de conclure, à l'inverse, que les fournisseurs non européens ne possédant aucune référence dans l'EEE sont considérés, par les clients européens, comme pouvant remplacer les fournisseurs européens parce qu'ils sont de même qualité. À cet égard, le petit nombre de références dans l'EEE que les fournisseurs non européens peuvent présenter empêche également de considérer que le marché géographique s'étend au-delà de l'EEE.
- (296) D'un autre côté, l'enquête de la Commission a cependant montré clairement qu'un nombre assez élevé de clients considèrent comme parfaitement possible une entrée sur le marché européen d'entreprises japonaises au cours des deux à trois prochaines années, et qu'ils n'ont donc aucun préjugé en ce qui concerne la qualité vis-à-vis de ces entreprises¹⁴⁶. Toutefois, ces informations ne permettent pas de conclure qu'il existe une substituabilité du côté de l'offre immédiate et efficace¹⁴⁷.

¹⁴²Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, [...]*

¹⁴³Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.b, feuillet 11 [...]*

¹⁴⁴Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexes. [...]* Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.c, feuillet 6.

¹⁴⁵[...] * Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.l, feuillet 5: [...]*

¹⁴⁶Toutefois, il convient aussi de tenir compte de la réserve exprimée au considérant (323) à propos de cette attente, qui vaut également pour le secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie.

¹⁴⁷Au sens de la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (JO C 372 du 9.12.1997, p. 3, point 20).

- (297) Une délimitation du marché au moins à l'échelle de l'EEE semble dès lors indiquée, aux fins de la présente décision, mais il n'est pas nécessaire de déterminer si le marché s'étend à l'EEE ou s'il est de dimension mondiale.
- (298) Pour les mêmes raisons, les mêmes remarques s'appliquent à tous les marchés et sous-marchés possibles de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, y compris les marchés possibles des solutions informatiques pour la logistique des installations/MES/niveau 3.
- (299) Pour l'examen de la situation concurrentielle des différents concurrents, il importe de prendre en compte les éléments suivants:
- Les parts de marché au niveau mondial des concurrents détenant une position forte dans l'EEE doivent être prises en compte, même pour l'analyse d'un marché limité à l'EEE. La plupart des clients européens ont déclaré qu'un concurrent européen doit être, lui aussi, impérativement puissant au niveau mondial. Il est donc très important pour les concurrents européens, également pour des raisons de marketing, de percer sur le marché mondial. En outre, les parts de marché des concurrents européens au niveau mondial constituent aussi un indice de la position de ces concurrents sur le marché dans le cas des grands projets, et contribuent à éviter des distorsions qui résulteraient de volumes de commandes en Europe trop petits, et donc insuffisamment représentatifs. C'est, bien sûr, particulièrement le cas pour les sous-marchés plus petits.
 - Même en partant de l'existence d'un marché mondial au sens d'un marché dépassant les frontières de l'Europe et englobant plusieurs continents, les conditions d'un tel marché mondial ne sont pas du tout homogènes. Il est même possible qu'une bonne partie du volume hypothétique de ce marché soit inaccessible du fait de particularités régionales ou de différences de législation. Ainsi, en République populaire de Chine, qui est l'un des plus importants demandeurs sur le marché mondial de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, le volume du marché de la construction d'installations continue d'être fixé d'une manière centrale. *[Suivent des considérations relatives à l'évaluation interne, par Siemens, de la situation de la demande en Chine et au Japon]**¹⁴⁸¹⁴⁹
- (300) Siemens ne peut accepter la définition géographique du marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie donnée par la Commission que dans la mesure où celle-ci admet la possibilité que ce marché puisse aller au-delà de l'EEE, mais elle conteste l'opinion selon laquelle certaines régions asiatiques ne peuvent pas être incluses dans le marché en cause. Les sous-marchés correspondants sont, à son avis, tout à fait accessibles à des fournisseurs étrangers.
- (301) Néanmoins, la Commission s'en tient à son avis selon lequel certaines régions géographiques mondiales sont caractérisées par des conditions de concurrence nettement différentes. Toutefois, comme il a déjà été dit, il n'est pas nécessaire de déterminer si ce marché s'étend à l'EEE ou s'il est de dimension mondiale (ce dernier avec inclusion ou exclusion essentiellement de la demande japonaise et d'une partie éventuellement «non accessible» du marché chinois).

¹⁴⁸ [...]*

¹⁴⁹ Voir [...]* Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.1, feuillet 20 [...]*.

c) *Entretien et service après-vente*

- (302) Siemens estime que le marché de l'entretien et du service après-vente doit être limité à l'EEE. La plupart des agents économiques estiment cependant qu'il est moins étendu, car la proximité géographique par rapport aux fabricants ainsi que, en partie, la communauté de langue sont considérées comme particulièrement importantes. Un certain nombre de clients ne choisiraient pas un fabricant d'un État membre autre que celui du siège de leurs propres installations de production, même en cas d'augmentation de 5 à 10 % des prix des services de leurs fournisseurs habituels, aussi bien dans le domaine mécanique que dans le domaine électrique.
- (303) Aux fins de la présente décision, on peut, en dernière analyse, renoncer à délimiter exactement le marché. Quoi qu'il en soit, le marché géographique en cause est au minimum de dimension nationale, mais il ne s'étend pas au-delà de l'EEE.

d) *Construction d'installations industrielles électriques dans d'autres secteurs*

- (304) L'organisation interne de VA Tech, avec le constructeur d'installations pour la métallurgie VAI, qui opère à l'échelle mondiale, et Elin EBG, qui couvre d'une manière générale le secteur des installations électriques, qui exerce la plupart de ses activités en Autriche et qui, en outre, opère de façon renforcée dans la construction d'installations industrielles en Europe centrale, permet de penser que le ou les marchés géographiques de la construction d'installations industrielles électriques dans d'autres secteurs devraient être délimités de façon plus étroite que les marchés de la construction d'installations électriques pour la métallurgie. Cela a été confirmé par l'enquête de la Commission, de nombreuses entreprises industrielles interrogées ayant répondu à cette occasion qu'elles estimaient que les marchés géographiques en cause étaient plutôt nationaux ou englobaient plusieurs États membres. Pour quelques industries de processus spécialisées seulement (papier, chimie, par exemple), on pourrait envisager un marché géographique plus vaste qu'un marché régional transnational. En revanche, rien, dans l'enquête de la Commission, ne permet de penser qu'il existe un marché géographique allant au-delà du territoire de l'EEE.
- (305) Aux fins de la présente décision, on peut, en dernière analyse, renoncer à délimiter exactement le marché. Quoi qu'il en soit, le ou les marchés en cause sont au minimum de dimension nationale, mais ne vont pas au-delà de l'EEE.

3. *Appréciation au regard du droit de la concurrence*

a) *Construction d'installations mécaniques pour la métallurgie*

- (306) L'opération entraînera, essentiellement à cause de la participation détenue par Siemens dans SMS et des droits spéciaux liés à cette participation, un affaiblissement sensible de la concurrence entre Siemens/VA Tech et son principal concurrent, SMS, sur le marché EEE ou mondial de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie ou sur les sous-marchés de la construction d'installations mécaniques pour la production d'acier et pour la coulée continue. Une concurrence effective sera ainsi entravée de manière significative sur les sous-marchés mentionnés ci-dessus, en particulier du fait de la création d'une position dominante de Siemens/VA Tech.

(1) Conditions du marché

- (307) VA Tech est la seule entreprise présente dans ce domaine, dont Siemens est absente. Selon les indications de Siemens, la part de marché de VA Tech se situait en 2003 à moins de [5-10]*% au niveau mondial et à moins de [10-15]*% au niveau de l'EEE. Si l'on considère les divers sous-marchés, Siemens table sur une part comprise entre [5-10]*% environ pour VA Tech dans la construction d'installations mécaniques pour la production de fonte et d'acier ainsi que pour la coulée continue dans l'EEE. En ce qui concerne les autres sous-marchés possibles (laminoirs à chaud, laminoirs à froid, laminoirs à profilés, trains à bande, usines à tubes, emboutissage et forgeage, laminoirs d'aluminium et installations d'élaboration du cuivre), Siemens évalue la part de VA Tech à [10-15]*%.
- (308) D'autres acteurs du marché estiment cependant que VA Tech détient des parts biens plus importantes sur certains segments de la construction d'installations mécaniques. Tant au niveau mondial qu'à celui de l'EEE, la part de VA Tech est considérée comme déjà proche de celle de l'ancien leader incontesté du marché, SMS Demag (ci-après dénommé «SMS») (avec en troisième position le dernier fournisseur complet présent dans l'EEE, Danieli). Sur certains sous-marchés mécaniques possibles, VA Tech est même considéré comme le leader incontestable du marché¹⁵⁰. Les déclarations de certains acteurs du marché permettent également de penser que le ou les marchés de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie sont des marchés très concentrés ou des marchés qui doivent être considérés comme très concentrés.
- (309) Des documents internes de Siemens ainsi que des documents réalisés pour son compte ne confirment pas le tableau du marché dressé par Siemens dans le cadre de la présente procédure.

[Suivent des considérations relatives aux enquêtes stratégiques et analytiques sur l'environnement concurrentiel, réalisées par Siemens en interne]^{151 152 153 154 155}*

- (310) SMS considère VAI comme son principal concurrent dans la plupart de ses domaines d'activités. Selon SMS, la part de VAI sur le marché de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie est de [20-30]*%, la sienne de [20-30]*%. Sur certains sous-marchés, les parts des deux entreprises dominantes sont sensiblement supérieures, notamment dans la production d'acier ([30-40]*%, [30-40]*%), dans la coulée continue ([60-70]*%, [20-30]*%), le laminage à chaud ([15-20]*%, [50-60]*%), le laminage à froid ([10-15]*%, [40-50]*%)¹⁵⁶.

¹⁵⁰Pour plus de détails, voir considérant 0.

¹⁵¹ [...]*

¹⁵² [...]*

¹⁵³ [...]*

¹⁵⁴ [...]*

¹⁵⁵ [...]*

¹⁵⁶SMS, Key Document.

(311) Lors de la réunion du comité des actionnaires de SMS GmbH/MDKM du 18 mai 2004, un document de planification pour 2004/2005 a été présenté. Il indiquait la part de marché de SMS dans le domaine de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, ainsi que celles de ses concurrents, pour la période 1999-2003. Les données sont les suivantes: SMS [30-40]*%, VAI [15-20]*%, Danieli [10-15]*%, fournisseurs japonais [5-10]*% et «autres» [30-40]*%. Pour certaines étapes du processus, SMS et VAI détiennent une part de marché nettement supérieure (par exemple pour l'élaboration de l'acier/convertisseurs, SMS Demag détient une part de [40-50]*%, VAI [30-40]*%; pour la coulée continue/brames, SMS Demag détient une part de [20-30]*%, VAI [50-60]*%)¹⁵⁷. Cette dernière estimation est pour l'essentiel confirmée officiellement par VAI¹⁵⁸.

(2) Marché global de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie dans le domaine du fer et de l'acier ou marché global de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie y compris les métaux non ferreux: une concurrence effective est entravée de manière significative

(312) [...]*,¹⁵⁹ les données disponibles ne permettent pas de supposer que la seule élimination de cette concurrence *potentielle* entravera de manière significative une concurrence effective dans le marché commun.

(313) Toutefois, l'enquête de la Commission a montré qu'en raison de la participation minoritaire que Siemens détient dans SMS, la concentration affaiblira considérablement la concurrence qui existe actuellement entre VAI et SMS. Compte tenu de la puissance de VAI sur ce marché extrêmement concentré, du rapport de concurrence particulièrement étroit qui existe entre VAI et SMS¹⁶⁰, et parce que les concurrents tiers ne seront pas en mesure, à eux seuls, de limiter suffisamment la liberté d'action de Siemens/VAI, la concentration entravera en tout cas de manière

¹⁵⁷ [...]*

¹⁵⁸«VAI has become the world market leader in slab casting technology. During the past five years, for example, our company has supplied 43% of all new slab casters and carried out 62% of all slabcaster upgrading projects.» «VAI is one of the pioneers of slab casting technology. This is reflected by numerous trailblazing developments.» «With a share of nearly 60% of all stainless-steel slab casters supplied during the past eight years, VAI is the world market leader in this field.» («VAI est devenu le leader mondial du marché pour la coulée de brames. Au cours des cinq dernières années, par exemple, notre société a fourni 43% des toutes les machines à couler des brames, et a exécuté 62 % de tous les projets de mise à niveau de machines existantes.» «VAI est un des pionniers de la technologie de la coulée de bram. Cela a donné lieu à de nombreux développements marquants.» «Avec une part égale à près de 60 % de toutes les machines à couler des brames d'acier inoxydable installées au cours des huit dernières années, VAI domine le marché mondial dans ce domaine.») (http://www.vai.at/view.php3?r_id=198&LNG=EN).

On trouve aussi, sur ce site, d'autres remarques à propos d'un leadership technologique de cette société: Strip casting «is perhaps the most exciting leapfrog technology in the iron and steel industry today» «Eurostrip®: ThyssenKruppSteel, Usinor and VAI – more than 1000 patents in 100 patent families» (*La coulée en brames minces est peut-être la technologie la plus révolutionnaire de l'industrie sidérurgique d'aujourd'hui* «Eurostrip®: ThyssenKruppSteel, Usinor et VAI – plus de 1000 brevets dans 100 familles de brevets») - (deux installations à Krefeld et Terni).

¹⁵⁹ Voir par exemple la réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.n, feuillet 17; voir la réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.l, feuillet 17 [...] et feuillet 14 [...]*

¹⁶⁰ Voir les résultats de l'enquête, phase II, notamment en ce qui concerne le classement du leader et de son concurrent le plus direct.

significative une concurrence effective du fait d'un comportement non coordonné, et le cas échéant aussi du fait de la création d'une position dominante de Siemens/VAI.

(a) VAI et SMS sont les leaders d'un marché très concentré

(314) VAI et SMS sont les concurrents les plus puissants sur le marché très concentré de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, ainsi qu'il ressort et ce qui a été exposé ci-dessus à propos de la structure de ce marché.

(315) [...]*

(316) [...] *¹⁶¹

(317) [...] *¹⁶²

(318) Troisièmement, l'importance des parts de marché sur des marchés fonctionnant par appels d'offres doit être relativisée et interprétée à la lumière des répercussions concrètes du projet de concentration sur le comportement des entreprises lors des appels d'offres.

(b) VAI et SMS sont des concurrents particulièrement proches

(319) VAI et SMS sont les concurrents les plus directs l'une des l'autre sur le ou les marchés en cause. Les clients qui, pour un projet métallurgique donné, se prononcent contre VA Tech, considéreraient très probablement SMS comme la meilleure option, compte tenu du rapport de concurrence très direct qui existe entre VAI et SMS. C'est notamment ce qui ressort des classements établis par les concurrents et les clients interrogés dans le cadre de l'enquête de la Commission. Dans les secteurs suivants, VAI a été considérée par la plupart des répondants comme le numéro un, immédiatement suivie par SMS: production de fonte brute, production d'acier, coulée continue. Dans les domaines suivants, c'est SMS qui était considérée par la plupart des répondants comme le numéro un et VAI comme le numéro deux: laminage à chaud, laminage à froid, traitement des feuillards, production de tubes, laminage à froid d'aluminium, laminage à chaud d'aluminium¹⁶³. En ce qui concerne le cuivre et les autres métaux, SMS est considérée comme le numéro un, VA Tech étant considérée comme un concurrent important parmi plusieurs autres. Le troisième fournisseur, Danieli, n'est arrivé en tête que dans un seul domaine, celui du laminage de produits longs (VAI et SMS étant classées deuxièmes, à égalité).

(c) Les concurrents tiers n'exercent pas de pressions concurrentielles suffisantes

(320) Selon la position de Siemens telle qu'elle est exprimée dans sa réponse à la communication des griefs, même si la participation minoritaire détenue par Siemens dans SMS devait entraîner un affaiblissement de la concurrence entre SMS et VAI, il y aurait toujours une concurrence intensive sur le marché en cause. D'après Siemens, VA Tech et SMS sont confrontées à toute une série d'autres fournisseurs, que les clients considèrent comme des options tout à fait valables.

¹⁶¹Voir également le considérant 0 à propos de la concurrence potentielle émanant de Siemens, dont la disparition doit être considérée par rapport à l'ensemble des répercussions de la concentration sur la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie.

¹⁶²Réponse à une demande de renseignements de la Commission communiquée le 1er mars 2005.

¹⁶³Dans le secteur du laminage de l'aluminium, VAI est classée à peu près à égalité avec Achenbach.

(321) Toutefois, les fournisseurs importants cités à cet égard par Siemens (MHI/Hitachi, JP Steel Palntch et Aker Kvaerner¹⁶⁴) n'opèrent que peu, voire pas du tout, en Europe et ne peuvent donc pas constituer une option valable pour les clients européens. D'ailleurs, les clients et les concurrents interrogés ne les mettent que rarement, et dans certains secteurs seulement, au nombre des cinq fournisseurs les plus puissants du marché de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie ou de l'un des sous-marchés possibles. En ce qui concerne les fournisseurs moins importants qui ont été cités, de nombreux acteurs du marché (parmi lesquels certains de ces petits fournisseurs eux-mêmes) doutent, contrairement à ce que pense Siemens, qu'ils aient la capacité de participer avec succès à de grands appels d'offres. Cela vaut également pour la possibilité de constituer des consortiums. D'après les acteurs du marché, elle ne permet que rarement à des petits fournisseurs de participer avec succès à de grands appels d'offres, et d'ailleurs souvent uniquement en collaboration avec un gros fournisseur¹⁶⁵.

(322) L'enquête de la Commission a au contraire montré que, dans l'EEE, ce sont pratiquement exclusivement les trois ensembliers, c'est-à-dire VAI, SMS et Danieli, qui ont été cités comme étant les concurrents les plus puissants, avec parfois aussi certains spécialistes moins importants comme Paul Wurth dans le secteur de la production de fer et, en partie, d'acier et Andritz dans le secteur du laminage à froid et du traitement des feuillards. À l'échelle mondiale, ce sont également VAI, SMS et Danieli qui ont été considérés, lors de l'enquête de la Commission, comme étant les concurrents de loin les plus puissants, avec parfois aussi certaines entreprises japonaises, qui exécutent essentiellement des commandes provenant du Japon et d'Extrême-Orient, comme MHI¹⁶⁶, NSC, JP Steel Plantech et IHI, ainsi que des entreprises chinoises dans le secteur de la fonte. [...] * En dehors des trois entreprises leaders, la concurrence est donc très disséminée et ne peut pas limiter suffisamment la puissance de marché des trois leaders¹⁶⁷.

(323) Danieli est généralement considérée comme numéro trois du marché, le plus souvent assez loin derrière SMS et VAI. C'est essentiellement dans le domaine du laminage de produits longs (laminoirs à profilés) qu'elle est en position de force sur le marché. Compte tenu de la position de Danieli sur le marché et de la façon dont elle est évaluée par les clients, il est peu probable qu'elle parvienne soit à atténuer la concurrence sur le marché global de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, ou même à mettre en péril la position dominante qui est celle de VAI du fait des avantages détenus par Siemens/VAI en matière d'informations. Cela est notamment dû au fait que, ainsi que les clients l'ont souligné, le nombre d'offres sérieuses qu'un client reçoit

¹⁶⁴«We are only active in the Americas market» (Nous sommes uniquement présents sur le marché américain) (Aker Kvaerner, réponse à la demande de renseignements de la Commission dans le secteur métallurgique, phase II).

¹⁶⁵Cf. réponses à la question 45 du questionnaire «Clients» ou à la question 19 du questionnaire «Concurrents», phase I.

¹⁶⁶D'après des renseignements fournis par VA Tech [réponse à la demande de renseignements concernant la métallurgie, phase II (classement des concurrents)], confirmés dans le cadre de l'enquête, MHI (la société japonaise la plus fréquemment citée comme concurrent concerné par les clients et les concurrents) opère essentiellement sur les sous-marchés possibles de la construction d'installations mécaniques pour le laminage à chaud et à froid ainsi que pour le traitement des feuillards, et elle n'est donc pas en mesure de limiter la puissance de marché de Siemens sur l'ensemble du marché possible de la construction d'installations mécaniques (ainsi que, notamment, sur les sous-marchés des installations de production d'acier et des installations de coulée continue).

¹⁶⁷Voir également l'avis de VAI, cité au considérant (226).

est d'une importance déterminante pour le prix que ce client pourra obtenir lors des négociations. Il a été dit, lors de l'enquête de la Commission, que pour pouvoir négocier avec succès dans le secteur de la construction d'installations pour la métallurgie, les clients devaient recevoir au moins trois offres concurrentielles. Cela est d'ailleurs confirmé par les données communiquées par les concurrents à propos du nombre de soumissionnaires en concurrence au stade ultime des négociations relatives à un appel d'offres, qui est souvent de trois¹⁶⁸.

(324) Enfin, Siemens souligne que de nombreux clients et concurrents pensent que, dans les deux à trois prochaines années, des fournisseurs crédibles en provenance d'Extrême-Orient (Japon ou Chine) pénétreront sur le marché de l'EEE. C'est là une opinion qu'il convient de relativiser, en premier lieu parce que de nombreux acteurs du marché (au total, une majorité d'entre eux) estiment au contraire que ce phénomène ne se produira pas¹⁶⁹. En outre, on constate que la possibilité d'une arrivée sur le marché de l'EEE de ces fournisseurs est relativisée par ceux même qui, parmi les acteurs du marché, s'attendent en principe à ce que cela se produise. [*Suivent des considérations relatives à l'appréciation, par VA Tech, de l'entrée sur le marché de fournisseurs japonais et chinois*^{170/171}]*. Toutefois, rien, dans l'enquête, n'indique que les clients agiront en ce sens. On trouve des restrictions similaires dans d'autres prises de position des acteurs du marché¹⁷². Il convient également de souligner que les fournisseurs d'Extrême-Orient sont aussi considérés par les clients, à l'aune des critères mondiaux, comme nettement moins bons que les principaux fournisseurs européens. Il ne faut donc pas s'attendre, globalement, à ce que ces fournisseurs puissent effectivement limiter à court terme la puissance des cinq principaux fournisseurs européens, notamment pour les clients de l'EEE.

(d) Puissance d'achat

(325) Siemens est d'avis que même si l'on suppose que la concurrence est pour l'essentiel limitée aux trois ensembliers européens et que le nombre des fournisseurs de puissance équivalente qui sont en concurrence directe sera ramené de trois à deux, il n'y aura pas de problème au regard du règlement sur les concentrations, dans la mesure où il existe, en Europe, une forte concentration de la demande. À cela il convient d'opposer que, ainsi qu'il a été dit dans la communication des griefs, si l'on constate certes un processus de concentration dans l'industrie de la sidérurgie et du laminage, le taux de concentration, tant à l'échelle mondiale qu'en Europe, est cependant encore nettement moindre que dans le secteur de l'aluminium. En outre, l'enquête de la Commission a montré que la structure de la clientèle des fournisseurs est telle qu'un gros fournisseur

¹⁶⁸Il peut parfois y avoir d'autres concurrents, mais qui sont déjà exclus à un stade antérieur. Il convient à cet égard de souligner tout particulièrement le fait que les procédures d'adjudication se déroulent en plusieurs étapes, avec une certaine transparence quant à l'identité et au nombre des autres soumissionnaires.

¹⁶⁹C'est d'ailleurs également l'avis du concurrent [...] le plus fréquemment cité par les clients et les concurrents [...]*.

¹⁷⁰Réponse à la demande de renseignements de la Commission dans le domaine de la métallurgie, phase II.

¹⁷¹Réponse à la demande de renseignements de la Commission dans le domaine de la métallurgie, phase II.

¹⁷²C'est ainsi, par exemple, qu'un fournisseur japonais limite les possibilités d'accès au marché de certaines entreprises japonaises à, dans chaque cas, certaines étapes de processus déterminées. Il convient de souligner, à ce égard, que le marché de la coulée continue n'est jamais cité et que celui de la production d'acier n'est cité que pour un seul fournisseur. En ce qui concerne les fournisseurs chinois, ce fournisseur juge les possibilités limitées au seul marché des installations pour métaux non ferreux (IHI). Un autre acteur du marché a compris la question de façon telle qu'il a également considéré «VAI Chine», «Siemens Chine» et «ABB Chine» comme des fournisseurs asiatiques.

du secteur de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie possède un grand nombre de clients qui représentent une grande partie de ses commandes et qu'il n'est donc pas beaucoup plus dépendant de clients individuels. L'affirmation de Siemens selon laquelle les clients peuvent se créer eux-mêmes de nouveaux fournisseurs ou regrouper plusieurs petits fournisseurs pour des commandes globales est dénuée de fondement. Une telle hypothèse n'est d'ailleurs pas non plus confirmée par les résultats de l'enquête de la Commission.

(e) Affaiblissement sensible des pressions concurrentielles exercées par SMS sur Siemens/VAI

(326) La concentration entraînera un affaiblissement considérable des pressions concurrentielles que SMS exerce encore à l'heure actuelle sur Siemens/VAI. En effet, après la concentration, Siemens prendrait le contrôle de VA Tech, qui viendrait s'ajouter à la participation de 28 % dans SMS qu'elle détient actuellement. Certes, compte tenu des caractéristiques de la présente affaire, il n'est pas possible d'affirmer avec une certitude suffisante que la participation de 28 % dans SMS suffira à elle seule, en raison de la participation au succès commercial de SMS qui devrait normalement en résulter, à inciter Siemens/VA Tech à réduire l'intensité de la concurrence qu'elle livre à SMS. *[Suivent des considérations relatives aux rapports entre Siemens et SMS, du point de vue du droit des sociétés et des statuts, en ce qui concerne l'échange d'informations sensibles sur le plan de la concurrence et leurs effets sur le comportement lors des appels d'offres]*.*

(i) Il n'est pas suffisamment certain que la perspective de participer financièrement au succès commercial de SMS inciterait Siemens à moins entrer en concurrence avec SMS

(327) La participation de 28 % détenue par le groupe Siemens dans SMS pourrait en principe, du point de vue financier, inciter Siemens/VA Tech à faire preuve de moins d'agressivité sur les prix au cours des appels d'offres que SMS a de bonnes chances de remporter. L'internalisation (partielle) de la concurrence entre VA Tech et SMS inciterait Siemens/VA Tech (dans l'hypothèse d'une maximisation des profits) à proposer en moyenne des prix plus élevés et à accorder, au cours des négociations, des remises courantes moins importantes lorsque SMS a des chances de remporter le marché. En effet, même si le marché est attribué à SMS, Siemens participera financièrement à la réussite commerciale de SMS, à travers les 28 % qu'elle détient dans cette société. [...] ¹⁷³*

(328) Toutefois, Siemens a exercé, en juin 2004 avec effet au 31 décembre 2004, l'option de vente de sa participation de 28 % dans SMS à l'actionnaire majoritaire (SMS GmbH), prévue par le pacte d'actionnaires. La méthode d'évaluation financière de la participation de 28 % de Siemens et, par conséquent, du prix de vente approprié, fait l'objet d'un litige entre Siemens et SMS GmbH, qui pourrait durer longtemps¹⁷⁴. Jusqu'à ce que ce litige soit réglé et que la vente soit réalisée, Siemens demeure associé. L'enquête de la Commission a montré que ce litige, ainsi que le confirme une communication concordante des deux parties, porte sur la détermination du prix de vente sur la base de la valeur de l'ensemble des parts au 31 décembre 2004¹⁷⁵. Siemens ne peut donc plus

¹⁷³ [...]*

¹⁷⁴ [...]*

¹⁷⁵ Voir, par exemple, la page 8 de la plainte de SMS GmbH du 22 décembre 2004 dans l'affaire mentionnée ci-dessous: «D'après le pacte d'actionnaires, l'évaluation doit se faire à la fin de l'année. Comme les

considérer qu'elle prendra part à un futur succès commercial de SMS et à la croissance de la valeur de l'entreprise *qui en résultera*, du fait qu'elle détient une partie de la valeur de l'entreprise. Une participation financière au versement de dividendes n'est certes pas exclue, mais compte tenu du litige en cours avec l'associé majoritaire, il est difficile de prévoir s'il y aura versement de dividendes et à quelle hauteur. C'est pourquoi il n'est guère envisageable que Siemens fasse dépendre son comportement concurrentiel, dans une large mesure, d'une participation incertaine à un éventuel versement de dividendes. C'est pourquoi la participation de Siemens dans SMS n'affaiblira pas la concurrence d'un point de vue financier ou alors elle l'affaiblirait si peu, que cela ne pourrait pas entraver de manière significative une concurrence effective¹⁷⁶.

(ii) L'accès à des informations stratégiques sur la politique commerciale de SMS renforcera la position concurrentielle de Siemens/VA Tech

(329) *[Suivent des considérations relatives aux rapports entre Siemens et SMS, du point de vue du droit des sociétés et des statuts, en ce qui concerne l'échange d'informations sensibles sur le plan de la concurrence]*.*

(330) *[Suivent des considérations relatives aux rapports entre Siemens et SMS, du point de vue du droit des sociétés et des statuts, en ce qui concerne l'échange d'informations sensibles sur le plan de la concurrence]*¹⁷⁷.*

(331) *[Suivent des considérations relatives à la composition, aux tâches et aux sujets de discussion des instances de SMS prévues par le droit des sociétés]*^{178 179 180 181 182 183 184 185 186}.*

(332) La diffusion d'informations sensibles sur le plan de la concurrence n'est pas non plus limitée par les obligations de confidentialité imposées par la législation sur les actions (article 116 de la loi sur les actions), qui peuvent donner lieu à des sanctions. Certes, les membres du conseil de surveillance sont soumis à ces obligations. *[Suivent des considérations relatives obligations de confidentialité imposées aux membres des instances de SMS prévues par le droit des sociétés]*.*

chiffres de clôture de l'exercice n'étaient bien évidemment pas encore disponibles en août et comme les banques d'investissement estimaient que les prévisions disponibles à ce moment-là n'étaient pas suffisamment fiables, l'évaluation s'est faite sur la base de la clôture semestrielle au 30 juin 2004. Sur cette façon de procéder, ainsi que sur les différents chiffres concernés, les parties étaient largement d'accord.» Voir également la page 34 de la plainte, où SMS GmbH constate que l'évaluation de SMS Demag «se fera à l'échéance du 31.12.2004». [...]*

¹⁷⁶ [...]*

¹⁷⁷ [...]*

¹⁷⁸ [...]*

¹⁷⁹ [...]*

¹⁸⁰ [...]*

¹⁸¹ [...]*

¹⁸² [...]*

¹⁸³ [...]*

¹⁸⁴ [...]*

¹⁸⁵ [...]*

¹⁸⁶ [...]*

(333) *[Suivent des considérations relatives aux effets possibles de la participation minoritaire sur le comportement lors des appels d'offres]**¹⁸⁷. C'est pourquoi, à cause de la participation de 28 % détenue par Siemens dans SMS, qui se prolongera pendant une durée indéterminée, la concentration entraînera un affaiblissement sensible de la concurrence entre Siemens/VAI et SMS.

(f) Conclusion relative au marché global possible de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie dans le secteur du fer et de l'acier et au marché global de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie dans le secteur des métaux ferreux et non ferreux

(334) La présentation a clairement montré que même si l'on prend en considération l'existence d'un marché global de la construction des installations mécaniques pour la métallurgie (soit uniquement dans le secteur du fer et de l'acier, soit avec inclusion des métaux non ferreux), VAI tout comme SMS disposent déjà, avant la concentration, d'une puissance de marché considérable, et que les deux leaders, VAI et SMS, se trouvent dans un rapport de concurrence particulièrement étroit l'un avec l'autre.

(335) La concentration éliminera une grande partie de la pression concurrentielle que SMS a jusqu'à présente exercé sur VAI, dans la mesure où l'accès de Siemens à des informations stratégiques sur SMS permettra à Siemens/VAI d'anticiper le comportement concurrentiel de SMS et de réagir en conséquence. Ainsi que nous l'avons montré ci-dessus, les entreprises tierces ne pourront pas non plus exercer de pressions concurrentielles suffisamment fortes pour limiter de façon effective la marge de manoeuvre de Siemens/VAI. Il n'est pas nécessaire de déterminer si les avantages conférés par la possession d'informations sur son concurrent le plus actif, SMS, et le fait de posséder une puissance de marché supérieure à celle de Danieli conféreront à Siemens/VAI une position dominante. En tout état de cause, l'opération de concentration aura une incidence très néfaste sur la concurrence, du fait d'un comportement non coordonné de plusieurs entreprises. Pour toutes ces raisons, une concurrence effective sera entravée de manière significative sur le marché global de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie.

(3) Sous-marchés de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie: création d'une position dominante

(336) La conclusion ci-dessus vaut encore plus pour les sous-marchés des étapes de processus que sont les installations mécaniques pour la production de l'acier et pour la coulée continue, auxquels s'applique également ce qui a été dit ci-dessus à propos des conditions du marché, de la puissance d'achat et des répercussions de la participation et des droits dans SMS¹⁸⁸. Sur les autres sous-marchés possibles de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, il n'est en revanche pas possible de déterminer avec une certitude suffisante si la concentration entravera de manière significative une concurrence effective.

(337) Sur le marché possible de la construction d'installations mécaniques pour la production d'acier, VAI a été globalement considérée par les concurrents et les clients comme l'entreprise la plus forte, lors de l'enquête de la Commission. Elle était suivie à

¹⁸⁷ [...]*

¹⁸⁸ Voir considérants 0- (310), 0 et 0-(332).

peu de distance par SMS. Il ressort de plusieurs déclarations officielles de VAI que celle-ci est d'accord avec cette estimation de sa position de numéro un du marché¹⁸⁹. VAI et SMS possèdent des parts de marché élevées, dans l'EEE et dans le monde, sur un marché concentré. Les parts de marché à l'échelon mondial de VAI et SMS sont estimées à environ 30-40 % pour chacune de ces entreprises; leurs parts de marché dans l'EEE sont probablement encore plus élevées. Ces parts de marché élevées indiquent qu'il s'agit d'un marché déjà fortement concentré, ce qui rend plus probable d'importantes répercussions négatives sur les clients. Cela vaut d'autant plus dans les circonstances propres à la présente affaire, à savoir un rapport de concurrence étroit entre les deux entreprises les plus puissantes, rapport qui sera atténué par la concentration, au bénéfice du numéro un. VAI et SMS sont les concurrents les plus directs l'une de l'autre. Danieli arrive en troisième position, nettement derrière, et son rapport de concurrence avec les deux premières est moins étroit. Le reste de la concurrence est éparpillé. Les petits fournisseurs ne peuvent pas entrer en concurrence avec les gros pour des projets importants, ou alors ils sont tenus de coopérer avec ceux-ci ou de se spécialiser sur certaines niches de ce marché¹⁹⁰.

(338) Sur le marché possible de la construction d'installations mécaniques pour la coulée continue, c'est VAI qui est considéré comme le leader incontesté, tant à l'échelle de l'EEE qu'à l'échelle mondiale, par les clients et les concurrents. Il est très probable que VAI détienne des parts de marché supérieures à [40-50]*% dans l'EEE et dans le monde¹⁹¹. SMS occupe la deuxième place, et elle est le concurrent le plus direct de VAI. Danieli est classée troisième, nettement derrière et avec des points forts différents (sur le segment de la coulée continue pour produits longs). Dans les domaines de la coulée de brames, de la coulée de brames minces ainsi que pour les nouveaux procédés en la matière, il existe un rapport de concurrence particulièrement direct entre VAI et SMS. Le reste de la concurrence est éparpillé et ne peut pas limiter suffisamment la puissance de VAI.

(339) Pour toutes ces raisons, une concurrence effective sera entravée de manière significative, du fait de la création d'une position dominante de Siemens, sur les marchés possibles de la construction d'installations mécaniques pour la production d'acier et de la construction d'installations mécaniques pour la coulée continue. En tout état de cause, la concentration aura, sur ces marchés également, des répercussions très

¹⁸⁹Voir le rapport annuel pour 2004 de VAI dans le rapport d'entreprise de VA Tech de 2004 (http://www.vatech.at/truman/up-media/2933_VAI_AR_2004_E.pdf). Toutes les déclarations se rapportent à 2004: «[VAI] was able to further develop its world leadership position in the Steelmaking [...] technologies, especially in stainless steel technology»; «In electric steelmaking VAI Fuchs was able to attain worldwide market leadership» («[VAI] a été en mesure de développer sa position de leader mondial sur le marché des technologies de production d'acier [...], notamment en ce qui concerne l'acier inoxydable.» «Dans le domaine de la production d'acier électrique, VAI Fuchs a réussi à devenir le numéro un mondial.») Note: La production d'acier électrique n'appartient pas au secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, mais elle constitue un sous-secteur de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, dans l'étape de processus de la production d'acier.

¹⁹⁰Voir considérants 0-(323) ci-dessus. Il convient aussi de noter que Paul Wurth a été beaucoup moins fréquemment considéré comme l'une des cinq entreprises les plus puissantes dans le secteur de la production de l'acier que dans celui de la production de fonte.

¹⁹¹ Voir considérants 0-(323) ci-dessus. En ce qui concerne l'opinion de VAI sur sa position dans le secteur de la coulée de brames, voir la note de bas de page 198. Cela est confirmé, voire renforcé, dans le rapport annuel de VAI pour 2004: «[F]urther extension of our market leadership for new slabcasters [and] caster modernisations» «Renforcement de notre position de leader pour la nouvelle installation de coulée continue de brames et la modernisation des installations de coulée continue». (voir http://www.vatech.at/truman/up-media/2933_VAI_AR_2004_E.pdf).

nuisibles pour la concurrence, du fait d'un comportement non coordonné de certaines entreprises.

(4) Examen d'éventuels effets non horizontaux

(340) L'opération de concentration notifiée entraînera l'intégration de fournisseurs du secteur de la construction d'installations électriques (Siemens, VAI), d'une part, et mécaniques (VAI), d'autre part. C'est pourquoi il convient d'examiner si cela entraînera des effets défavorables à la concurrence dans le secteur de la construction d'installations mécaniques (ou électriques¹⁹²) pour la métallurgie.

(341) Toutefois, et pour l'instant uniquement en ce qui concerne la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, la réponse à cette question est négative. Même si, jusqu'à présent, VAI a dû acheter ou a acheté à des tiers certaines prestations du secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie (par exemple dans le domaine des moteurs ou de l'alimentation électrique de niveau 0)¹⁹³, il n'est pas possible d'en conclure que les futures livraisons de Siemens à l'intérieur du groupe entraîneront un renforcement sensible de la position de Siemens/VAI dans le secteur de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie. D'une part, il est tout à fait possible que les clients considèrent le recours à Siemens en tant que fournisseur, par exemple pour les moteurs, comme un inconvénient et donnent donc la préférence à des fournisseurs (comme SMS ou Danieli), qui ne sont liés par aucune obligation à cet égard¹⁹⁴. Deuxièmement, il continuera à y avoir un grand nombre d'appels d'offres (et d'attributions de marchés) individuels pour les installations électriques et mécaniques, pour lesquels ce lien éventuellement renforcé entre un fournisseur d'installations électriques et un fournisseur d'installations mécaniques n'aura aucun effet, et pour lesquels un constructeur d'installations mécaniques qui n'aurait pas de lien avec un constructeur d'installations électriques sera parfaitement concurrentiel. Troisièmement, d'autres fournisseurs qui ne proposaient à l'origine que des installations mécaniques, comme Danieli, MHI, Achenbach, Andritz), auront la possibilité, s'ils le souhaitent, de nouer des liens plus étroits avec les fournisseurs traditionnels d'installations électriques. Cela sera d'autant plus facile, dans le cas de commandes portant à la fois sur la partie mécanique et sur la partie électrique d'une installation (comme c'est généralement le cas pour les installations neuves), que le fournisseur de la partie mécanique possède traditionnellement, par rapport au fournisseur de la partie électrique, une certaine fonction de chef de projet ou d'entrepreneur général.

(5) Conclusion relative à la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie

(342) La concentration notifiée aura donc pour effet d'entraver de manière significative une concurrence effective, en raison des effets défavorables à la concurrence consécutifs à un comportement non coordonné de certaines entreprises, le cas échéant aussi du fait

¹⁹² Voir à cet égard les considérants (397)-(400).

¹⁹³ Il y aurait toutefois également eu, dans ce domaine, des possibilités de livraison à l'intérieur du groupe VA Tech, en l'occurrence par Elin EBG.

¹⁹⁴ C'est précisément le fait que VAI ne soit pas liée à des sous-traitants électriques qui a été considéré, jusqu'à présent, comme l'un des éléments de sa puissance.

de la création d'une position dominante de Siemens/VAI, tant dans l'EEE que dans le monde, sur le marché de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie (qu'il soit limité au secteur fer/acier ou que les métaux non ferreux soient inclus) ainsi que sur les sous-marchés possibles des installations de production d'acier et des installations de coulée continue¹⁹⁵.

b) Construction d'installations électriques pour la métallurgie

(1) Marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie (niveaux 0-2, fer/acier), sous-marchés possibles des domaines et des étapes de processus

i) Structure du marché et parts de marché

- Position des parties et des concurrents sur le marché

(343) D'après l'opinion de Siemens exprimée dans la notification de la concentration (formulaire CO), les principaux concurrents de Siemens sur le marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie sont ABB, Alstom et TMEIC-GE. Cette opinion a été confirmée par l'enquête de la Commission, dans la mesure où les entreprises citées sont des concurrents importants, TMEIC-GE opérant toutefois essentiellement hors d'Europe. Il existe aussi d'autres concurrents importants, à savoir les anciens spécialistes de la construction d'installations mécaniques VAI, SMS et Danieli. [...] ^{*196}

(344) [...] ^{*197} [...] ^{*198} [...] ^{*199}

(345) [...] ^{*200}

(346) L'enquête de la Commission a fait apparaître que Siemens était considérée par de nombreux acteurs (clients et concurrents) comme le fournisseur le plus important et le plus renommé du secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie dans le secteur fer/acier, tant dans l'EEE qu'à l'échelle mondiale. Cela vaut tant pour le marché global possible que pour la plupart des sous-marchés, à l'exception du sous-marché possible du laminage des produits longs, sur lequel Danieli est considéré comme le numéro un. Dans tous ces secteurs, VAI est considéré comme le concurrent le plus puissant, généralement classé en deuxième position, et même comme un concurrent aussi puissant que Siemens dans le domaine de la coulée continue²⁰¹. À cet égard, il convient toutefois de tenir compte du fait que les clients interrogés étaient essentiellement des clients (européens) de VAI et de Siemens, qui pouvaient avoir tendance à surestimer la position de ces deux sociétés.

(347) Mais ce qui importe à cet égard, c'est qu'en dehors des parties, d'autres concurrents aient également été cités, qui sont considérés comme des acteurs puissants par les

¹⁹⁵ En ce qui concerne les engagements remis par Siemens pour éliminer ces problèmes et leur appréciation par la Commission, voir considérants 0, (490) et 0-(495).

¹⁹⁶ Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.b, feuillet 11.

¹⁹⁷ Réponse de Siemens à la demande de renseignements du 7 avril 2005, annexe 4 [...] ^{*}.

¹⁹⁸ Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.a, feuillet 37.

¹⁹⁹ Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.b, feuillet 13.

²⁰⁰ Voir réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.c, feuillet 10.

²⁰¹ Exploitation des questionnaires de la phase II.

concurrents et les clients. Ce sont avant tout les sociétés suivantes: dans le domaine de processus «phase liquide», essentiellement ABB et Alstom; pour l'étape de processus «production de fer», également Corus et Posco²⁰²; pour l'étape de processus «production d'acier», également SMS et Danieli²⁰³. Pour le domaine de processus «phase chaude», ABB, SMS, Alstom et Danieli ont également été cités et, pour l'étape de processus «laminage à chaud», en plus de ces sociétés, également Toshiba (et/ou TMEIC-GE) (qui n'a cependant reçu que peu de commandes en Europe jusqu'à présent). Ces entreprises, ainsi que Sundwig-Andritz, sont également considérées comme des fournisseurs performants dans le domaine de processus «laminage à froid». Quelques autres concurrents ont également été cités, par exemple Ingelectric ou ASI Robicon²⁰⁴.

(348) Il ressort donc des informations mentionnées ci-dessus communiquées par les clients et les concurrents que la présente concentration sur le marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie (fer/acier, niveaux 0-2) et sur ses sous-marchés possibles des domaines et des étapes de processus, réunira certes des fournisseurs importants, peut-être même dominants, mais que tant sur le marché possible de la construction d'installations électriques pour la métallurgie (niveaux 0-2, fer/acier) que sur l'ensemble des sous-marchés, un nombre substantiel d'autres concurrents crédibles (au moins 4) continueront à opérer, parmi lesquels SMS.

- Parts de marché détenues sur le marché global et sur les sous-marchés des domaines et des étapes de processus

(349) Sur ce marché de produits et de services très hétérogènes et très différenciés, il est difficile de déterminer objectivement quelles sont les parts de marché des différents acteurs. La Commission dispose de plusieurs estimations de Siemens, qui ont été établies en partie aux fins de la procédure et en partie nettement avant le début de celle-ci. Elle dispose également d'estimations de VA Tech, établies avant la procédure, ainsi que d'estimations établies à sa propre demande au cours de la procédure. Enfin, elle a également reçu les estimations de SMS réalisées aux fins de la procédure. Ces estimations aboutissent à une fourchette très large pour les parts de marché. Alors que les estimations de Siemens (à l'exception de quelques estimations relatives aux étapes de procédure figurant dans des documents internes) aboutissent d'une manière générale à des parts de marché cumulées inférieure à [15-20]*%, les estimations de VAI sont nettement plus élevées, de l'ordre de 40 à 50 %. Les valeurs les plus élevées, qui ne concernent toutefois pas le marché global, mais uniquement trois marchés d'étapes de processus possibles (coulée continue, laminage à chaud, laminage à froid), sont celles indiquées par SMS (60 - environ 70 %).

(350) Bien que de l'avis de la Commission (et en partie aussi de celui des concurrents cités eux-mêmes)²⁰⁵, aucune de ces estimations ne puisse être considérée comme suffisamment fiable, il y sera brièvement fait référence ci-après. Puis, une approximation des parts de marché réelles établie par la Commission sera examinée.

ii) Estimations des parts de marché établies par Siemens, VAI et SMS

²⁰²D'autres concurrents ont été nommés, parmi lesquels Yokogawa, Honeywell, Metso Automation.

²⁰³D'autres concurrents ont été nommés, parmi lesquels Reliance, Hitachi, Gefeba, ASI Robicon.

²⁰⁴Exploitation des questionnaires de la phase II.

²⁰⁵Voir notamment les réserves exprimées par VAI à propos de la validité de sa propre opinion sur le marché.

(351) Selon Siemens, la part de marché cumulée des parties sur le marché global de la *construction d'installations électriques pour la métallurgie* dans l'EEE s'est élevée, en 2003, à [5-10]*% (Siemens [2-5]*%; VA Tech [2-5]*%)²⁰⁶.

(352) Au cours de l'enquête approfondie de la Commission, Siemens a de nouveau donné des valeurs basses pour les parts de marchés cumulées dans les différentes étapes de processus: dans le secteur fer/acier, les parts de marché mondiales de VAI ont été évaluées à [0-5]*% (période 2000-2004), tandis que Siemens estimait que ses propres parts étaient pour l'essentiel inférieures à [5-10]*%, sauf pour les laminaires à chaud ([10-25]*% et à froid [5-15]*%). Les parts de marchés dans l'EEE étaient les mêmes pour VAI, ou à peine supérieures, voire inférieures dans le cas de Siemens²⁰⁷. En ce qui concerne la phase liquide, Siemens a ensuite remis d'autres estimations corrigeant les données antérieures, d'après lesquelles les parts de marché moyennes réalisées par Siemens en 2002-2004 s'élevaient à [5-10]*%, et celles de VAI à [10-15]*% ou [10-15]*%²⁰⁸. Siemens a aussi présenté un calcul des parts de marchés dans l'EEE, réalisé par un consultant économique, qui aboutit, selon un scénario considéré comme prudent, à une part de marché cumulée ne dépassant pas [10-15]*%. Toutefois, cette étude présente des carences sur plusieurs points et ne peut donc pas être considérée comme une estimation suffisamment fiable des parts de marché²⁰⁹.

(353) [...] ²¹⁰ [...] ²¹¹

(354) Dans son plan d'entreprise pour la période 2002-2004, VAI évaluait sa position sur le marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie à [10-15]*% et celle de Siemens, leader du marché selon VAI, à [20-30]*%. En Europe occidentale, la part de marché de Siemens indiquée dans ce document était de [30-40]*%, celle de VAI de [15-20]*%. Le volume du marché mondial en cause était, selon VAI, de [...] millions d'euros (c'est-à-dire beaucoup moins que ce que Siemens supposait)²¹². Dans cette estimation, VAI estimait être à peu près à égalité avec ABB. Les autres entreprises venaient nettement après: Alstom: [10-15]*%, SMS Demag [2-5]*%, Danieli [2-5]*%²¹³. Une estimation ultérieure pour les années 2001-2003 donne une part du marché mondial de [20-30]*% pour Siemens et de [15-20]*% pour VAI. Les parts de marché des concurrents (SMS Demag, Alstom, ABB, Danieli) oscillaient entre [5-10]*% et [5-10]*%. Les parts de marché correspondantes pour l'Europe indiquées par ces estimations étaient les suivantes: Siemens: [20-30]*%, VAI: [10-20]*%, Alstom, SMS, ABB [5-10]*%²¹⁴. Une autre estimation, remise par VAI, des parts de marché réalisées par VA Tech pour le domaine de la production de fer et d'acier, coulée continue comprise, pour la période 2001-2003 en Europe a donné les résultats suivants: VAI: [20-30]*%; Siemens:

²⁰⁶GE et TMEIC ont créé une entreprise commune dans le secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie et ne doivent donc plus être considérées comme des concurrents indépendants.

²⁰⁷Réponse de Siemens à la demande de renseignements de la Commission du 2.3.2005, annexe 3.

²⁰⁸[...]*.

²⁰⁹[*Suit un examen des aspects de l'étude qualifiés de «carences» par la Commission ...*]*.

²¹⁰Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.a, feuillet 13.

²¹¹Réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe 1.b (état décembre 2003), feuillets 6 et 7. [...] (réponse à la demande de renseignements du 7 avril 2005, Jour fixe 29.1.2001, annexe).

²¹²[...]*.

²¹³[...]*.

²¹⁴Réponse à la demande de renseignements du 14.1.2005, question 18.

[20-30]*%; Alstom: [5-10]*%; SMS Demag: [10-15]*%; ABB: [5-10]*%²¹⁵. Toutefois, VA Tech elle-même a limité la signification de ses estimations sur les parts de marché en soulignant qu'elles ne reflétaient que l'opinion subjective et limitée d'une entreprise opérant essentiellement dans le secteur des installations mécaniques, qui n'englobe pas l'ensemble du marché. La Commission partage cet avis.

(355) SMS a communiqué l'évaluation suivante des parts de marché dans l'EEE dans le domaine de la *construction d'installations électriques pour la métallurgie dans son ensemble*: Siemens: [30-40]*%, VAI [10-15]*%, SMS [5-10]*%²¹⁶. SMS a estimé que la part de marché cumulée de Siemens/VAI sur les sous-marchés admis des étapes de processus était en partie encore plus élevée. Invité à étayer ses estimations, SMS a présenté une évaluation des plus gros projets, d'une valeur supérieure à 5 millions d'euros, sur le marché mondial au cours des quatre dernières années, en prenant pour hypothèse que sur le marché réel, les parts de marché évoluaient de la même façon que sur ce segment des très grands projets. Il en ressort une part de marché cumulée pour Siemens/VA Tech de [60-70]*% pour la coulée continue ([5-10]*%+[50-70]*%), de [70-80]* % pour le laminage à chaud ([60-70]*%+[5-10]*%), de [60-80]* pour le laminage à froid ([50-60]*%+[10-15]*%)²¹⁷. Les parts de SMS sont de [20-30]* % pour la coulée continue et de [5-10]*% pour le laminage à chaud ainsi que pour le laminage à froid. SMS n'a pas fourni d'estimation étayée pour les autres étapes de processus²¹⁸. Siemens a critiqué les estimations de SMS parce qu'elle les estimait trop élevées et a fait valoir que les projets de plus de 5 millions ne représentent, même selon SMS, que 40 à 60 % du marché, ce dont Siemens doute d'ailleurs, car le nombre des projets pris en compte pour chaque année par SMS est beaucoup trop faible. Cela serait dû au fait que, comme SMS opère essentiellement dans le secteur de la construction d'installations mécaniques, elle a nécessairement une vue trop étroite du secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie. Elle a par exemple omis d'inclure dans son estimation un nombre significatif de grands projets²¹⁹. Les critiques de Siemens sont justifiées, notamment en ce qui concerne la non prise en compte de certains projets dans les listes de SMS. Comme la part de marché détenue par SMS dans le secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie est nettement inférieure à celle qu'elle détient dans le secteur de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, cette carence pourrait tout à fait, comme l'affirme Siemens, être due au fait que SMS a une vue limitée du marché, parce que dans le passé, elle a essentiellement opéré dans le secteur de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie. L'estimation de SMS ne doit donc être considérée que comme l'opinion subjective d'un acteur important.

iii) Calcul de parts de marché de la Commission

²¹⁵Réponse à la demande de renseignements de la Commission du 18.1.2005, question 16.

²¹⁶SMS, version non confidentielle du 9.2.2005.

²¹⁷SMS, réponse à la demande de renseignements de la Commission du 21.2.2005, présentée sans mention de confidentialité le 21.4.2005.

²¹⁸C'est pourquoi l'estimation du marché global faite par SMS ne peut, elle non plus, pas être considérée comme fondée.

²¹⁹C'est ainsi que Siemens attire l'attention sur le fait que la liste de projets qu'elle a elle-même fournie comporte, tant pour le laminage à chaud que pour le laminage à froid, plus de 20 projets d'une valeur supérieure à celle du plus petit projet de la liste SMS.

(356) Compte tenu des faiblesses de l'ensemble des estimations et calculs relatifs aux parts de marché indiqués ci-dessus et aussi des divergences considérables qu'ils présentent, la Commission a procédé à une analyse des rapports de force entre les principaux concurrents européens sur la partie principale des marchés cités, à savoir les commandes de plus de [0,5-3]* million d'euros, pour les années 2002-2004. Pour cela, elle a demandé aux concurrents de lui indiquer l'ensemble des commandes qu'ils avaient obtenues au cours de cette période, et elle les a ensuite agrégées²²⁰. Le résultat de cette enquête n'indique donc que des ordres de grandeur *relatifs* pour les entreprises citées, mais, si l'on tient compte de cette donnée, il n'en constitue pas moins le meilleur tableau de la situation dont on puisse disposer.

(357) À un stade avancé de la procédure, Siemens a fourni, pour la phase liquide, des données relatives à d'autres concurrents qui ont reçu des commandes concrètes dans l'EEE au cours de la période en cause et qui n'avaient pas été pris en compte dans le calcul initial de la Commission. La Commission a vérifié ces données et en a tenu compte à chaque fois qu'une confirmation des données par les clients et/ou les concurrents concernés a pu lui parvenir dans les délais requis.

(358) La Commission estime que ce calcul constitue une approximation utile des parts de marché réelles. Certes, elle élimine le marché des commandes inférieures à 1 million d'euros. Toutefois, on peut considérer que ce domaine ne présente qu'une importance relativement faible pour la détermination de la puissance de marché effective des entreprises sur l'ensemble du marché, dans la mesure où les entreprises qui sont performantes uniquement ou essentiellement dans le domaine des petites commandes ne peuvent pas être considérées par les clients comme des fournisseurs entièrement performants. Il convient d'émettre une réserve plus importante, à savoir la possibilité, voire la probabilité, que des fournisseurs qui ne sont pas cités dans le tableau aient également reçu des commandes dans le domaine et au cours de la période en cause²²¹. C'est pourquoi les parts de marché indiquées doivent être considérées comme des *plafonds*, les parts de marché effectives étant très probablement inférieures²²².

Commandes inférieures à 1 million d'euros en 2002-2004	<i>Total mondial</i>	<i>Phase liquide niveau mondial</i>	<i>Phase liquide EEE</i>	<i>Phase chaude niveau mondial</i>	<i>Phase froide niveau mondial</i>
siemens	<25%	<20%	<15%	<25%	<30%
vai	<20%	<30%	<30%	<20%	<15%

²²⁰Dans deux cas, au lieu de la somme des projets, ce sont les chiffres d'affaires annuels relatifs aux projets de plus d'un millions d'euros qui ont été utilisés.

²²¹Il s'agit en l'occurrence de fournisseurs dont le nom n'a pas été communiqué à temps par Siemens à la Commission, et qui n'ont donc pas pu être contactés, ou de fournisseurs qui n'ont pas été en mesure de communiquer les renseignements demandés dans les délais requis.

²²²Toutefois, pour un fournisseur, en l'occurrence Danieli, il n'a pas été possible d'affecter clairement certaines commandes aux différents domaines ou étapes de processus, la conséquence étant que certaines commandes ont été comptabilisées deux fois, ce qui a donné des parts de marché plus élevées. Il est donc beaucoup plus probable que l'augmentation du volume des commandes attribuables aux concurrents qui n'ont pas été pris en considération est nettement supérieure à la baisse de ce volume due à la correction qu'il convient d'apporter aux commandes de Danieli.

Parties	35-40%	40-45%	35-40%	35-40%	35-40%
sms	<10%	<10%	<10%	<10%	<10%
danieli	<15%	<20%	<5%	<15%	<10%
abb	<20%	<10%	<5%	<20%	<20%
alstom	<15%	<5%	<5%	<10%	<20%
ingelectric	<5%	<5%	<5%	<5%	<5%
tmeic-ge	<15%	<5%	0%	<15%	<15%
Autres concurrents EEE pour la phase liquide ²²³	<5%	<20%	<50%	-	-

Commandes supérieures à 1 million d'euros en 2002-2004	Coulée continue	<i>Laminage à chau d prod uits plats</i>	<i>Laminage à froid produits plats</i>	<i>Trains à bande</i>
Siemens	<10%	<30%	<30%	<25%
Vai	<40%	<15%	<15%	<20%
Parties	40-45%	35-40%	35-40%	35-40%
Sms	<20%	<5%	<10%	<10%
Danieli	<35%	<10%	<10%	<15%
Abb	<5%	<25%	<20%	<15%
Alstom	<5%	<15%	<20%	<25%
Ingelectric	<5%	0%	0%	<10%
Tmeic-ge	<5%	<20%	<15%	<10%

(359) Il ressort de ces tableaux que, compte tenu du fait que le volume du marché effectif est sans doute plus élevé, la concentration n'entraînera très probablement pas de

²²³ Il s'agit des concurrents opérant dans l'EEE pour lesquels Siemens a mentionné, le 29.5.2005 et le 8.6.2005, les projets concrets de plus de 1 million d'euros pour la phase liquide que la Commission a pu vérifier.

parts de marché supérieures à [30-40]*%. Cela vaut également pour les marchés mondiaux possibles de la phase liquide, dans la mesure où il est peu probable que les parts de marché de Siemens et VAI soient plus élevées à l'échelle mondiale qu'elles ne le sont dans l'EEE, et l'opinion de Siemens selon laquelle il y a également d'autres concurrents à l'échelle mondiale, qui n'ont pas été pris en compte dans les tableaux, est donc crédible²²⁴. La même hypothèse s'applique très probablement, pour les mêmes raisons, au marché mondial possible de la coulée continue. Pour chaque domaine de processus et pour chaque étape de processus, au moins quatre soumissionnaires crédibles resteront en présence sur le marché et l'on peut s'attendre à ce qu'ils puissent exercer une pression concurrentielle suffisamment forte sur la nouvelle entité. Parmi ces concurrents, on compte essentiellement SMS. Le domaine du laminage de produits longs ne figure pas dans les tableaux, mais compte tenu du fait que Danieli est incontestablement le numéro un de ce marché, l'opération ne soulèvera pas de problème de concurrence.

(360) Il convient d'ajouter qu'à l'exception de TMEIC-GE, les concurrents figurant sur le tableau sont des entreprises européennes qui n'ont donc pas à surmonter de barrières à l'entrée pour proposer leurs produits à des clients européens. D'ailleurs, les parts de marché EEE qui ne figurent pas dans le tableau sont effectivement du même ordre de grandeur que les parts mondiales citées.

(361) Même si l'on extrait des calculs le chiffre d'affaires réalisé au Japon par TMEIC-GE, en prenant pour hypothèse un marché mondial dont le Japon est exclu²²⁵, cela n'augmentera pas, ou alors seulement dans une très faible proportion de 1 à 2 %, les fourchettes des parts de marché cumulées détenues dans le monde par les parties, qui sont indiquées sur le tableau ci-dessus, et qui doivent de toute façon, comme cela a déjà été dit, être considérées comme des plafonds. La conclusion selon laquelle il est extrêmement probable qu'il n'y aura pas de parts de marché supérieure à [30-40]*% reste donc valable même si l'on prend comme hypothèse un marché mondial «accessible» moins vaste. Quels que soient les marchés possibles pris en considération, TMEIC-GE reste un concurrent essentiel, et ce qui précède ne modifie donc pas fondamentalement l'appréciation au regard du droit de la concurrence.

- Analyse des appels d'offres pour le marché global (fer/acier, niveaux 0-2) et les sous-marchés des domaines ou étapes de processus

(362) Le ou les marchés en cause constitue(nt) bien sûr des marchés d'appels d'offres, dans lesquels les parts de marché n'ont qu'une valeur indicative. Le facteur décisif est bien davantage l'intensité de la pression concurrentielle que les entreprises exercent les unes sur les autres par le biais de leurs offres, les parts de marché à long terme constituant toutefois une bonne indication de la force de la pression concurrentielle. Comme déjà indiqué lors de l'analyse du marché de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, il intervient habituellement, à la suite du dépôt et de l'ouverture des offres, une phase de négociation qui laisse aux soumissionnaires la possibilité de baisser leurs

²²⁴La part de marché un peu plus élevée sur le marché mondial possible s'explique par le fait que Siemens, pour ce qui est des autres concurrents, s'est concentré sur des projets dans l'EEE pour la phase liquide, parce que les données concernées sont plus facilement vérifiables par la Commission et parce qu'elles sont plus pertinentes du point de vue de la concurrence.

²²⁵L'hypothèse de l'exclusion d'une partie non accessible du marché chinois n'a, en revanche, aucune répercussion sur le calcul ci-dessus, dans la mesure où le marché concerné serait de toute façon inaccessible pour l'ensemble des fournisseurs pris en considération dans le tableau.

prix. Il est en outre possible d'adapter, d'un point de vue qualitatif, certaines parties de l'offre aux souhaits du client, ou bien, pour les clients, de modifier le volume de la commande.

- (363) La Commission a analysé les données relatives aux appels d'offres pour quelques concurrents sur ces marchés. L'analyse des données de Siemens relatives aux appels d'offres indique, en ce qui concerne le marché global (fer/acier, niveaux 0-2) de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, que trois autres entreprises au niveau mondial²²⁶, et deux autres dans l'EEE, se retrouvent plus souvent en concurrence avec Siemens que VAI. Un résultat analogue en tendance s'observe pour le laminage à chaud et à froid ainsi que pour le traitement des feuillards. L'analyse des données relatives aux appels d'offres de VAI a confirmé, tant pour le marché global que pour les domaines et étapes de processus cités, que Siemens n'était pas le concurrent le plus direct de VAI²²⁷.
- (364) Dans le domaine de la coulée continue²²⁸, l'analyse des données relatives aux appels d'offres communiquées par Siemens a certes montré qu'à l'échelle mondiale, VAI se retrouvait immédiatement derrière une autre entreprise et qu'à l'échelle de l'EEE, elle occupait la première place. Néanmoins, l'analyse des données relatives aux appels d'offres communiquées par VAI montre que Siemens est un concurrent relativement peu important de VAI dans le domaine de la coulée continue, un secteur où ce sont SMS et Danieli qui sont les concurrents les plus directs de VAI. L'analyse des parts de marché ayant montré que VAI était le concurrent le plus puissant, avec les parts de marché les plus élevées, dans le domaine de la coulée continue, il convient d'accorder la plus grande importance aux données sur les appels d'offres concernant cette société. Celles-ci montrent ainsi que sur les marchés des domaines de processus «phase chaude» et «phase froide», Siemens et VAI ne sont pas non plus les concurrents les plus directs.
- (365) Il n'est pas nécessaire d'analyser plus en détail les données relatives aux appels d'offres dans le secteur du laminage de produits longs, en raison de la position de leader détenue par Danieli sur ce sous-marché.
- (366) Sur le marché du domaine de processus «fer et acier» (phase liquide), il ressort des données relatives aux appels d'offres communiquées par Siemens que c'est avec VAI que celle-ci s'est trouvée le plus souvent en concurrence dans l'EEE et au niveau mondial, alors qu'elle se trouvait à égalité avec ABB au niveau mondial. Un rapport d'expertise commandé par Siemens confirme que l'écart entre VAI et ABB, qui est classé soit en deuxième position, soit à égalité avec VAI, n'est pas significative d'un point de vue statistique et que ces deux entreprises peuvent donc être considérées comme des concurrents aussi directs l'un que l'autre de Siemens. L'analyse des données relatives aux appels d'offres communiquées par VAI indique, en revanche, que dans le secteur fer/acier, c'est SMS qui a été le concurrent le plus direct de VAI et que

²²⁶Cette constatation vaut tant pour un marché mondial dont ferait partie le Japon que pour ce même marché sans le Japon. L'inclusion ou l'exclusion d'une partie du marché chinois (qui est réservée aux fournisseurs chinois) n'a aucune incidence sur cette constatation.

²²⁷Cela pourrait s'expliquer par le fait que le domaine de l'automatisation de niveau 0 (matériel électrique et moteurs) pour les phases chaude et froide (et, dans une proportion correspondante, le marché global) est un domaine traditionnel des électriciens tels que Siemens, ABB et Alstom, alors que les «mécaniciens» ne se sont déployés que lentement dans ce secteur, car ils ne fabriquent eux-mêmes ni matériel électrique, ni moteurs.

²²⁸Il faut préciser que le nombre des offres dans ce domaine était limité.

Siemens n'était que l'un des deux concurrents suivants. Dans ce cas également, il convient de souligner qu'il faut accorder une grande importance aux données communiquées par VAI, en raison de la part de marché probablement plus élevée détenue par cette société.

(367) L'analyse des appels d'offres montre donc que Siemens et VAI peuvent être considérées comme des concurrents directs tout au plus sur certains sous-marchés possibles (coulée continue, phase liquide). Toutefois, même sur ces quelques sous-marchés, elles ne sont pas le concurrent le plus direct l'une de l'autre.

- Répercussions de la participation de Siemens dans SMS

(368) Aux fins de l'appréciation de la position concurrentielle de Siemens sur le marché en cause et sur ses sous-marchés possibles, il faut également tenir compte du fait que, grâce à la participation minoritaire qu'elle détient dans SMS, Siemens a accès à des informations stratégiques sur ce concurrent. C'est pourquoi, pour les mêmes raisons que celles évoquées à propos du domaine de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie (voir considérants 0-(332)), on pourrait faire valoir que la pression concurrentielle exercée par SMS sur Siemens se trouverait affaiblie.

(369) Contrairement à ce qui se passe dans le secteur de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, cette diminution de la pression concurrentielle qui existe entre Siemens et SMS ne serait pas provoquée en premier lieu par la concentration, mais elle aurait aussi, même sans la concentration, des incidences sur la situation de la concurrence, puisque Siemens opère déjà dans le secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie²²⁹. De même, Siemens et VAI ne sont pas les concurrents les plus directs sur le marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, contrairement à ce qui est le cas pour SMS et VAI sur le marché de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie.

(370) En tout état de cause, compte tenu des engagements relatifs à sa participation et à ses droits [...] dans SMS donnés par Siemens pour écarter les problèmes de concurrence qui se posent dans le secteur de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie, il y aura également rupture des liens entre Siemens/VA Tech et SMS dans le secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie. C'est pourquoi il est exclu que cette participation, et les droits à l'information [...] qui y sont liés, puissent à eux seuls entraver la concurrence de manière significative dans le secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie du fait de la concentration entre Siemens et VA Tech. Une dissolution effective du lien entre Siemens et SMS aura, en outre, pour effet positif de renforcer la concurrence entre Siemens et SMS.

- Conclusion

(371) C'est pourquoi l'analyse globale des données relatives aux concurrents et à la structure du marché ainsi que, tout particulièrement, aux appels d'offres, amène à

²²⁹ C'est ainsi qu'il est tout à fait possible que ce soient les liens qu'elle avait jusqu'alors avec Siemens qui ont retardé l'entrée de SMS sur le marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie. De toute façon, ainsi que le montrent les résultats de l'enquête, SMS se trouve nettement derrière VAI dans ce secteur, sur lequel elle a pénétré longtemps après celle-ci.

conclure que l'opération de concentration n'entraînera pas la création d'une position dominante et n'entravera pas de manière significative une concurrence effective sur le marché cité ou sur les marchés cités de la construction d'installations électriques pour la métallurgie (niveaux 0-2, fer/acier), même si l'on prend en considération de la participation minoritaire détenue par Siemens dans son concurrent SMS.

(2) *Marchés possibles de l'automatisation de niveaux 1 et 2*

(372) L'enquête a confirmé que les solutions logicielles de niveaux 1 et 2 sont considérées par les concurrents comme des indicateurs pertinents de la puissance de marché²³⁰.

(373) Il convient de souligner que [...] * [VAI] se [considère] elle-même comme [...] * un leader technologique sur ces marchés possibles de l'automatisation²³¹.

(374) Toutefois, sur ces marchés possibles aussi, il restera un nombre suffisant de concurrents crédibles. SMS a pris un peu de retard par rapport à VAI pour ce qui est du développement des technologies d'automatisation dans le domaine de la construction d'installations métallurgiques, mais elle a mis en place une stratégie de croissance tout aussi nette, avec une forte vitesse de croissance²³². En outre, en sa qualité de troisième grande entreprise du secteur des installations mécaniques, Danieli, qui a elle aussi considérablement renforcé ses activités dans le domaine de l'automatisation, compte également au nombre des fournisseurs importants de l'automatisation de niveaux 1 et 2. Par ailleurs, la Commission possède des indications confirmant les performances technologiques ou les efforts de recherche d'Alstom²³³, d'ABB, et de TMEIC-GE²³⁴. Enfin, il existe toute une série d'autres fournisseurs qui sont en concurrence avec les parties à la concentration, essentiellement dans le domaine de niveau 1, où les barrières à l'entrée sont moins élevées que pour le niveau 2, ou dans des niches de marché.

(375) Dans le cadre de son enquête, la Commission a prié les parties et les concurrents de lui communiquer leurs données de référence sur différents modules logiciels de modèles de processus et de systèmes de régulation technologique pour trois domaines de processus (coulée continue, laminage à chaud, laminage à froid). Neuf sociétés ont répondu à cette demande: Toshiba-TMEIC-GE, Andritz, Danieli, SMS, Siemens, VAI, Ingelectric, ABB et Mino. Compte tenu du fait qu'il s'agit à chaque fois d'un ensemble de solutions pour une seule étape de processus et qu'il appartient en partie aux clients de déterminer s'ils ont besoin ou non d'une solution individuelle déterminée, les informations relatives aux différentes solutions sont moins pertinentes que celles relatives à l'ensemble de solutions pour une étape de processus donnée. C'est pourquoi la Commission a agrégé les résultats relatifs à six à huit modules individuels par étape de processus en un résultat global pour cette étape de processus. Comme la Commission n'a pas pu disposer des données relatives à toute une série de concurrents importants, dont au moins celles d'un concurrent

²³⁰[...]*.

²³¹[...]*. VAI se considère elle aussi comme «le premier fournisseur de systèmes d'automatisation avancés pour les sociétés internationales du secteur du fer et de l'acier ainsi que de l'aluminium» (page d'accueil de VAI, brochure) [...]*.

²³²Chiffre d'affaires «électricité et automatisation» (planification des commandes) 2002: 35 millions; 2003: 60 millions; 2004: 74 millions; 2005: 93 millions; 2006: 100 millions. [...]*.

²³³[...]* (réponse à la demande de renseignements du 29 mars 2005, annexe I.1, feuillet 12). [...]*

²³⁴[...]*.

indubitablement important (Alstom), les pourcentages doivent être considérés comme des *valeurs maximums absolues*. *Les parts de marché réelles sont certainement moins importantes.*

Modules logiciels niveaux 1 et 2; équipement des installations, niveau mondial	Siemens	VAI	Siemens +VAI	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Coulée continue	5-10%	35-40%	45-50%	25-30%	15-20%	5-10%
Laminage à chaud	15-20%	25-30%	45-50%	25-30%	20-25%	5-10%
Laminage à froid	30-35%	15-20%	45-50%	15-20%	15-20%	5-10%

(376) Le tableau montre, corroborant ainsi les autres résultats de l'enquête, que si les parties se retrouveront certes, après la concentration, en position de leaders sur les marchés possibles de l'automatisation de niveaux 1 et 2 dans les étapes de processus citées, il restera néanmoins sur le marché un nombre suffisant d'autres concurrents performants sur le plan technologique.

(377) Cela vaut également pour les marchés possibles des solutions d'automatisation (niveaux 1-2) pour les étapes de processus non citées dans le tableau et donc obligatoirement aussi pour les domaines de processus dont font partie ces étapes et, enfin, pour un marché global possible des solutions d'automatisation de niveaux 1 et 2 dans le secteur du fer et de l'acier. Les résultats de l'enquête ont montré que les solutions d'automatisation pour l'étape de processus «traitement des feuillards» possédaient certaines analogies avec celles de l'étape de processus «laminage à froid». Cela vaut également pour les conditions de concurrence, à propos desquelles l'enquête n'a pas mis en évidence des problèmes particuliers. En ce qui concerne les solutions d'automatisation pour la production de fer et d'acier, Siemens a communiqué des informations qui allaient dans le même sens et confirmaient la présence d'un nombre suffisant d'autres concurrents²³⁵. Les solutions d'automatisation pour le domaine particulier du laminage des produits longs ont été considérées, au cours de l'enquête, comme moins importantes. En outre, c'est Danieli qui est le numéro un sur ce marché, sur lequel ne se pose donc aucun problème de concurrence.

(378) Les commentaires des clients, selon lesquels la concentration aura ses répercussions les plus fortes dans le domaine de l'automatisation, plus particulièrement au

²³⁵[...] * Les données fournies à ce propos ont été largement confirmées par les déclarations d'autres acteurs du marché.

niveau 2, mais il restera un nombre suffisant de concurrents de même niveau technologique, confirment ces résultats. On n'a pas non plus constaté l'existence de technologies clés qui permettraient aux parties à la concentration d'empêcher leurs concurrents d'opérer avec succès sur le marché.

(379) En ce qui concerne les répercussions de la participation détenue par Siemens dans SMS, nous renvoyons à ce qui a été dit à propos de la construction d'installations électriques pour la métallurgie (niveaux 0-2, fer/acier) (voir considérants [(368)–(370)]).

(380) Pour tous ces motifs, il n'y aura ni création d'une position dominante, ni autre entrave significative à une concurrence effective sur aucun des *marchés* possibles de l'automatisation de niveaux 1 et 2 dans la construction d'installations *électriques* pour la métallurgie dans le secteur fer/acier.

(3) Construction d'installations métallurgiques électriques pour le laminage à chaud et le laminage à froid de l'aluminium

(381) D'après Siemens, le marché de la construction d'installations métallurgiques électriques pour le laminage et le laminage à froid de l'aluminium ne constitue pas un marché en cause distinct, et cette question a été laissée en suspens dans la définition du marché de produits. L'enquête de la Commission a clairement montré que ces marchés possibles sont de très petits marchés par rapport au laminage de l'acier (avec un chiffre d'affaires très probablement nettement inférieur à 10 % de celui réalisé dans la construction d'installations électriques pour le laminage de l'acier). Pour cette seule raison, l'analyse relative aux marchés du laminage de l'acier exposée ci-dessus ne serait pas sensiblement modifiée si elle devait s'appliquer à des marchés conjoints du laminage de l'acier et de l'aluminium. Cela est confirmé par le fait que, comme nous allons le montrer ci-après, il n'y aura de toute façon aucun problème de concurrence sur les marchés possibles de l'aluminium. Cela vaut également pour le marché global possible de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, avec inclusion du laminage de l'aluminium.

(382) [*Suivent des considérations relatives à l'évaluation interne, par Siemens, du secteur du laminage de l'aluminium*]*. Toutefois, dans le cadre de l'enquête de la Commission, différents concurrents et clients ont considéré que Siemens était le plus puissant fournisseur d'installations électriques tant dans le secteur du laminage à chaud de l'aluminium que dans celui du laminage à froid de l'aluminium²³⁶.

(383) En ce qui concerne les laminoirs à chaud pour l'aluminium, VAI indique qu'ABB et TMEIC sont des fournisseurs importants²³⁷. Il existe d'autres fournisseurs (Alstom, ASI Robicon, IAS), mais leur taille est inférieure.

(384) Dans le secteur des laminoirs à froid pour l'aluminium, VAI estime qu'il faut mentionner ABB et Alstom. Dans le cas des installations neuves, les «mécaniciens» (Achenbach, Fata Hunter, SMS) utilisent leurs propres systèmes d'automatisation. IAS, bien que de taille réduite, a renforcé son activité sur ce marché. En ce qui concerne les systèmes de régulation destinés aux laminoirs pour feuilles

²³⁶Résultats de l'enquête, exploitation des questionnaires de la phase II.

²³⁷Cf. réponse de VAI Tech à la demande de renseignements de la Commission du 29 mars 2005 (reçue le 6.4.2005).

d'aluminium, VAI estime occuper la première place, mais on relève toute une série de concurrents sérieux, parmi lesquels se détache ABB.

- (385) La construction de laminoirs à chaud pour l'aluminium est, selon VAI, un domaine restreint²³⁸. [...] *²³⁹ Dans ses déclarations publiques, VAI se considère comme un leader mondial dans la modernisation et l'automatisation des laminoirs d'aluminium²⁴⁰.
- (386) La majorité des clients considèrent que l'opération ne posera aucun problème dans le domaine de la construction d'installations électriques pour le laminage à chaud et à froid de l'aluminium. Les deux parties sont souvent citées parmi les principaux fournisseurs, mais il y a néanmoins toute une série d'autres entreprises qui remportent des marchés.
- (387) Même s'il existe des barrières à l'entrée sur le marché de l'aluminium, elles sont nettement moins gênantes pour deux groupes d'entreprises, à savoir, d'une part, les fournisseurs, spécialisés ou non, d'installations mécaniques pour l'aluminium, tels que Fata Hunter, Achenbach, Mino (il s'agit d'entreprises de taille réduite, mais cela peut leur faciliter les offres pour des petites installations), ainsi que SMS, qui peut également soumissionner pour de plus gros projets et, d'autre part, les sociétés déjà présentes dans le domaine de l'acier pour l'automatisation de niveaux 1 et 2 (principalement pour les étapes de processus «laminage à chaud» et «laminage à froid»).
- (388) Aucun problème de concurrence n'est observé dans le domaine des laminoirs à froid pour l'aluminium et des laminoirs pour feuilles d'aluminium, car dans ce domaine, où les installations de petite taille sont nombreuses, un nombre suffisant de concurrents sont présents.
- (389) Dans le domaine du laminage de l'aluminium à chaud, les barrières à l'entrée sont plus élevées et s'observent surtout pour les systèmes de régulation et les modèles de processus (c'est-à-dire pour les sous-marchés possibles de niveaux 1 et 2). Les petits fournisseurs semblent rencontrer des difficultés à surmonter ces barrières technologiques élevées, même s'ils sont cités par de nombreux clients potentiels comme des choix possibles. Avec un soutien approprié de la part de clients potentiels très concentrés auxquels peut être assurément attribuée une certaine puissance d'achat, ils seront probablement en mesure de se qualifier pour des travaux dans le domaine du laminage à chaud de l'aluminium.
- (390) Les principaux concurrents des parties à la concentration sont les grands électriciens du secteur de l'acier, tels que TMEIC-GE, ABB, Alstom. Tous ces fournisseurs ont l'expérience du secteur de l'aluminium. Ils ne disposent certes pas tous de modèles de processus de niveau 2 spéciaux et éprouvés. Dans le cas de TMEIC-GE, il faut en outre rappeler que cette société a rarement remporté des marchés en Europe.

²³⁸D'autres déclarations relatives aux chiffres d'affaires réalisés sur ces marchés confirment que le volume global des marchés des installations électriques pour laminoirs d'aluminium est relativement faible par rapport à celui des marchés des laminoirs d'acier.

²³⁹ Cf. réponse de VAI Tech à la demande de renseignements de la Commission du 29 mars 2005 (reçue le 6.4.2005).

²⁴⁰«VAI is the world leader in the Modernisation and *Automation* of Aluminium Rolling Mills», VAI mentionne des systèmes de régulations spécifiques et fait état de 28 laminoirs à chaud, 58 laminoirs à froid, 75 laminoirs à feuilles en 10 ans (site web, brochures).

Néanmoins, on trouve une série d'entreprises susceptibles d'entrer sur le marché qui sont perçues comme crédibles, et dont certaines semblent déjà être en train de pénétrer sur ce marché. Il s'agit de SMS, Achenbach et IAS. IAS et Achenbach étant de taille relativement réduite, SMS apparaît comme l'entreprise qui a le plus de chances d'entrer sur ce marché. Avec le soutien actif d'un gros client, SMS serait en mesure de prendre pied sur ce marché dans un temps relativement court.

(391) En ce qui concerne les répercussions de la participation détenue par Siemens dans SMS, nous renvoyons à ce qui a été dit à propos de la construction d'installations électriques pour la métallurgie (niveaux 0-2, fer/acier) (voir considérants [(368)-(369)]).

(392) Pour tous ces motifs, le projet de concentration n'entraînera pas la création ou le renforcement d'une position dominante et ne faussera pas de manière significative une concurrence effective sur aucun des deux marchés en cause de la construction d'installations métallurgiques pour l'aluminium.

(4) Solutions informatiques pour la logistique des installations/MES/niveau 3

(393) Dans ce domaine relativement récent et qui connaît une croissance comparativement forte, le projet ne posera pas de problème de concurrence. Il convient de souligner qu'il s'agit d'un domaine relativement petit et qu'il ne représente pas plus de [5-10]*% du volume total du secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie²⁴¹ et que l'inclusion ou l'exclusion de ce secteur n'aurait pas d'incidence sensible sur l'appréciation du marché global de la construction d'installations électriques pour la métallurgie. Toutefois, il ne pourra obligatoirement y avoir absence de problème de concurrence sur le marché global de la construction d'installations électriques pour la métallurgie que s'il n'y a pas non plus de problème de concurrence sur le segment possible (ou sur le marché distinct possible) des solutions informatiques pour la logistique des installations/MES/niveau 3.

(394) Certes, tant Siemens que VA Tech proposent des solutions sur ce marché de produits possible, mais elles se trouvent actuellement encore à un stade relativement précoce de leur développement. Les acteurs du marché interrogés dans le cadre de l'enquête de la Commission n'ont soulevé aucune objection à propos de ces marchés. Les barrières à l'entrée y sont encore actuellement faibles et, compte tenu des perspectives de croissance qui lui sont attribuées, ils présentent d'excellentes possibilités d'investissement pour les concurrents. Le nombre des concurrents réels et potentiels est suffisant, dans la mesure où les concurrents des parties à la concentration travaillent également à des solutions de ce type sur les autres marchés de la construction d'installations électriques pour la métallurgie et où le marché est également accessible aux sociétés opérant dans le secteur des techniques de commande générales et des solutions logistiques générales.

(395) C'est pourquoi, sur le marché possible des solutions informatiques pour la logistique des installations/MES/niveau 3, une concurrence effective ne sera pas entravée de manière significative du fait de la création ou du renforcement d'une position dominante.

²⁴¹[...]*.

(5) Conclusion relative au marché global possible de la construction d'installations électriques pour la métallurgie avec inclusion de l'ensemble des sous-marchés mentionnés ci-dessus

(396) Comme aucun problème de concurrence n'a été constaté sur aucun des sous-marchés possibles du marché global de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, cela est donc obligatoirement également vrai pour le marché global possible, et il n'y aura donc sur celui-ci, du fait de l'opération de concentration, ni création ou renforcement d'une position dominante, ni autre entrave significative à une concurrence effective.

(6) Examen complémentaire d'éventuels effets non horizontaux

(397) L'opération de concentration notifiée entraînera l'intégration de fournisseurs du secteur de la construction d'installations électriques (Siemens, VAI), d'une part, et mécaniques (VAI), d'autre part. Il convient donc d'examiner si cette intégration n'entravera pas la concurrence sur le marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie.

(398) La réponse à cette question est négative. Même si VAI a jusqu'à présent passé des commandes à d'autres entreprises du secteur de la construction d'installations électriques pour la métallurgie (par exemple pour des moteurs ou des installations d'alimentation électrique de niveau 0), il n'est pas possible d'en conclure que parce que ces commandes seront dorénavant sans doute attribuée à Siemens, ces entreprises disparaîtront des marchés concernés en tant que fournisseurs autonomes. D'une part, il continuera à y avoir de nombreux appels d'offres (et attributions de commandes) distincts pour la construction d'installations électriques et mécaniques, et également des commandes qui ne concerneront que la partie électrique de l'installation. Sur ces marchés, un constructeur d'installations électriques, même s'il n'a aucun lien avec un constructeur d'installations mécaniques, sera totalement compétitif. Deuxièmement, le relâchement déjà intervenu du lien entre Siemens et SMS, qui est appelé à disparaître totalement, incitera probablement SMS à rechercher de plus en plus d'autres sous-traitants pour l'électricité que Siemens. Troisièmement, d'autres fournisseurs essentiellement mécaniques (comme Danieli, MHI, Achenbach et Andritz) resteront sur le marché en tant que clients potentiels. Quatrièmement, les concurrents auraient toujours la possibilité, comme cela a été fait par Siemens avec succès dans le passé, de tenter plus souvent de constituer des entreprises générales pour des commandes mixtes mécaniques et électriques.

(399) De même, la concentration n'entraînera pas de verrouillage du marché ou d'élimination des concurrents, que ce soit à l'intérieur du marché de la construction d'installations électriques pour la métallurgie ou entre ce marché, d'une part, et les marchés situés en amont ou en aval, d'autre part. Tout d'abord, il convient de souligner qu'une nette majorité des clients du secteur de la construction d'installations industrielles électriques ont précisé qu'en cas de modernisation ou d'agrandissement de leurs installations, ils n'attribuaient pas nécessairement le marché à l'entreprise qui avait construit l'installation d'origine. Cela tend à confirmer que les constructeurs n'ont actuellement pas la possibilité de lier systématiquement la vente d'un produit à la vente d'un autre produit (élargissement, modernisation). De plus, comme l'opération de concentration n'entraînera pas la création d'une position dominante sur l'un des marchés possibles de la construction d'installations électriques pour la métallurgie ou sur l'un des marchés situés en amont ou en aval,

elle ne pourra pas non plus donner lieu à des effets de ce type. Au cas où certains fournisseurs, par exemple les parties, décideraient effectivement de suivre une telle stratégie, les clients auraient en tout état de cause la possibilité, s'ils estimaient que cela leur nuit, de réagir en passant leurs commandes à d'autres fournisseurs²⁴².

(400) Par conséquent, sur aucun des marchés de la construction d'installations électriques pour la métallurgie, l'opération de concentration n'entraînera la création ou le renforcement d'une position dominante ou ne faussera autrement de manière significative une concurrence effective du fait d'éventuels effets non horizontaux.

c) *Entretien et service après vente dans le secteur des installations métallurgiques*

(401) Sur ce marché également, les activités de Siemens et de VA Tech se chevauchent. Toutefois, l'enquête de la Commission n'y a mis en évidence aucun problème de concurrence. Les seuils de pénétration sont nettement plus faibles sur ce marché que sur ceux de la construction d'installations électriques et mécaniques et il existe un nombre suffisant de concurrents locaux. En outre, les clients de ce secteur sont partiellement en mesure d'assurer eux mêmes les travaux concernés.

(402) Sur ce marché, l'opération de concentration n'entraînera donc pas la création ou le renforcement d'une position dominante et ne faussera pas non plus de manière significative une concurrence effective.

d) *Construction d'installations industrielles électriques dans d'autres secteurs*

(403) Dans le domaine de la construction d'installations industrielles électriques dans des secteurs autres que la métallurgie, VA Tech n'opère pas (essentiellement) par l'intermédiaire de sa filiale VAI, comme elle le fait dans le secteur de la construction d'installations industrielles métallurgiques, mais exclusivement par l'intermédiaire de sa filiale Elin EBG. Les installations électriques sont essentiellement réalisées dans les secteurs suivants: automobile, pétrole/gaz, chimie, pharmacie, papier, ciment, verre/pierres/terres et agroalimentaire.

(404) Siemens opère essentiellement dans les secteurs suivants: pétrole/gaz, chimie, pharmacie, papier, ciment, verre/pierres/terres et agroalimentaire.

(405) Quelle que soit la définition de marché de produits retenue (c'est-à-dire marché multisectoriel ou marché distinct par secteur), la concentration prévue ne posera pas de problème de concurrence.

(406) Sur le plan géographique, Siemens a indiqué que compte tenu du fait que l'activité d'Elin EBG est fortement axée sur l'Autriche, cet État membre serait le seul sur lequel il y aurait des chevauchements de quelque ampleur, avec des parts de marché cumulées qui, d'un point de vue technique, pourraient faire considérer ce marché comme un marché en cause.

(407) Les clients autrichiens interrogés par la Commission n'ont pas soulevé d'objection en ce qui concerne la concurrence. La plupart estiment que si la disparition de VA Tech

²⁴²Cela rendrait d'ailleurs une telle stratégie peu rentable pour les fournisseurs.

réduira le nombre des concurrents, il restera néanmoins suffisamment de concurrents sur le marché et que les entreprises clientes auront en outre la possibilité de susciter l'arrivée d'autres fournisseurs sur le marché autrichien²⁴³.

(408) Si l'on prend pour hypothèse que les marchés vont au-delà de l'Autriche (par exemple pour certains secteurs éventuels plus spécialisés), l'opération n'aura que peu de répercussions. Aucun doute n'a été soulevé à cet égard dans la présente affaire.

(409) C'est pourquoi, sur aucun marché de la construction d'installations industrielles dans d'autres secteurs, l'opération de concentration n'entravera de manière significative une concurrence effective, notamment du fait de la création ou du renforcement d'une position dominante.

e) Conclusion relative aux marchés de la construction d'installations électriques pour la métallurgie et aux marchés de la construction d'installations industrielles électriques dans les secteurs non métallurgiques

(410) Pour tous ces motifs, le projet notifié n'entraînera pas la création ou le renforcement d'une position dominante ou n'entravera pas de manière significative une concurrence effective sur aucun des marchés en cause de la construction d'installations électriques pour la métallurgie ni sur les marchés de la construction d'installations industrielles dans les secteurs non métallurgiques.

F. INSTALLATIONS BASSE TENSION

1. Marchés de produits en cause

(411) Siemens et VA Tech fabriquent toutes deux des tableaux de distribution basse tension (tableaux de distribution BT). Alors que Siemens fabrique elle-même les composants de ces tableaux de distribution BT, VA Tech les achète à des tiers, notamment à Siemens, et les intègre ensuite à ses propres tableaux de distribution BT. Les tableaux de distribution BT servent à amener l'énergie électrique et à la distribuer aux consommateurs raccordés et ont également une fonction de protection et de commande. Leurs principaux composants sont des disjoncteurs et des sectionneurs, des commandes à mémoire programmable et des départs-moteurs. Dans la décision *Schneider/Legrand*, les disjoncteurs et les sectionneurs ont encore été subdivisés en trois types de disjoncteurs, aux fins de la définition du marché de produits, à savoir les disjoncteurs à air comprimé, les disjoncteurs à boîtier moulé et les disjoncteurs miniatures.

(412) Les acteurs du marché estiment qu'il existe trois marchés de produits pour les tableaux de distribution basse tension, en fonction du type de disjoncteur intégré au tableau. Ces produits sont les *tableaux de distribution BT généraux*, qui comportent un disjoncteur à air comprimé, les *tableaux de distribution divisionnaires* qui comportent un disjoncteur à boîtier moulé, et les *tableaux de distribution terminaux*, qui comportent un disjoncteur miniature. Toutefois, il n'est pas nécessaire de déterminer si ces trois types de tableaux de distribution BT appartiennent à des marchés de produits distincts, dans

²⁴³Nous renvoyons à cet égard à l'examen des entreprises générales techniques dans le cadre des technologies du bâtiment (pour la construction d'installations non industrielles) réalisé dans la présente décision. Les conditions de concurrence dans le secteur des installations industrielles en Autriche sont les mêmes que celles indiquées dans cet examen, la seule différence étant que dans le secteur de la construction d'installations industrielles, il y a un concurrent de plus en Autriche, en l'occurrence ABB.

la mesure où même si c'était le cas, cela ne modifierait pas l'appréciation au regard du droit de la concurrence.

(413) Un concurrent a estimé qu'outre les trois types de disjoncteurs, les canalisations préfabriquées constituaient également un marché de produits distinct. Tout comme les câbles conducteurs, les barres conductrices transportent et distribuent également le courant dans les immeubles et les entreprises, des tableaux de distribution moyenne tension jusqu'au consommateur, en passant par les tableaux de distribution BT. Dans une décision prise en 2004, le Bundeskartellamt a considéré que les canalisations préfabriquées faisaient partie du marché distinct couvrant «les canalisations préfabriquées et le câblage conducteur (c'est-à-dire les câbles et les supports de câbles)²⁴⁴. Il n'est toutefois pas nécessaire de déterminer si c'est le cas en l'espèce, car même si l'on considérait qu'il existe un marché distinct des barres conductrices, cela ne modifierait en rien l'appréciation au regard du droit de la concurrence.

(414) Les autres composants des tableaux de distribution basse tension sont les commandes à mémoire programmable («CMP») et les départs-moteurs:

(i) les CMP permettent de donner, dans une installation, des séquences d'ordre pour le pilotage des autres composants du tableau. Les CMP sont donc des commandes électroniques, sur lesquelles les différentes étapes de la commande sont définies dans un langage de programmation. Siemens estime que les CMP ne doivent pas être subdivisées en fonction de leurs applications sectorielles. Le seul domaine dans lequel l'enquête de la Commission ait mis en évidence quelques indications permettant de penser qu'il existe des applications sectorielles est celui de l'utilisation des CMP dans le cadre de l'automatisation des installations métallurgiques. Toutefois, aux fins de la présente décision, il n'est pas nécessaire de déterminer s'il existe un marché de produits distinct des CMP dans le domaine de l'automatisation des installations métallurgiques (plateformes d'automatisation);

(ii) les départs-moteurs servent à la protection et à la mise en route des éléments qui fonctionnent avec de l'électricité (par exemple les moteurs) et ils comprennent des composants propres aux techniques de protection (disjoncteurs de protection, relais de surcharge) ainsi qu'un commutateur. Toutefois, il n'est pas nécessaire de subdiviser le marché de produits en fonction des départs-moteurs, dans la mesure où les fabricants proposent en général la totalité de la gamme de produits et où les clients achètent, dans la plupart des cas, un ensemble complet au fabricant qu'ils ont choisi.

2. Marchés géographiques

(415) D'après Siemens, le marché des tableaux de distribution BT était traditionnellement un marché national. Depuis quelque temps, la concurrence, tant pour les différents composants que pour les tableaux eux-mêmes, se fait à l'échelle de l'EEE. En ce qui concerne les composants, Siemens attire l'attention sur l'absence de barrières commerciales techniques ou juridiques ainsi que sur la faiblesse des coûts de transport. En ce qui concerne les composants des équipements électriques, Siemens fait toutefois

²⁴⁴Décision du Bundeskartellamt dans l'affaire *Siemens/Möller*, n° B-7, 36-04, <http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion04/B7-36-04.pdf>, point 11.

observer que, dans sa décision *Schneider/Legrand*²⁴⁵, la Commission est parvenue à la conclusion que ces composants étaient fournis à l'échelon national et que les marchés en cause dans ce domaine étaient donc des marchés nationaux.

(416) Les tableaux de distribution basse tension sont souvent fabriqués conformément aux désirs des clients. C'est pourquoi de nombreux clients ont souligné l'importance des facteurs de concurrence nationaux, notamment de la nécessité, pour le fournisseur, d'être proche de son client, afin de pouvoir rapidement répondre à des demandes particulières de celui-ci. C'est la raison pour laquelle un grand nombre de personnes interrogées ont estimé qu'une condition minimum pour pouvoir réussir dans ce domaine était de posséder des succursales nationales fortes et techniquement compétentes, beaucoup de clients estimant même que les fournisseurs devaient posséder des installations de production nationales. Toutefois, étant donné que même si l'on admet que les marchés sont de dimension nationale, la reprise de VA Tech par Siemens n'entravera sans doute pas de manière significative une concurrence effective, la question de la définition du marché géographique en cause peut être laissée en suspens, tant pour les composants que pour les tableaux de distribution BT complets.

3. Appréciation au regard du droit de la concurrence

(417) Si l'on prend pour hypothèse que le marché s'étend à l'EEE, il n'y aurait, selon Siemens, aucun marché en cause pour les tableaux de distribution BT, dans la mesure où Siemens et VA Tech atteindraient une part de marché cumulée qui ne serait que de [2-5]*%. Si l'on considère que les marchés sont nationaux, l'Autriche serait un marché en cause horizontal. D'après Siemens, la part de marché cumulée a été de [20-30]*% (Siemens [5-10]*%; VA Tech [10-15]*%) en 2003, pour un volume global de [50-60]* millions d'euros.

(418) Toutefois, l'enquête montre que pour un volume global similaire de [50-60]* millions d'euros, les parts de marché cumulées réelles sont plus élevées. D'après cette enquête, Siemens et VA Tech détiendraient ensemble [...] du marché (Siemens [2-5]*%, VA Tech [...]*). Leurs principaux concurrents sont Mehler avec [30-40]*% et Moeller avec [20-30]*%. Les autres concurrents sont Schneider Electric et Specher Automation.

(419) Si l'on considère qu'il existe, dans le domaine des tableaux de distribution basse tension, des marchés distincts pour les tableaux généraux, les tableaux divisionnaires et les tableaux terminaux, il n'y aura des chevauchements que pour les tableaux généraux, mais pas pour les tableaux divisionnaires et terminaux. Dans le secteur des tableaux généraux, la part de marché cumulée de Siemens/VA Tech serait de l'ordre de [...] (Siemens [10-15]*%; VA Tech [...]*). Le leader du marché demeurerait Mehler avec [40-50]*%, suivi par Möller avec [20-30]*%.

(420) Siemens produit et fournit l'ensemble des composants les plus importants utilisés pour l'assemblage d'un tableau de distribution BT. Ces composants comprennent non seulement les trois types de disjoncteurs, à air comprimé, à boîtier moulé et miniatures, mais également les barres conductrices. VA Tech achète l'ensemble des composants à différents fournisseurs. Dans la mesure où Siemens et VA Tech possèdent ensemble plus de 25 % du marché aval des tableaux de distribution BT en

²⁴⁵COMP/M.2283 - Schneider/Legrand.

Autriche, celui-ci est touché verticalement. Toutefois, l'enquête a montré qu'en 2003, Siemens n'avait pas détenu plus de 15 à 20 % du marché, que ce soit dans l'EEE ou en Autriche, pour aucun des trois types de disjoncteurs. En Autriche, Schneider Electric est le leader incontesté du marché des disjoncteurs à air comprimé et à boîtier moulé, tandis que Moeller est le numéro un du marché des disjoncteurs miniatures. Il est donc peu probable que le marché soit verrouillé, d'autant plus que si une telle stratégie était mise en place, les fournisseurs implantés dans les États voisins, en l'occurrence l'Allemagne ou la République tchèque, pourraient renforcer leur présence en Autriche.

- (421) Siemens ne vend des barres conductrices à grande échelle que depuis 2004, date à laquelle elle a repris cette activité à Möller²⁴⁶. Sur le marché global des barres conductrices et des câbles conducteurs sur lequel elle est présente, Siemens ne réaliserait en Autriche qu'une part de marché inférieure à [5-10]*%. Sur le marché distinct des barres conductrices, l'enquête indique que Siemens a réalisé, en 2003, une part de marché de [20-30]*%; elle est suivie par Schneider Electric, avec 20-25 %, et par des fournisseurs moins importants, comme EAE Elektrik et Pogliano. Compte tenu de ces parts de marché, de la présence de concurrents crédibles et de la possibilité qu'ont des fournisseurs de pays voisins de pénétrer sur le marché autrichien, au cas où les prix augmenteraient, un verrouillage du marché apparaît, ici aussi, très peu probable.
- (422) En ce qui concerne les commandes à mémoire programmables utilisées dans le domaine de l'automatisation des installations métallurgiques (plateformes d'automatisation), il convient de souligner que Siemens et VA Tech opèrent toutes deux sur ce marché, mais que VAI ne fabrique pas elle-même le matériel et qu'elle a développé les logiciels pour ses plateformes d'automatisation en collaboration avec des entreprises tierces. Toutefois, il n'est pas nécessaire de déterminer s'il existe un marché en cause distinct sur le plan horizontal ou vertical, dans la mesure où il existe de toute façon suffisamment de solutions de remplacement pour les produits des deux fournisseurs²⁴⁷ et où les principaux fournisseurs du secteur de l'automatisation des installations métallurgiques proposent des produits comparables: SMS Demag (X-Pact), Alstom (Alspa, anciennement Logidyn), ABB (Industrial IT), TMEIC (Toshiba V- Series), Ingelectric (Sisteam OCS), Rockwell Automation (Automax), Danieli (HiPac).
- (423) Dans les autres secteurs d'application des CMP, il n'y aura pas de chevauchements horizontaux. Là non plus, il ne pourra pas y avoir de verrouillage dans les domaines concernés sur le plan vertical (comme les tableaux de distribution basse tension ou les installations de commandes pour la production, le transport et la distribution d'énergie), dans la mesure où les concurrents des parties qui ne disposent pas de leurs propres CMP, peuvent les achever à un nombre suffisant d'autres fournisseurs, comme Schneider Electric, Rockwell, Omron, Mitsubishi, B&R, Beckhoff, Moeller ou ABB.
- (424) Cela vaut également, pour les mêmes raisons (pas de chevauchements horizontaux, nombre suffisant de concurrents suffisamment puissants), pour les départs-moteurs.

²⁴⁶Décision du Bundeskartellamt dans l'affaire *Siemens/Möller*, n° B-7, 36-04, <http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Fusion/Fusion04/B7-36-04.pdf>, point 11..

²⁴⁷Siemens: Simatic S7 et Simatic TDC; VA Tech: Vantage. [...]*.

Les concurrents les plus importants dans ce domaine sont Schneider Electric, Moeller, ABB, Rockwell, GE et Lovato.

- (425) En résumé, il est improbable que Siemens, après avoir repris VA Tech, soit en mesure d'entraver de manière significative une concurrence effective sur le marché autrichien, ou sur un autre marché, national ou EEE, des tableaux de distribution BT et des composants pour ces tableaux.

G. TECHNOLOGIES DU BÂTIMENT ET GESTION D'IMMEUBLES

G1. TECHNOLOGIES DU BÂTIMENT

1. Marchés de produits en cause

- (426) Siemens et VA Tech opèrent dans le domaine des technologies du bâtiment qui, d'après Siemens, doit être subdivisé en trois niveaux: les composants, les systèmes et les installations. Siemens estime que s'il existe, certes, des marchés de la gestion d'immeubles (voir à cet égard G.2), les autres prestations de services doivent toutefois être affectées au marché primaire concerné²⁴⁸. En ce qui concerne les composants et les systèmes, il convient d'opérer une distinction en fonction du domaine d'application. Pour les composants, il s'agit avant tout des installations électriques, de la sécurité, de la commande ainsi que du domaine «chauffage, climatisation, ventilation, sanitaires». En ce qui concerne les systèmes, on doit opérer une distinction entre les domaines de la sécurité et de la commande. Enfin, pour ce qui est des installations, on distingue la construction d'installations électriques et mécaniques.

a) Les composants

- (427) En ce qui concerne les composants, les activités de Siemens et de VA Tech ne se chevauchent pas, VA Tech n'opérant pas dans ce secteur²⁴⁹. Toutefois, il existe des marchés de composants possibles sur le plan vertical. Siemens considère qu'il existe ici trois secteurs en cause: les composants pour la commande, pour la sécurité ainsi que pour les installations électriques.

(1) Équipements de commandes pour les bâtiments

- (428) Les équipements de commande pour les bâtiments couvrent la mesure, la commande, la régulation et le fonctionnement du chauffage, de la ventilation et de la climatisation, ainsi que d'autres installations techniques (mais pas les installations de chauffage, de ventilation et de climatisation proprement dites, qui appartiennent à un autre domaine, dans lequel aucune des parties n'opère). Compte

²⁴⁸L'enquête de la Commission n'a pas donné de résultat différent.

²⁴⁹En ce qui concerne les composants du domaine spécifique des tableaux de distribution basse tension, voir section F ci-dessus.

tenu des résultats de l'enquête, la Commission partage l'avis de Siemens selon lequel il existe au moins un marché de produits distinct pour les composants du secteur des équipements de commande pour bâtiments. Il n'est pas nécessaire de déterminer, aux fins de la présente décision, s'il convient de subdiviser ce marché en fonction des différents composants en cause.

(2) Équipements de sécurité

(429) À propos de la définition du marché des composants des équipements de sécurité proposée par Siemens, il convient de souligner que, compte tenu des résultats de l'enquête de la Commission, il faut opérer au moins une distinction entre les deux domaines suivants: i) *protection contre les incendies* et ii) *sécurisation de l'accès/dispositifs anti-effraction*. Il n'est pas nécessaire d'examiner d'autres possibilités de subdivision aux fins de la présente décision.

(3) Équipements électriques

(430) En ce qui concerne les composants des équipements électriques, Siemens opère une distinction entre, d'une part, les tableaux de distribution et, d'autre part, tous les autres produits électriques basse tension, comme les commutateurs, les prises, les barres conductrices et les câbles. À l'exception des composants des barres conductrices, dont l'enquête de la Commission a indiqué qu'ils constituaient un marché distinct, la délimitation du marché des autres produits électriques basse tension peut être laissée en suspens aux fins de la présente décision.

b) Les systèmes

(431) En ce qui concerne les systèmes, il existe des chevauchements dans les domaines de la commande et de la sécurité, le marché des systèmes de sécurité pouvant être subdivisé au moins en marché de la protection contre les incendies et en marché de la sécurisation de l'accès/dispositifs anti-effraction²⁵⁰. Dans le domaine des systèmes, ce que l'on appelle des intégrateurs de systèmes assemblent un système électrique à partir des composants individuels mentionnés ci-dessus, système qui est à chaque fois adapté aux besoins spécifiques de chaque utilisateur.

(432) Bien que ces différents domaines du secteur des systèmes puissent sans doute encore être subdivisés, il suffit, aux fins de la présente décision, d'opérer une distinction entre les marchés de produits en cause distincts suivants: systèmes de protection contre les incendies, systèmes de sécurisation de l'accès/dispositifs anti-effraction et systèmes de commande.

c) Les installations

(433) D'après Siemens, le domaine des installations recouvre en particulier la construction d'installations électriques comprenant plusieurs systèmes et réalisée

²⁵⁰Même s'il existe parfois une demande commune pour les dispositifs de protection contre les incendies et les dispositifs anti-effraction/sécurisation de l'accès, ces marchés sont généralement attribués séparément. En outre, ces deux domaines font l'objet de dispositions législatives distinctes, la protection contre les incendies reposant notamment sur des règlements et des normes publics particuliers. C'est pourquoi la très grande majorité des acteurs du marché considère ces deux domaines comme des marchés de produits distincts.

par un entrepreneur. L'installation électrique globale comprend la conception et la construction de l'infrastructure d'alimentation en énergie, ainsi que l'entretien de l'équipement électrique général²⁵¹. Comme les différents systèmes du domaine de la sécurité et de la commande des bâtiments sont généralement attribués, lors des appels d'offres, avec les équipements électriques, dans le cadre d'un marché global portant sur la construction de l'installation électrique, le fournisseur des équipements électriques interviendra, en règle générale, en tant que fournisseur de l'ensemble de l'installation électrique. Il aura pour fonction d'intégrer les différents systèmes dans l'installation globale et d'assurer leur alimentation en énergie, et il portera également la responsabilité globale pour l'installation électrique. Les entreprises qui construisent des installations peuvent fabriquer les différents systèmes elles-mêmes ou les acheter à des sous-traitants. Les différents produits du secteur des équipements électriques sont également souvent sous-traités. Siemens estime qu'il n'est souvent pas possible de séparer avec précision le niveau des installations de celui des systèmes.

- (434) En ce qui concerne le marché distinct de la construction d'installations mécaniques, Siemens estime qu'il couvre la construction d'installations dans le secteur non électrique «chauffage, climatisation, ventilation, sanitaires» (dont la commande électrique appartient, ainsi qu'il a été dit ci-dessus, au domaine des équipements de commande des bâtiments). Ce marché englobe la totalité de la chaîne de création de valeur, qui comprend la conception, l'ingénierie, le montage, la mise en place, la mise en service, la gestion de projets et l'entretien des installations de chauffage, de ventilation, de climatisation ainsi que des installations sanitaires.
- (435) Siemens (par l'entremise de l'entreprise commune Siemens-Bacon) et VA Tech opèrent toutes deux dans le secteur de la construction d'installations électriques et mécaniques en Autriche. VA Tech estime qu'elle opère essentiellement, dans le secteur de la technologie des bâtiments, en tant qu'entreprise d'ingénierie, fourniture, construction et installation, dont la fonction est d'intégrer les systèmes les plus divers. VA Tech n'inclut pas les systèmes «chauffage, climatisation, ventilation et sanitaires» dans ce type d'activités. L'enquête a également mis en évidence certains éléments qui permettent de penser qu'il existe un marché distinct multisectoriel de la construction d'installations électriques et mécaniques pour bâtiments²⁵² par un entrepreneur technique général responsable de l'ensemble du projet. Les entrepreneurs techniques généraux réalisent, à eux seuls, la totalité de l'équipement technique d'un bâtiment. Si ces entrepreneurs sont responsables de l'ensemble de la planification, de la coordination et de l'installation des systèmes techniques, ils ne fabriquent pas toujours eux-mêmes la totalité des éléments, mais font appel à des sous-traitants. Il est notamment fait appel à des entrepreneurs techniques généraux pour les gros projets de construction.
- (436) Toutefois, il n'est pas nécessaire de déterminer, aux fins de la présente décision, s'il existe dans le secteur des bâtiments, comme l'estime Siemens, des marchés distincts pour la construction des installations électriques et mécaniques, ou s'il existe un marché distinct couvrant les prestations des entrepreneurs techniques

²⁵¹Pour autant qu'elle n'appartienne pas au domaine de la gestion d'immeubles, que Siemens considère comme un marché de produits distinct; voir section G.2 ci-après.

²⁵²Cela rendrait d'ailleurs une telle stratégie peu rentable pour les fournisseurs.

généraux, qui concernent à la fois les installations électriques et les installations mécaniques.

- (437) En tout état de cause, il convient de souligner que, de l'avis tant de Siemens que de VA Tech, ces marchés ne couvrent pas le domaine de la *planification et de la réalisation des travaux de génie civil* liés à la construction des bâtiments, dans lequel les parties n'ont aucune activité. Cela a été confirmé par l'enquête de la Commission.

2. Marchés géographiques en cause

- (438) D'après Siemens, l'ensemble des marchés mentionnés à la partie G.1 (à l'exception du marché des composants des équipements électriques) s'étendent au moins à l'EEE.
- (439) En ce qui concerne les composants, Siemens fait observer à cet égard l'absence générale d'entraves techniques ou juridiques aux échanges et le fait qu'il n'existe que rarement des différences entre les normes européennes, en mettant tout particulièrement en évidence les spécifications et les normes actuelles du Comité européen de normalisation électrotechnique («CENELEC»). En ce qui concerne les composants des équipements électriques, Siemens fait toutefois observer que, dans sa décision *Schneider/Legrand*²⁵³, la Commission est parvenue à la conclusion que ces composants étaient fournis à l'échelon national et que les marchés en cause dans ce domaine étaient donc des marchés nationaux.
- (440) En ce qui concerne les systèmes, Siemens estime que la normalisation des produits facilite l'offre des systèmes à l'échelon de l'EEE. Dans de nombreux domaines, soit il n'est pas nécessaire d'obtenir des homologations nationales, soit les différences en matière de critères d'homologation ne constituent que de faibles barrières. Les clients achètent dans tout l'EEE et les fournisseurs opèrent au moins à l'échelon européen. Les systèmes conçus sur mesure sont utilisables dans le monde entier et il n'existe pas d'entraves aux échanges en ce qui concerne la réglementation.
- (441) Pour ce qui est des installations, Siemens estime que le marché s'étend au moins à l'EEE, parce qu'il existe un marché des appels d'offres sur lequel les grands fournisseurs d'installations électriques opèrent à l'échelle de l'EEE et que les appels d'offres sont en outre souvent lancés au niveau européen. Sur le marché de la construction d'installations électriques, les coûts de transport sont faibles. En ce qui concerne les installations mécaniques, les seules différences qui existent sont d'ordre climatique, dans la mesure où l'accent peut être mis soit sur le chauffage, soit sur la climatisation. Toutefois, Siemens estime que cela ne justifie pas une subdivision régionale du marché.
- (442) La Commission estime que l'on ne peut exclure l'existence de marchés nationaux pour aucun des trois types d'installations. Contrairement à ce que pense Siemens, il existe même probablement des marchés nationaux.
- (443) En ce qui concerne les composants, il convient de souligner qu'il existe de fortes différences nationales pour ce qui est des parts de marché et que le processus

²⁵³COMP/M.2283 - Schneider/Legrand.

européen de normalisation et d'harmonisation est loin d'être achevé. Cela ressort d'ailleurs également de la déclaration de Siemens dans laquelle celle-ci fait remarquer, à propos des travaux [...]*, que le travail d'harmonisation concernant la directive relative aux produits du secteur de la construction «se poursuit et s'intensifie actuellement au sein de groupes de travail [...]»*. De fortes différences semblent toujours persister entre les pays pour ce qui est des habitudes de consommation. De même, la distribution des produits semble essentiellement se faire à l'échelle nationale. Le fait que de nombreux composants soient fabriqués à l'échelon supranational ne modifie en rien cette situation.

- (444) En ce qui concerne les systèmes, l'enquête de la Commission a donné les résultats suivants. D'une part, les acteurs du marché interrogés (concurrents et clients) ont attiré l'attention sur le fait que les constructeurs et fournisseurs de systèmes opéraient souvent sur une base transnationale, à l'échelle de l'EEE, voire au-delà. D'autre part, ils ont également souligné que l'assemblage proprement dit des systèmes ne se faisait souvent qu'à l'échelon national et que ces systèmes étaient également soumis à des règlements nationaux, surtout en ce qui concerne la protection contre les incendies. En dehors des fournisseurs suprarégionaux, il existe des fournisseurs nationaux plus petits, qui jouent un rôle non négligeable sur la concurrence dans ce domaine. De même, la demande intervient aussi essentiellement à l'échelon national, les clients accordant notamment une grande importance à la proximité des fournisseurs pour ce qui est du service après-vente. Un grand nombre des clients et des concurrents interrogés ont estimé que l'offre et la demande des systèmes étaient structurées à l'échelle nationale, tant sur les marchés de produits du secteur des systèmes de sécurité, qui sont au moins au nombre de deux, que sur le marché de produits des systèmes de commande des bâtiments.
- (445) En ce qui concerne les installations, il est certes vrai que les coûts de transport des produits sont relativement faibles. Toutefois, cela n'est absolument pas le cas pour la main-d'oeuvre, qui constitue un facteur particulièrement important en ce qui concerne les installations, où une mobilité de la main-d'oeuvre sur de grandes distances impliquerait des coûts supplémentaires considérables. Le comportement de Siemens et de VA Tech indique d'ailleurs également l'existence de marchés nationaux dans le domaine des installations. [...] ²⁵⁴
- (446) Toutefois, l'enquête indique également que, notamment en ce qui concerne les marchés pris en charge par des entrepreneurs techniques généraux pour des projets de construction d'un coût élevé, il y a de plus en plus de fournisseurs provenant d'autres États membres qui participent à des appels d'offres en Autriche et qui ont déjà exécuté certains marchés de ce type. Toutefois, la question de savoir s'il convient déjà de définir des marchés géographiques autres que nationaux pour les entrepreneurs techniques généraux peut être laissée en suspens aux fins de la présente décision, car même si l'on considère que les marchés sont nationaux, l'opération de concentration n'entravera pas de manière significative la concurrence dans l'EEE ou dans une partie substantielle de celui-ci.

3. Appréciation au regard du droit de la concurrence

²⁵⁴Siemens opère essentiellement dans le secteur des installations en Autriche par l'intermédiaire d'une entreprise commune (avec Ortner AG), dénommée Siemens Bacon.

- (447) En ce qui concerne les composants, il ne peut y avoir de marchés en cause que sur un plan vertical, dans la mesure où VA Tech n'opère pas elle-même sur ces marchés, mais sous-traite l'achat des produits dont elle a besoin. Siemens estime ne détenir une part de marché supérieure à 25 % que pour les *composants des équipements de commande des bâtiments*, et ce en Belgique, en Finlande, au Luxembourg, en République tchèque, en Suède et en Slovaquie. Toutefois, sur ces marchés nationaux, il n'existe pas de marchés des systèmes ou des installations qui soient touchés sur un plan horizontal. Siemens estime détenir en Autriche une part de marché de [20-30]*%, mais d'après les déclarations de plusieurs acteurs du marché qui se sont exprimés dans le cadre de l'enquête de la Commission, cette part pourrait être plus élevée.
- (448) Siemens estime qu'il n'existe pas de marché en cause sur le plan vertical dans le domaine des *composants des équipements de sécurité des bâtiments (protection contre les incendies et/ou sécurisation de l'accès/dispositifs anti-effraction)*, où la part de marché cumulée détenue par les parties est de [5-10]*% en Autriche et ne dépasse [5-10]*% dans aucun autre État membre.
- (449) Il n'y a pas non plus, selon Siemens, de marchés en cause dans le domaine des *composants des équipements électriques*. Sur un tel marché global des composants des équipements électriques²⁵⁵, dont la Commission n'admet pas l'existence ainsi qu'il a été dit ci-dessus, Siemens ne disposerait de parts de marché légèrement supérieures à [15-20]*% qu'en Lettonie. En Autriche, en revanche, elles ne seraient que de [5-10]*% environ.
- (450) Toutefois, l'un des concurrents interrogés dans le cadre de l'enquête de la Commission a émis des doutes, essentiellement à propos de la position renforcée de Siemens sur différents marchés des composants des équipements électriques et des équipements de commande des bâtiments en Autriche. Il craint que Siemens ne puisse obtenir une position dominante ou renforcer une position dominante déjà existante sur ces marchés en raison de la disparition de la demande émanant de VA Tech, qui n'est pas liée à des fabricants, et du déplacement de cette demande de VA Tech vers Siemens. Cet opérateur craint notamment que Siemens n'acquière des parts de marché élevées sur les marchés de différents disjoncteurs ainsi que sur le marché des barres conductrices. Il convient également de noter que, selon des indications communiquées par Siemens, la part de marché détenue sur un marché autrichien possible des départs-moteurs (2003: [30-40]*%) ainsi que sur un marché autrichien possible des commandes à mémoire programmable (2003: [30-40]*%) est relativement élevée; Siemens estime d'ailleurs aussi que cette part de marché élevée pourrait donner lieu à des marchés en cause sur un plan vertical.
- (451) Toutefois, rien, dans l'enquête, n'indique que la concentration donnerait à Siemens la possibilité d'exclure ses concurrents des marchés de composants cités en Autriche. Ainsi que nous le montrerons ci-après, il existe une concurrence suffisante sur les marchés en aval des systèmes et des installations. Sur le marché des systèmes, situé immédiatement en aval, le cumul de parts de marché résultant de la concentration sera d'ailleurs très faible. Sur les marchés des composants eux-mêmes, Siemens est exposé à la concurrence des grandes entreprises actives à l'échelon international (en ce qui concerne les composants des équipements

²⁵⁵Pour les composants du sous-marché des tableaux de distribution basse tension, voir section F ci-dessus.

- électriques, il s'agit d'ABB et Möller, entre autres, et pour ceux des équipements de commande des bâtiments, de Honeywell, Johnson Controls et Sauter).
- (452) En ce qui concerne les systèmes, il y aura, selon les indications fournies par Siemens, un marché en cause sur le plan horizontal dans le domaine des systèmes de protection contre les incendies en Autriche, avec une part de marché de [30-40]*%, et peut être aussi dans quelques autres États membres (mais uniquement si l'on se base sur l'hypothèse la plus élevée en ce qui concerne le chiffre d'affaires réalisé par VA Tech). Toujours sur une base nationale, Siemens estime que dans le domaine des systèmes anti-effraction et autres systèmes de sécurité (par exemple contrôle de l'accès), il n'y aura un marché en cause sur le plan horizontal qu'en Autriche ([15-25]*%; Siemens: [15-20]*%; VA Tech: [2-5]*%).
- (453) Dans le domaine des systèmes de gestion/commande des bâtiments, Siemens estime qu'il y a un marché en cause sur le plan horizontal en Autriche, avec une part de marché cumulée de [20-30]*% en 2003 (Siemens: [20-30]*%; VA Tech: [2-5]*%) et peut être aussi quelques marchés en cause dans d'autres États membres.
- (454) Toutefois, VA Tech déclare elle-même ne pas opérer du tout sur le marché des systèmes. Elle attribue la totalité des ventes qu'elle effectue dans ce domaine au secteur de la construction d'installations. Il ressort en outre des indications de VA Tech et des estimations de Siemens que les répercussions sur le plan horizontal de la concentration dans le domaine des installations individuelles seront marginales en dehors de l'Autriche et qu'il n'y aura pas non plus, à l'intérieur de ce pays, de marché en cause avec un cumul de parts de marché supérieur à [5-10]*%.
- (455) L'enquête de la Commission n'a donné lieu qu'à quelques doutes très légers quant aux répercussions éventuelles de la concentration dans le domaine de l'intégration des systèmes pour des installations individuelles en Autriche. Ils concernent essentiellement le domaine de la protection contre les incendies et les autres systèmes de sécurité (dispositifs anti-effraction, contrôle de l'accès). Les acteurs du marché ont souligné qu'il existait un nombre suffisant d'autres fournisseurs et intégrateurs de systèmes. Ils ont cité à cet égard, entre autres, des sociétés telles que Tyco, Schrack-Seconet, Fiegl und Spielberger, Minimax et Labord Strauss (systèmes de protection contre les incendies), PKE, ARS, Group 4 Securicor, EVVA, Tyco, Bosch ou Securitas/Schrack (dispositifs anti-effraction et autres systèmes de sécurité) ainsi que Johnson, Honeywell et Sauter qui, selon les estimations de Siemens, ont détenu chacune [15-20]*% de parts de marché en 2003 (systèmes de commande de bâtiments). À cela viennent s'ajouter ce que l'on appelle les entreprises à valeur ajoutée qui sont, d'après les renseignements fournis par Siemens, des fournisseurs de systèmes et installateurs électriques de taille moyenne disposant d'un savoir-faire dans le domaine de l'ingénierie et de l'informatique, qui assurent une intégration de systèmes à l'aide de composants achetés en sous-traitance et qui prennent aussi de plus en plus souvent en charge les prestations de services y afférentes.
- (456) La concentration n'entravera pas non plus la concurrence de manière significative sur un plan vertical, dans la mesure où il subsistera toujours une concurrence active tant en aval, sur le marché des composants, qu'en amont, sur le marché des systèmes (ainsi que nous le montrerons ci-après), et où il est peu probable que Siemens parvienne à éliminer ses concurrents.

(457) En ce qui concerne les installations, il n'y aura de chevauchements sensibles entre VA Tech et Siemens qu'en Autriche²⁵⁶. Siemens évalue sa propre part de marché en Autriche dans le domaine des installations électriques pour bâtiments à [2-5]*%, et celle de VA Tech à [5-10]*%; toujours selon Siemens, la part de marché cumulée des parties dans le domaine des installations mécaniques pour bâtiments sera de [2-5]*%. Pour Siemens, il n'y a pas de marché en cause dans le domaine de la construction d'installations pour bâtiments, qu'elles soient électriques ou mécaniques. Cela a été confirmé par l'enquête de la Commission, du moins pour les installations mécaniques. Toutefois, dans le domaine des installations électriques, des doutes ont été exprimés quant au fait de savoir si, contrairement à ce qu'estime Siemens, Siemens et VA Tech ne pourraient malgré tout pas atteindre une part de marché cumulée supérieure à 15 %. C'est sur le sous-marché possible des entreprises générales techniques que la concurrence directe et la puissance de marché respective de Siemens et VA Tech sont les plus marquées; en effet, les PME sont moins nombreuses sur ce marché que sur celui de la construction des installations électriques et mécaniques dans son ensemble. Plusieurs acteurs du marché estiment que dans ce domaine, les parts de marché cumulées détenues en Autriche seront nettement supérieures à 15 %, les estimations étant toutefois parfois très éloignées les unes des autres et ne permettant pas d'obtenir une image uniforme de la situation. Néanmoins, la majeure partie des acteurs interrogés s'accordent à dire que Siemens et VA Tech seront ensemble le numéro un du marché dans le secteur des entreprises générales techniques en Autriche. Dans ce secteur, les commandes sont souvent attribuées par appels d'offres. Certes, de nombreux clients ont souligné que la concentration entraînerait une diminution du nombre des fournisseurs en Autriche. Toutefois, seuls quelques-uns d'entre eux estiment que lors des appels d'offres remportés dans le passé soit par VA Tech soit par Siemens, c'est l'autre société qui a à chaque fois été le deuxième concurrent présentant les meilleures perspectives de réussite.

(458) Dans le domaine des marchés attribués aux entreprises générales techniques en Autriche, VA Tech et Siemens sont essentiellement confrontées à la concurrence de deux entreprises opérant à l'échelon international, RWE Solutions et MCE. Au cours des dernières années, MCE a notamment repris l'activité «Technologies des bâtiments non industriels» d'ABB Autriche. D'autres grands fournisseurs internationaux, comme par exemple le groupe néerlandais Imtech (par l'intermédiaire de sa filiale allemande) ou M+W Zander (Allemagne), exécutent également des marchés en Autriche dans ce secteur. En outre, l'enquête a montré que des fournisseurs d'installations électriques de taille moyenne, comme Klenk & Meder, Landsteiner et Bostelmann, étaient également représentés sur le marché, par le biais de consortiums constitués avec des entreprises du secteur «chauffage, climatisation, ventilation, sanitaires». Depuis qu'elles ont racheté, récemment, des fournisseurs du secteur de la construction d'installations mécaniques pour les bâtiments, Klenk & Meder ainsi que Bostelmann disposent de compétences internes propres dans le secteur «chauffage, climatisation, ventilation, sanitaires», qui leur permettent de prendre en charge seules des marchés d'entreprises générales

²⁵⁶Cette constatation repose sur l'hypothèse selon laquelle Siemens ne pourra contrôler aucune société en République tchèque, en l'occurrence, plus précisément, la société Eltodo, dans laquelle elle possède une participation de 49 %, selon les indications de certains acteurs du marché, et qui opère dans le secteur de la construction d'installations électriques.

techniques. En outre, quelques petites entreprises autrichiennes sont également actives dans ce secteur (par exemple Elmont).

- (459) La seule présence de plusieurs grands fournisseurs opérant à l'échelon international permet de penser que, même pour les grands projets de construction qui exigent de l'entreprise générale technique une assise financière particulière, Siemens et VA Tech ne disposeront pas, après la concentration, d'une marge de manœuvre plus grande, qui pourrait mettre la concurrence en péril. En outre, l'enquête a montré que, s'il n'y avait pas suffisamment de soumissionnaires pour un marché donné dans le secteur des entreprises générales techniques, notamment dans le cas de projets de grande envergure, les clients pourraient parfaitement renoncer à attribuer le marché à une seule entreprise générale technique qui couvrirait l'ensemble du projet pour attribuer individuellement les systèmes ou installations, en assurant la planification et l'intégration eux-mêmes ou en les confiant à un bureau d'études. Cela se fait déjà parfois aujourd'hui. Les gros clients, notamment, comme l'entreprise de construction Porr et Strabag, ont acquis, ces dernières années, des compétences dans les domaines de la technologie des bâtiments, qui leur permettent d'assumer eux-mêmes la fonction d'entreprise générale technique.
- (460) Pour tous ces motifs, on ne peut donc conclure que l'opération de concentration entravera de manière significative une concurrence effective, notamment du fait de la création ou du renforcement d'une position dominante, dans le secteur des services fournis par les entreprises générales techniques en Autriche. Cela vaut également pour le secteur de la construction d'installations électriques, dans lequel, outre les entreprises précitées, opèrent également une multitude de petites et moyennes entreprises.

G2. GESTION D'IMMEUBLES

1. Marchés de produits en cause

- (461) VA Tech et Siemens proposent toutes deux des services dans le domaine de la gestion d'immeubles. Le terme «gestion d'immeubles» englobe tant la gestion technique des immeubles (notamment la gestion de l'énergie, les contrôles, l'entretien et la maintenance des installations techniques), que la gestion commerciale (notamment la comptabilité) et la gestion générale des immeubles (notamment les services de sécurité, le nettoyage, le gardiennage). D'après Siemens, ces trois aspects de la gestion d'immeubles (gestion technique, commerciale et générale) constituent un seul marché de produits. Pourtant, l'enquête indique qu'il s'agit de marchés distincts, car si ces trois formes différentes de gestion des immeubles ont parfois fait l'objet de demandes communes, elles sont néanmoins généralement commandées séparément et, en outre, plusieurs concurrents ne proposent pas l'ensemble de ces trois types de services. En revanche, les résultats de l'enquête ont confirmé l'opinion de Siemens selon laquelle il n'était pas nécessaire de procéder à une subdivision du marché en fonction des types de bâtiments (immeubles d'habitation ou de bureau, centres commerciaux, installations industrielles) ou en fonction de la taille des immeubles. Toutefois, l'opération de concentration ne posant aucun problème de concurrence, quelle que soit la délimitation du marché (marchés distincts ou marché unique), cette question peut être laissée en suspens.

2. Marchés géographiques en cause

(462) Siemens estime que le marché de la gestion d'immeubles s'étend à l'ensemble de l'EEE. Toutefois, les acteurs du marché interrogés au cours de l'enquête de la Commission ont, pour la plupart, estimé que, pour les trois catégories de gestion d'immeubles, les marchés sont nationaux²⁵⁷. Néanmoins, la délimitation exacte des marchés peut être laissée en suspens aux fins de la présente décision, car quelle que soit la définition du marché géographique retenue, l'opération n'entravera pas de manière significative une concurrence effective.

3. Appréciation au regard du droit de la concurrence

(463) Que l'on considère que les marchés géographiques soient de dimension nationale ou qu'ils aillent au-delà, Siemens estime qu'il n'y aura pas de marché en cause dans le secteur de la gestion d'immeubles, qu'il soit considéré dans son ensemble ou subdivisé en fonction des trois catégories mentionnées ci-dessus, à savoir la gestion technique, commerciale et générale. En ce qui concerne la gestion commerciale et générale des immeubles, l'enquête de la Commission confirme que la concentration n'aura pas d'incidence sur la concurrence. Elle montre en outre que, même dans le domaine de la gestion technique d'immeubles en Autriche, le marché sur lequel Siemens et VA Tech sont le plus directement en concurrence et sur lequel elles possèdent la puissance de marché la plus forte, une concurrence effective ne sera pas entravée de manière significative et que Siemens/VA Tech ne détiendra notamment pas de position dominante.

(464) Siemens évalue comme suit sa propre part de marché dans le secteur de la gestion technique d'immeubles en Autriche, ainsi que celle de VA Tech et de ses principaux concurrents: Siemens [5-10]*%; VA Tech [5-10]*%; Energiecomfort [10-15]*%, Honeywell [5-10]*%, Axima [5-10]*%, MCE [5-10]*%, M+W Zander [5-10]*% et Vamed [2-5]*%. Toutefois, les autres acteurs du marché estiment que la puissance détenue par Siemens et VA Tech en Autriche est plus élevée. Les estimations des concurrents se situent pour l'essentiel dans les fourchettes suivantes: Siemens 15-25 %, VA Tech 10-22 %, Axima 12-20 %, VAMED 20 %, M&W Zander 10 %, Energiecomfort 9 %, Teletech 8 %, MCE 8 %. Les estimations des clients vont dans le même sens, bien qu'ils estiment généralement que les parts de marché de Siemens (6-20 %, une fois 30 %) et VA Tech (6-20 %) sont plus faibles, et celles de MCE et Teletech (5-15 % toutes les deux) un peu plus élevées.

(465) La plupart des clients de Siemens et de VA Tech ont indiqué, au cours de l'enquête, que, lors des appels d'offres et des négociations remportés par leur fournisseur, l'autre partie n'avait pas été le deuxième soumissionnaire présentant les meilleures perspectives de réussite. De nombreux clients ont indiqué qu'il existe en Autriche plusieurs autres fournisseurs dont les prestations dans le secteur de la gestion technique d'immeubles sont, à leur avis, pour l'essentiel équivalents à ceux fournis par VA Tech et Siemens. Il existe également des entreprises plus petites qui exerceraient des pressions concurrentielles sur les concurrents plus importants mentionnés ci-dessus, notamment à l'échelon régional. En outre, les clients considèrent également comme concurrents potentiels sérieux plusieurs fournisseurs étrangers qui n'opéraient jusqu'à présent pas, ou seulement peu, en Autriche (par exemple WISAG, Dussmann, HOCHTIEF et DIW, qui sont toutes des entreprises

²⁵⁷Voir également COMP/M.3172 - Ferrovial/Amey (définition laissée en suspens).

allemandes). Hochtief et DIW ont déjà des projets en Autriche. Enfin, l'enquête a également montré que compte tenu des différents concurrents réels et potentiels financièrement puissants qui opèrent actuellement sur le marché, il n'est pas craindre qu'une concurrence effective soit entravée de manière significative, même pour les gros marchés.

H. ÉQUIPEMENTS POUR INFRASTRUCTURES ET ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES POUR INSTALLATIONS À CÂBLES

H1. ÉQUIPEMENTS POUR INFRASTRUCTURES ROUTIÈRES

1. Marchés de produits en cause

(466) Dans le domaine des installations pour infrastructures routières, il n'y a qu'en Autriche qu'il y a quelques légers chevauchements entre Siemens et VA Tech.

a) Éclairage routier, équipements de signalisation routière et installations de gestion des aires de stationnement

(467) Siemens et, dans une moindre mesure, VA Tech, opèrent toutes deux sur le marché de l'éclairage routier, des équipements de signalisation routière et des installations de gestion des aires de stationnement. Comme la concentration ne posera aucun problème de concurrence, quelle que soit la délimitation du marché retenue, c'est-à-dire que l'on suppose qu'il existe des marchés distincts ou un marché unique pour les équipements pour infrastructures mentionnés ci-dessus, il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente décision, de délimiter le marché avec précision. Cela vaut également pour la question de savoir si ce ou ces marchés s'étendent à l'EEE, comme le prétend Siemens, ou s'il s'agit de marchés nationaux.

b) Systèmes de gestion du trafic

(468) En revanche, les activités de Siemens et de VA Tech se chevauchent dans le domaine de la gestion du trafic, un marché sur lequel VA Tech n'a toutefois jusqu'à présent opéré qu'en Autriche et sur lequel elle ne joue qu'un rôle de second plan. Dans le secteur de la gestion du trafic, il convient d'opérer une distinction entre, d'une part, les systèmes de gestion du trafic national/régional pour le réseau routier primaire (autoroutes et voies rapides) et, d'autre part, les centres de gestion du trafic urbain, pour la régulation du trafic dans les rues principales d'une agglomération.

(1) Systèmes de gestion du trafic national/régional

(469) Les systèmes de gestion du trafic national/régional pour le réseau primaire se composent essentiellement d'un centre principal de contrôle du trafic (qui recueille, traite et diffuse les données relatives au trafic) et de différentes installations externes (stations routières avec équipements de collecte des données et installations de régulation du trafic). L'enquête a montré que, du moins en Autriche, le marché relatif au centre de contrôle du trafic (y compris les sous-stations) n'a pas été attribué en même temps que les marchés relatifs aux différentes installations externes. Le fait que ce soient des fournisseurs différents qui soumissionnent lors des appels d'offres relatifs aux installations externes et lors des appels d'offres relatifs aux équipements du centre de contrôle permet également de

penser qu'il s'agit de marchés de produits distincts. Sur le plan géographique, il convient de tenir compte du fait que le système autrichien de gestion du trafic repose sur les mêmes normes techniques que celles utilisées par exemple en Allemagne, et que des entreprises allemandes ont donc déjà participé à des appels d'offres en Autriche. Toutefois, il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente décision, de délimiter ni le marché de produits ni le marché géographique en cause, car quelle que soit la délimitation retenue, l'opération ne soulèvera pas de problème de concurrence.

(2) *Centres de gestion du trafic urbain*

(470) Les centres de gestion du trafic urbain collectent des données qui permettent de réguler le trafic dans les agglomérations. Ils se composent avant tout d'un ordinateur (et parfois d'un système de gestion du trafic comprenant plusieurs ordinateurs), d'appareils de commande des feux de signalisation ainsi que d'installations de collecte des données. D'après les renseignements fournis par les clients et les concurrents interrogés par la Commission, les centres informatiques de gestion du trafic urbain reposent sur d'autres normes et doivent répondre à des exigences techniques très différentes de celles qui s'appliquent aux systèmes nationaux de gestion du trafic. En effet, dans le cas du trafic urbain les équipements du centre de gestion et ceux des différentes installations de commande sont regroupés au sein d'un même appel d'offres. Toutefois, dans ce cas également, il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente décision, de définir avec précision le marché de produits et le marché géographique en cause. En effet, quelle que soit la délimitation retenue, la concentration n'entravera pas de manière significative une concurrence effective dans l'EEE ou dans une partie substantielle de celui-ci.

2. Appréciation au regard du droit de la concurrence

a) Éclairage routier, équipements de signalisation routière et installations de gestion des aires de stationnement

(471) En ce qui concerne les infrastructures municipales, la concentration n'aura que des répercussions marginales, même si l'on considère que les marchés en cause sont nationaux, dans la mesure où il n'y aura qu'un seul marché en cause sur le plan horizontal, celui des *dispositifs de signalisation lumineuse* en Autriche, sur lequel, selon les indications de Siemens, le cumul de parts de marché sera inférieur à 1 %, ce qui ne renforcera pas sensiblement la position de Siemens ([30-40]*%); en outre, dans ce secteur, les marchés sont toujours attribués par voie d'appels d'offres, l'arrivée de nouveaux opérateurs en Autriche semble possible (l'enquête a même indiqué qu'un marché européen était probablement en train de se mettre en place dans ce secteur) et, grâce à la présence des sociétés Swarco, Signalbau Huber (M-Tech), Gesig, Dambach, Kapsch et Peek Traffic, les clients disposent d'un nombre suffisant de fournisseurs éventuels, en dehors de Siemens.

b) Systèmes de gestion du trafic

(1) *Systèmes de gestion du trafic national/régional*

(472) Dans le domaine des systèmes de gestion du trafic national/régional pour les autoroutes et les voies rapides, VA Tech n'a jusqu'à présent opéré qu'en Autriche, où elle n'a d'ailleurs construit que deux petits postes locaux de régulation du trafic. [...] * à l'appel d'offres (unique) relatif aux équipements techniques et

informatiques du système autrichien de gestion du trafic, mais le marché a été attribué à un consortium réunissant Siemens et Heusch/Boesefeldt. L'enquête a confirmé l'opinion de Siemens selon laquelle il n'y aura plus, dans un avenir prévisible, d'appels d'offres pour d'autres équipements techniques et informatiques destinés au système national de gestion du trafic en Autriche. En outre, comme les normes techniques utilisées en Autriche sont les mêmes que celles applicables en Allemagne, les fournisseurs qui opèrent en Allemagne pourront sans problème participer à des appels d'offres en Autriche (au cas où il y aurait à nouveau une demande). Le seul client qui entre en ligne de compte (l'entreprise publique Asfinag, qui est responsable de l'ensemble du réseau des autoroutes et des voies rapides en Autriche), n'a pas soulevé d'objections à l'égard de la concentration. De plus, si l'on considère la puissance d'achat d'Asfinag, l'opération de concentration n'entravera sans doute pas de manière significative une concurrence effective.

(473) Cela vaut également pour la mise en place des installations externes du système autrichien de gestion du trafic sur les autoroutes et les voies rapides. Les installations externes font toujours l'objet d'appels d'offres distincts. Asfinag estime que dans les 10 années à venir, les installations externes qui feront l'objet d'un appel d'offres représentent un volume total de 350 millions d'euros. Jusqu'à présent, la plupart des marchés relatifs à des installations externes ont été remportés par Siemens ou par des consortiums dont Siemens faisait partie. VA Tech a participé aux appels d'offres, parmi d'autres fournisseurs (notamment des entreprises de construction possédant un département «électricité», comme Strabag et Alpine Energie). VA Tech n'a jusqu'à présent construit que deux postes locaux de régulation du trafic. Le seul client en Autriche, Asfinag, estime qu'il existe de nombreuses entreprises qui, après la concentration, pourront reprendre la place occupée jusqu'à présent par VA Tech sur le marché et entrer en concurrence avec Siemens pour les appels d'offres relatifs à des installations externes: Alpine Energie, Strabag ATG, Grimm DÜRR et RWE. Asfinag n'a donc élevé aucune objection à l'égard de la concentration. En outre, l'enquête a montré que, compte tenu du fait que les normes techniques sont les mêmes, les entreprises opérant en Allemagne (comme par exemple Weiss Electronic, Dambach, QSG et ave) seront également en mesure de construire des installations externes pour le système autrichien de gestion du trafic.

(474) C'est pourquoi, que l'on considère qu'il existe un marché unique ou des marchés distincts pour les centres principaux et les installations externes, la concentration n'entravera pas de manière significative une concurrence effective dans l'EEE ou dans une partie substantielle de celui-ci, et n'aboutira notamment pas à la création ou au renforcement d'une position dominante, et ce indépendamment du fait que l'on estime en définitive que le marché géographique en cause aille au-delà de l'Autriche, dans la mesure où les activités de VA Tech sont limitées, pour l'essentiel, à ce pays.

(2) *Centres de gestion du trafic urbain*

(475) VA Tech est encore moins présente sur le marché des centres de gestion du trafic urbain que sur le marché des systèmes de gestion du trafic national/régional. Selon ses propres indications, elle a obtenu, au cours des cinq dernières années, [...] sur l'agrandissement d'un centre informatique de gestion du trafic urbain en Autriche. Les principaux concurrents présents sur ce marché sont Siemens, Signalbau Huber et Gesig. Dans le cadre de l'enquête, les entreprises Zetsch, Pichler et Alpine

Energie ont également été citées comme concurrents de poids. À ces entreprises viennent s'ajouter des concurrents réels ou potentiels allemands, à savoir Dambach, Stoye et Weiss Electronic. Au moins une entreprise, Dambach, déclare avoir déjà participé à des appels d'offres en Autriche. Les clients interrogés par la Commission (administrations communales des grandes villes autrichiennes) estiment que l'opération de concentration ne posera pas de problème de concurrence. Compte tenu de la faible position détenue jusqu'à présent par VA Tech et de la présence d'une série de concurrents sérieux, réels et potentiels, la concentration n'entravera pas de manière significative une concurrence effective dans l'EEE ou dans une partie substantielle de celui-ci et n'entraînera notamment pas la création ou le renforcement d'une position dominante, que le marché géographique en cause soit considéré comme étant national ou allant au-delà de l'Autriche (le seul pays où VA Tech soit présente).

- (476) L'opération de concentration n'entravant la concurrence de manière significative ni dans le secteur des systèmes de gestion du trafic national/régional ni dans celui des centres de gestion du trafic urbain, elle ne poserait pas non plus de problème de concurrence si l'on considérait qu'il existe un seul marché recouvrant ces deux secteurs.

H2. INSTALLATIONS D'ÉPURATION DE L'EAU

1. Marchés de produits en cause

- (477) Dans le secteur de l'épuration de l'eau également, la question des marchés de produits en cause peut être laissée en suspens, dans la mesure où la concentration ne posera pas de problème de concurrence. Siemens estime que ce marché s'étend au moins à l'EEE. Dans une précédente décision de la Commission²⁵⁸, la question de la définition du marché géographique avait été laissée en suspens, mais l'enquête de la Commission allait dans le sens d'un marché EEE. Toutefois, la détermination du marché géographique peut être laissée en suspens, car quelle que soit la définition retenue, la présente opération de concentration n'entravera pas de manière significative une concurrence effective dans l'EEE ou dans une partie substantielle de celui-ci. Appréciation au regard des règles de concurrence

2. Appréciation au regard du droit de la concurrence

- (478) Dans le domaine de l'épuration de l'eau, il n'y aura de faibles chevauchements que pour les composants électrotechniques des installations d'épuration de l'eau. Toutefois, même si l'on considère que ce marché est de dimension nationale ou si on le subdivise en plusieurs sous-marchés (par exemple pour la biofiltration et les systèmes de dosage), il n'y aura pas de part de marché supérieure à [2-5]*%. La concentration n'entravera donc pas de manière significative une concurrence effective.

H3. ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES POUR INSTALLATIONS À CÂBLES

1. Marchés de produits en cause

²⁵⁸ IV/M.1514, Vivendi/US Filters, considérants 14 et suivants.

(479) En ce qui concerne la construction d'installations non industrielles dans d'autres secteurs, l'opération de concentration prévue n'entraînera des chevauchements que dans le domaine des équipements électriques pour installations à câbles. Siemens et VA Tech fournissent des composants électriques aux fabricants d'installations à câbles et aussi des installations électriques complètes aux exploitants d'installations à câbles.

a) Fournitures de composants électriques à des fabricants d'installations à câbles

(480) Il ne reste plus, pour l'essentiel, que deux grands fabricants d'installations à câbles dans le monde, Doppelmayr/Garaventa et Leitner/Pomagalski. Ces deux entreprises fournissent généralement des installations clés en mains à leurs clients, c'est-à-dire qu'elles couvrent à la fois la partie mécanique et la partie électrique de l'installation. Alors que les deux entreprises précitées achetaient autrefois la plus grande partie de l'installation électrique à des sous-traitants, elles ont depuis lors considérablement étendu leurs compétences propres dans le domaine électrique et n'achètent plus aujourd'hui à des tiers (comme Siemens, Pilz et ABB) qu'une très petite partie des composants électriques nécessaires. D'après Siemens, les exigences du secteur des composants électriques pour installations à câbles ne sont pas fondamentalement différentes de celles des installations électriques pour les autres secteurs de l'industrie. Les composants utilisés, en particulier, se ressemblent. Il n'y a plus, aujourd'hui, de produit développé spécialement pour les installations à câbles dans le domaine de la commande et de l'automatisation. L'enquête de la Commission a également fourni certaines indications corroborant cette opinion. Toutefois, il n'est pas nécessaire de délimiter avec précision le marché de produits en cause, dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue (composants électriques spécifiques pour les installations à câbles), la concentration n'entravera pas de manière significative une concurrence effective dans l'EEE ou dans une partie substantielle de celui-ci. Cela vaut également pour la délimitation du marché géographique, même si l'enquête laisse penser que celui-ci s'étend à l'EEE.

b) Fournitures d'équipements électriques à des exploitants d'installations à câbles

(481) Si la grande majorité des exploitants achètent les installations à câbles clés en mains, certains exploitants achètent les différents composants (partie mécanique, câbles, partie électrique/automatisation, etc.) séparément à différents fournisseurs, et assurent ensuite eux-mêmes l'assemblage ou le confient à un bureau d'études. Dans ce cas, les clients concernés ont indiqué qu'ils n'achetaient généralement pas séparément les différents éléments de l'installation électrique (moteurs, convertisseurs, commande, visualisation, gestion technique, etc.), mais qu'ils achetaient l'ensemble des équipements électriques à un seul fournisseur. Toutefois, il n'est pas nécessaire de déterminer s'il existe ou non un marché de produits distinct pour la fourniture d'équipements électriques complets pour installations à câbles, car même si c'était le cas, la concentration n'entraverait pas de façon significative une concurrence effective dans l'EEE ou dans une partie substantielle de celui-ci.

(482) Sur le plan géographique, Siemens prétend que le marché s'étend à l'EEE. Les clients interrogés par la Commission estiment, quant à eux, qu'il s'agit d'un marché national. Quant à l'enquête de la Commission, elle a montré que les barrières à l'entrée qui existaient autrefois (normes légales applicables aux équipements

électriques pour installations à câbles) avaient été supprimées avec la transposition en Autriche, en 2004, de la directive 2000/9/CE du Parlement européen et du Conseil du 20 mars 2000 relative aux installations à câbles transportant des personnes²⁵⁹, et que depuis que les normes applicables sont les mêmes, des fournisseurs d'autres États membres de la CE sont de plus en plus présents en Autriche. Toutefois, cette question peut être laissée en suspens, car sur aucun des marchés géographiques considérés, l'opération n'entravera de manière significative une concurrence effective.

2. Appréciation au regard du droit de la concurrence

a) Fournitures de composants électriques à des fabricants d'installations à câbles

(483) Il a été dit, dans le cadre de l'enquête, qu'il y aurait création d'un monopole Siemens/VA Tech dans le domaine de la fourniture de composants électriques aux fabricants d'installations à câbles. Or, cela est inexact. Les deux grands fabricants d'installations à câbles, qui opèrent à l'échelle mondiale, Doppelmayr/Garaventa (Autriche/Suisse) et Leitner/Pomagalski (Italie/France), produisent eux-mêmes la plupart des équipements électriques pour leurs installations à câbles, et n'en achètent qu'une toute petite partie à des tiers. [...] En outre, les fabricants d'installations à câbles achètent aussi leurs composants électriques à toute une série d'autres fournisseurs. VA Tech n'obtient qu'une très petite partie des commandes concernées. C'est pourquoi Doppelmayr/Garaventa et Leitner/Pomagalski ont indiqué, lors de l'enquête, que la concentration n'aurait pas de répercussions sur la concurrence dans le domaine des composants électriques pour installations à câbles. Pour toutes ces raisons, on peut donc considérer que l'opération de concentration prévue n'aura pas pour conséquence la création d'une position dominante de Siemens/VA Tech et n'entravera pas autrement la concurrence de manière significative, même si l'on opte pour une définition étroite du marché de produits en cause (composants électriques pour installations à câbles) et du marché géographique en cause (Autriche).

b) Fournitures d'équipements électriques à des exploitants d'installations à câbles

(484) Il y aura également des chevauchements entre Siemens et VA Tech sur le marché de la fourniture d'équipements électriques individuels à des exploitants d'installations à câbles qui n'achètent pas d'installations complètes clés en mains ou qui procèdent à un renouvellement partiel de leur installation. À l'heure actuelle, Siemens et VA Tech sont les plus gros fournisseurs d'équipements électriques aux exploitants d'installations à câbles en Autriche. D'après Siemens, il resterait suffisamment de fournisseurs indépendants après la concentration VA Tech/Siemens. Cela a été pour l'essentiel confirmé par l'enquête. Certes, Doppelmayr/Garaventa et Leitner/Pomagalski ont jusqu'à présent, en règle générale, fourni des installations à câbles complètes. Toutefois, compte tenu du fait qu'ils possèdent de plus en plus de compétences internes dans le domaine électrique, ils exercent eux aussi des pressions concurrentielles sur les sociétés qui fournissent exclusivement des composants électriques. De plus, tant

²⁵⁹JO L 106 du 3.5.2000, p. 21.

Doppelmayr/Garaventa que Leitner/Pomagalski peuvent, si les clients le leur demandent, fournir également des équipements individuels pour installations à câbles.

- (485) En outre, l'enquête a montré que des entreprises plus petites prennent aussi de l'importance. En Autriche, il s'agit en particulier de l'entreprise Berchtold, que les clients estiment tout à fait capable d'assumer le rôle que joue aujourd'hui VA Tech sur le marché. De même, des fournisseurs étrangers d'équipements électriques pour installations à câbles, comme Frey (Suisse)²⁶⁰, SISAG (Suisse), BEW (Italie), Seirel (France), prennent de plus en plus d'importance. Les deux entreprises suisses, notamment, peuvent déjà faire état de projets de référence en Autriche. L'adaptation, en 2004, des normes techniques autrichiennes applicables aux installations à câbles (y compris à leurs équipements électriques) aux dispositions de la directive 2000/9/CE²⁶¹ a beaucoup facilité l'accès des fournisseurs étrangers au marché autrichien.
- (486) Il est possible de conclure de ce qui précède que la concentration n'entravera pas de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci, notamment du fait de la création ou du renforcement d'une position dominante.

I. AUTRES SERVICES INFORMATIQUES

1. Marché en cause

- (487) En plus de leurs activités sur les différents marchés mentionnés ci-dessus, Siemens et VA Tech opèrent également sur divers marchés informatiques, sur lesquels il n'y aura pas de chevauchement des activités des deux entreprises, que ce soit pour le matériel ou le logiciel. Le seul secteur dans lequel il y aura un chevauchement est celui des services informatiques. Siemens estime qu'il existe un marché de produits unique pour les services informatiques. Toutefois, la question de la délimitation exacte de ce marché peut être laissée en suspens, car même si l'on estime qu'il existe des marchés sectoriels ou si l'on opère une distinction en fonction de la taille des clients, l'opération n'aura pas d'incidence sensible sur la concurrence. Cela vaut également pour la question de savoir si ce ou ces marchés s'étendent à l'ensemble de l'EEE, comme le pense Siemens, ou s'il existe des marchés plus étroits, par exemple des marchés nationaux ou des marchés correspondant à des zones linguistiques (ce que le fait que VA Tech soit exclusivement présente en Autriche et en Allemagne pourrait laisser penser).

2. Appréciation au regard du droit de la concurrence

²⁶⁰L'entreprise opérait jusqu'à présent en Autriche par l'intermédiaire de sa filiale STG, qui s'est déclarée en insolvabilité en 2004. Néanmoins, l'Autriche continue à être une zone d'activité pour Frey, comme en témoigne sa participation à la foire autrichienne «INTERALPIN». Voir la liste des exposants, qui peut être consultée sur le site: <http://www.congress-innsbruck.at/events/interalpin/deutsch/Ausstellerliste2005.pdf>.

²⁶¹JO L 106 du 3.5.2000, p. 21.

(488) Il n'y aura pas de marché en cause dans le domaine des services informatiques. L'enquête de la Commission n'a fourni aucune indication permettant de penser que le projet de concentration aurait des incidences sensibles sur la concurrence. C'est pourquoi on peut considérer qu'une concurrence effective ne sera pas entravée de manière significative dans le secteur des autres services informatiques.

VI. ENGAGEMENTS

(489) Par lettre du 25 mai 2005, Siemens, conformément à l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations, a remis des engagements de nature à écarter les problèmes de concurrence soulevés par la Commission à propos de l'incidence de l'opération sur la concurrence. Ces engagements ont été légèrement modifiés par lettre du 13 juin 2005. Le texte complet des engagements figure aux annexes I et II à la présente décision, dont ils constituent une partie intégrante.

(490) Les engagements relatifs au secteur des équipements et services pour centrales hydroélectriques sont pour l'essentiel les suivants: Siemens s'engage à céder le secteur «production d'énergie» de VA Tech, intégré à la société VA Tech Hydro GmbH & Co («VA Tech Hydro»), à un acquéreur approprié, indépendant des parties, qui devra être agréé par la Commission. VA Tech Hydro sera cédée en tant qu'entreprise de plein exercice, c'est-à-dire avec l'ensemble des actifs corporels et incorporels existant au moment où les présents engagements ont été remis ainsi qu'avec l'ensemble des effectifs. Siemens s'engage à maintenir pleinement la viabilité et la compétitivité de l'activité qui sera cédée. En outre, Siemens s'engage à gérer cette activité de façon indépendante jusqu'à la date de la cession.

(491) Afin d'écarter les problèmes de concurrence mis en évidence par la Commission dans le domaine de la construction d'installations pour la métallurgie, Siemens a pris les engagements suivants:

(1) En ce qui concerne le droit donné à Siemens par le pacte conclu entre les actionnaires de SMS d'envoyer un représentant au comité des actionnaires de SMS, Siemens y enverra à titre de représentant un mandataire indépendant nommé par elle avec l'accord de la Commission; tant que le mandataire ne siègera pas au comité d'actionnaires, Siemens ne participera pas aux réunions de celui-ci.

(2) Siemens mettra en oeuvre tous ses efforts afin que les deux sièges qui lui reviennent au conseil de surveillance de SMS en vertu du pacte d'actionnaires, et le statut juridique que cela implique, soient occupés par deux mandataires indépendants nommés par Siemens avec l'accord de la Commission. Ces mandataires assumeront également, au nom de Siemens, l'ensemble de ses autres droits dans le domaine de l'information et de la gestion, y compris les droits de vote. [...]*

(3) Siemens garantira que seuls les mandataires mentionnés ci-dessus, mais non Siemens, puissent obtenir des informations de SMS qui ne sont pas accessibles au public. Seront seules exclues de cette obligation:

– la transmission des informations dont Siemens a besoin pour remplir ses obligations légales en matière de comptabilité et de clôture du bilan du groupe, [...]*

- la transmission d'informations anciennes concernant l'évaluation de la participation de Siemens dans SMS au 31 décembre 2004 [...]*

(4) Siemens ne contestera ni n'annulera ou fera annuler ou ne révoquera d'une autre manière l'exercice de l'option de vente au 31 décembre 2004²⁶² et, pendant une période à déterminer, elle n'acquerra aucune participation dans SMS, sauf si la Commission devait constater que la structure du marché a évolué de façon telle que cet engagement ne soit plus nécessaire.

VII. APPRÉCIATION DU PROJET NOTIFIÉ AU REGARD DU DROIT DE LA CONCURRENCE COMPTE TENU DES ENGAGEMENTS

A. ÉQUIPEMENTS POUR CENTRALES HYDROÉLECTRIQUES

(492) La cession de VA Tech Hydro éliminera tout chevauchement entre Siemens et VA Tech sur le marché des équipements pour centrales hydroélectriques. Les engagements ont été communiqués aux clients et aux concurrents dans le cadre d'une consultation des acteurs du marché. Ceux-ci ont considéré que la cession de VA Tech Hydro par Siemens pouvait tout à fait être considérée comme une mesure utile, de nature à écarter les problèmes de concurrence suscités par le projet initialement notifié. Plusieurs réponses à la consultation ont attiré l'attention sur le fait que les activités du secteur de la production d'énergies fossiles intégrées à VA Tech Hydro (un domaine dans lequel il n'existe aucun problème de concurrence) devraient être maintenues dans l'activité à céder, afin de garantir la viabilité de celle-ci. Il a également été souligné que l'activité à céder devrait avoir accès aux produits du domaine de la gestion des systèmes électriques pour centrales hydroélectriques. Cet accès est actuellement garanti par la participation de 50 % détenue dans VA Tech SAT GmbH & Co. («SAT»). Les autres parts de SAT sont détenues par VA Tech. Les modalités de l'engagement permettent de tenir compte de ces deux aspects.

B. CONSTRUCTION D'INSTALLATIONS POUR LA MÉTALLURGIE

(493) Les engagements relatifs à SMS décrits au considérant (490) suffisent, selon l'enquête de la Commission, pour résoudre de façon appropriée les problèmes de concurrence qui se posent sur les marchés de la construction d'installations pour la métallurgie. Les engagements garantissent que Siemens, du fait de sa situation d'actionnaire minoritaire de SMS, ne pourra pas obtenir d'informations stratégiques sur la politique commerciale de SMS [...]*. Les droits de vote de Siemens seront, eux aussi, transférés aux mandataires qui devront être nommés. En outre, les engagements garantissent que Siemens se défera, durablement et irrévocablement, de sa participation dans SMS, que ce soit en exerçant son option de vente ou d'une autre manière. Les raisons qui, sans cet engagement, auraient sans doute entraîné un affaiblissement de la concurrence entre Siemens/VAI et SMS sur le marché en cause, sont ainsi éliminées.

²⁶² [...]*

- (494) L'obligation relative au transfert de l'exercice des droits de Siemens mentionnés ci-dessus à des mandataires indépendants nommés avec l'accord de la Commission tient compte du fait que Siemens a déjà exercé, avec effet au 31 décembre 2004, l'option de vente de sa participation dans SMS, et que la cession de cette participation à un tiers indépendant - qui autrement aurait dû être exigée - est ainsi déjà engagée. Les dérogations, permises par l'engagement, à l'obligation selon laquelle Siemens ne peut obtenir aucune information de SMS qui ne soit pas accessible au public, sont nécessaires pour permettre à Siemens de remplir ses obligations légales en matière de comptabilité et de clôture du bilan du groupe et aussi de défendre ses droits lors du litige en cause. Elles sont, dans les deux cas, strictement limitées à l'objectif poursuivi. La dérogation applicable aux informations nécessaires aux fins du litige, notamment, se limite à des informations passées, et exclut donc dès l'abord les informations qui pourraient présenter de l'importance pour la future stratégie commerciale de SMS. Le transfert des droits de vote aux mandataires garantit que Siemens ne puisse influencer, en tant qu'actionnaire minoritaire, sur aucune des décisions stratégiques de SMS.
- (495) Les engagements ont été communiqués aux clients et aux concurrents dans le cadre d'une consultation des acteurs du marché. La grande majorité des personnes interrogées estiment que les engagements permettront d'empêcher la communication d'informations stratégiques sur SMS à Siemens et qu'ils permettent donc de résoudre les problèmes de concurrence. Les quelques critiques émises à propos des engagements par les personnes interrogées concernaient essentiellement le fait que l'on ait choisi d'avoir recours à des mandataires plutôt qu'à une vente directe de la participation de Siemens dans SMS. Certaines personnes ont également estimé que la solution consistant à nommer des mandataires pourrait, en tant que telle, entraîner un affaiblissement de la concurrence, si ces mandataires devaient rester en place pendant une période prolongée, en fonction de la durée du litige relatif à l'évaluation de la participation de Siemens dans SMS. Toutefois, ces critiques ne sont pas pertinentes pour ce qui est des problèmes de concurrence soulevés par la Commission dans la présente décision en ce qui concerne les marchés de la construction d'installations pour la métallurgie. Ainsi qu'il a déjà été dit, les problèmes soulevés par la Commission sont fondés sur l'affaiblissement de la concurrence entre Siemens/VAI et SMS qui résultera des possibilités d'accès à des informations stratégiques que possède Siemens en vertu des droits que lui confère sa qualité d'actionnaire minoritaire. Toutefois, compte tenu des engagements pris, Siemens n'aura plus accès à ces informations stratégiques. En outre, on peut considérer que la liberté d'action des organes de SMS est garantie par la législation, d'autant plus que c'est son actionnaire majoritaire qui dirige l'entreprise. Rien ne semble donc indiquer que la nomination de mandataires puisse, en tant que telle, entraver la concurrence.
- (496) Enfin, il a été dit que Siemens n'aurait pas la possibilité de respecter ces engagements, parce que ceux-ci empiètent sur le statut juridique de l'actionnaire majoritaire de SMS, en raison du pacte d'actionnaires. Or, cela n'est pas le cas. [...] * Le fait que Siemens soit représentée par des mandataires au comité des actionnaires et au conseil de surveillance ne modifie ni la position de Siemens en tant qu'actionnaire ni la nature juridique du pacte d'actionnaires. Les mandataires ne se verront notamment pas conférer le statut d'actionnaire de SMS à la place de Siemens. Dans ces circonstances, rien ne permet de penser que Siemens ne sera pas en mesure de respecter les engagements ou que ceux-ci empièteront sur des droits de tiers.

VIII. CONDITIONS ET CHARGES

- (497) Conformément à l'article 8, paragraphe 2, alinéa 2, première phrase, du règlement sur les concentrations, 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.
- (498) Les mesures entraînant une modification structurelle du marché doivent faire l'objet de conditions, tandis que les mesures d'exécution nécessaires à cet effet feront l'objet de charges. Au cas où une condition ne serait pas respectée, la décision par laquelle la Commission a déclaré la concentration compatible avec le marché commun deviendrait caduque. Lorsque les parties contreviennent à une charge, la Commission peut annuler une décision d'autorisation conformément à l'article 8, paragraphe 6, point b); en outre, des amendes et des astreintes peuvent être infligées aux parties conformément à l'article 14, paragraphe 2, point d), et à l'article 15, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.
- (499) Compte tenu de la distinction fondamentale mentionnée ci-dessus, la Commission pose comme condition à sa décision le plein respect de l'engagement relatif à la vente de VA Tech Hydro en tant qu'entreprise de plein exercice, y compris l'ensemble des activités de VA Tech dans le domaine des équipements et services pour centrales hydroélectriques, à un acquéreur agréé par la Commission, et ce avant que le délai de cession prolongé n'arrive à échéance.
- (500) Tous les autres éléments des engagements mentionnés à l'annexe I, notamment l'obligation de conserver provisoirement et de gérer séparément l'activité à céder, ainsi que les détails relatifs au mandataire à nommer par les parties, feront en revanche l'objet de charges, dans la mesure où ils ne serviront que de mesures d'accompagnement à la mise en oeuvre des conditions mentionnées précédemment.
- (501) En ce qui concerne les engagements mentionnés à l'annexe II, la Commission pose comme condition à sa décision le plein respect de l'engagement selon lequel Siemens ne devra ni contester, ni annuler, faire annuler ou révoquer d'une autre manière l'exercice de l'option de vente au 31 décembre 2004 et n'acquerra pas de parts dans SMS pendant une durée déterminée, sauf si la Commission devait constater que la structure du marché a évolué de façon telle que cette obligation ne soit plus nécessaire. Les autres engagements mentionnés à l'annexe II et concernant les droits dévolus par le pacte d'actionnaires à Siemens en sa qualité d'actionnaire de SMS seront considérés comme des charges.

IX. CONCLUSION

- (502) Sous réserve du respect intégral des engagements pris par Siemens, la Commission estime que l'opération de concentration n'entravera pas de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci et ne créera ou ne renforcera notamment pas une position dominante. C'est pourquoi, sous réserve du respect intégral des engagements figurant en annexe, l'opération de concentration peut être déclarée compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE, conformément à l'article 2, paragraphe 2, et à l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations, ainsi qu'à l'article 57 de l'accord EEE,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION

Article premier

L'opération de concentration notifiée, par laquelle la société Siemens prend le contrôle de la société VA Tech, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, est déclarée compatible avec le marché commun et avec l'accord EEE.

Article 2

L'article 1er est applicable sous condition du respect intégral des engagements pris par Siemens, qui figurent aux points B.1 à 3 de l'annexe I, et au point B.IV, première et troisième phrases, de l'annexe II.

Article 3

La présente décision est assortie de la charge du respect intégral des autres engagements pris par Siemens, qui figurent aux annexes I et II.

Article 4

L'entreprise

Siemens Aktiengesellschaft
Wittelsbacherplatz 2
Allemagne - 80333 München

est destinataire de la présente décision.

Par la Commission

(signé)
Neelie KROES
Membre de la Commission



RAPPORT FINAL DU CONSEILLER-AUDITEUR DANS L'AFFAIRE
COMP/ M.3653 - SIEMENS / VA TECH

(conformément aux articles 15 & 16 de la décision 2001/462/CE, CECA de la Commission du 23 mai 2001 relative au mandat du conseiller-auditeur dans certaines procédures de concurrence – JO L162 du 19.6.2001, p.21)

La concentration notifiée

Le 10 janvier 2005, la Commission s'est vu notifier un projet de concentration conformément à l'article 4 du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 («le règlement sur les concentrations»), par lequel la société allemande Siemens AG (“Siemens”) acquiert le contrôle, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, de l'intégralité de la société autrichienne VA Tech AG («VA Tech») par le biais d'une offre publique d'achat annoncée le 10 décembre 2004.

Le projet d'opération entraînerait de nombreux chevauchements horizontaux et verticaux dans le domaine de la production d'électricité, du transport et de la distribution d'électricité, de l'automatisation et des moteurs, du matériel de transport ferroviaire, de la construction d'installations métallurgiques et électriques, de l'immobilier et des infrastructures communales.

L'initiation de la procédure

Au terme de la première phase de son enquête, la Commission est parvenue à la conclusion que la concentration soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et avec l'accord EEE. C'est pourquoi, le 14 février 2005, elle a engagé la procédure, conformément à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

Le 2 mars 2005, Siemens s'est vu accorder l'accès aux «documents essentiels» du dossier de la Commission, conformément au chapitre 7, point 2, du code de bonne pratique de l'UE sur le déroulement de la procédure de contrôle des concentrations («Best Practices on the conduct of EC merger control proceedings»), dont la liste avait été établie par la direction générale de la concurrence. Par lettre du 16 mars 2005, Siemens a demandé à pouvoir accéder à d'autres documents. Elle estimait notamment que certains documents communiqués par VA Tech devaient présenter un intérêt particulier dans le cadre de l'affaire et devaient donc être considérés comme des documents essentiels. Dans sa réponse du 6 avril 2005, la direction générale de la concurrence a confirmé qu'elle estimait que ces documents n'étaient pas des documents essentiels. Selon elle, indépendamment de leur origine, les documents demandés ne constituaient pas des communications fondées de tiers allant à l'encontre des avis exprimés par les parties notifiantes, conformément à la définition que le code de bonne pratique donne des documents essentiels. Siemens ne m'a pas demandé officiellement d'intervenir à ce propos.

L'envoi de la communication des griefs et la question procédurale soulevée par la demande d'une audition orale de la part de Siemens Voith : La notion d' « autre partie intéressée »

Une communication des griefs a été envoyée à Siemens le 22 avril 2005. L'accès au dossier de la Commission a été organisé dans les jours qui ont suivi. Siemens avait été priée de répondre pour le 6 mai 2005 ; ce délai a été respecté.

Ni Siemens, ni VA Tech n'ont demandé à pouvoir développer leurs arguments au cours d'une audition.

Toutefois, par lettre du 6 mai 2005, enregistrée le 10 mai 2005, l'entreprise commune Siemens Voith Hydropower Generation GmbH & Co. KG («Voith Siemens»), qui a été constituée par J.M. Voith AG et Siemens AG, a demandé par écrit qu'une audition soit organisée conformément à l'article 14, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 802/2004 de la Commission du 7 avril 2004 («le règlement d'application»). Elle estimait que, étant donné qu'elle pouvait être directement concernée par une mesure correctrice que Siemens était susceptible de proposer à la Commission, elle devrait être considérée comme une «autre partie intéressée» au sens de l'article 11, point b), du règlement d'application.

Dans ma réponse écrite du 13 mai 2005, j'ai estimé que Voith Siemens ne remplissait pas les conditions lui permettant d'être qualifiée d'«autre partie intéressée» et qu'elle n'était donc pas habilitée à demander l'organisation d'une audition avec présence des États membres et des services concernés de la Commission, mais qu'elle pouvait bien sûr demander à tout moment, par écrit ou oralement, à être entendue par les personnes chargées du traitement de l'affaire. Les parties citées comme exemple de «parties au projet de concentration» à l'article 11, point b), du règlement d'application, en l'occurrence le vendeur et la cible d'une concentration, constituent des «autres parties intéressées» parce qu'elles sont directement et inévitablement concernées par la mise en oeuvre du projet de concentration. C'est pour cette raison qu'elles sont des «parties au projet de concentration», ainsi qu'il est dit dans le règlement.

En revanche, il n'est pas possible de déterminer avec certitude (et cela ne pourra être fait qu'à la fin de la procédure) si des sociétés sont directement affectées par les engagements que les parties notifiantes devront proposer et qui devront être acceptés par la Commission.

C'est pourquoi le simple fait que les mesures correctrices convenues dans le cadre d'une procédure de concentration puissent avoir une incidence sur une société ne permet pas à celle-ci d'être considérée comme une «autre partie intéressée», dans la mesure où elle n'est pas «partie au projet de concentration».

L'enquête menée auprès des acteurs du marché

Le 25 mai 2005, Siemens a proposé des engagements, qui ont été légèrement modifiés le 7 juin 2005. Les résultats de l'enquête menée auprès des acteurs du marché à propos des engagements ont été dans l'ensemble positifs.

Il ne m'a pas été demandé de vérifier l'objectivité de l'enquête.

Les demandes ultérieures d'accès aux documents concernant également la notion d'« autres parties intéressées »

Par lettres des 9 juin 2005 aux services compétents de la Commission et du 22 juin à moi-même, SMS Demag AG et sa société mère SMS GmbH ("SMS") ont demandé à avoir accès au dossier de la Commission. Cette demande a été rejetée par la Direction Générale de la Concurrence le 22 Juin au motif que SMS ayant été reconnue comme partie tierce intéressée et non comme une "autre partie intéressée " au sens de l'art 11b du règlement d'application 802/2004, ne disposait pas de ce droit d'accès.

Par Décision sur le fondement de l'article 8 du Mandat des Conseillers auditeurs, j'ai confirmé cette position de la Direction Générale, en précisant que le fait que les remèdes envisagés dans une procédure de concentration puissent avoir un impact sur une entreprise tierce ne saurait d'aucune manière avoir pour conséquence que l'entreprise en cause se voie ainsi reconnaître la qualité de "autre partie intéressée" au sens du règlement d'application 802/2004.

Le raisonnement ci dessus est confirmé par l'attendu n°11 du règlement 802/2004 selon lequel la Commission doit donner aux « autres parties intéressées » qui en font la demande l'occasion d'avoir avant la notification des entretiens informels avec la Commission au sujet du projet de concentration. Ceci montre que le législateur entendait lier la qualité d'"autre

partie intéressée » à la concentration projetée, ceci étant déterminé par conséquent avant même que les remèdes puissent être proposés. En conséquence, la qualification d'une "autre partie intéressée" ne saurait dépendre de la manière dont les engagements proposés à un stade ultérieur affectent certaines sociétés.

Nonobstant ce qui précède, SMS Demag a reçu une version non confidentielle de la communication des griefs et a ainsi eu l'occasion de faire connaître son point de vue sur celle-ci.

De plus, SMS Demag a reçu une version non confidentielle des engagements soumis au test du marché, dans la mesure où ceux-ci relevaient des marchés de la métallurgie.

Par conséquent je considère que cette entreprise a eu toute latitude d'être entendue pendant l'investigation.

Enfin, le 24 Juin 2005 Siemens a à nouveau demandé l'accès au dossier pour ce qui concerne les documents non confidentiels versés au dossier depuis la Communication des Griefs, ce qui a été accepté le 1 juillet 2005.

Compte tenu de ce qui précède, je considère que le droit d'être entendues de l'ensemble des parties à la présente procédure a été respecté.

Bruxelles, le 6 juillet 2005

(signé)

Serge DURANDE

ANNEXE I

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



COMMISSION EUROPÉENNE

DG Concurrence

Politique et soutien stratégique

AVIS

**du COMITÉ CONSULTATIF en matière de CONCENTRATIONS
rendu lors de sa 133^{ème} réunion du 29 juin 2005,
concernant un projet de décision dans l'affaire
COMP/M.3653 – SIEMENS/VA Tech**

1. Le comité partage l'avis de la Commission selon lequel l'opération notifiée constitue une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b, du règlement n° 139/2004 et possède une dimension communautaire.

2. Le comité partage l'avis de la Commission selon lequel, aux fins de l'appréciation de la présente opération, les marchés de produits en cause sont les suivants:
Dans le domaine de la production d'électricité:
 - a) les équipements pour centrales hydro-électriques;
 - b) la fourniture de centrales au gaz à cycle combiné clés en main;
 - c) la fourniture de turbines à gaz (la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens);
 - d) la fourniture de générateurs (la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens).

Dans le domaine du transport et de la distribution d'électricité:

- e) produits haute tension (>52kV);
- f) transformateurs;
- g) systèmes d'automatisation et d'information dans le domaine de l'énergie;
- h) projets clé en main;
- i) services T&D,

avec éventuellement une subdivision plus poussée en fonction des différents composants (la définition exacte de ce marché en cause peut être laissée en suspens).

Dans le domaine ferroviaire:

- j) systèmes de traction électrique pour tramways, métros, trains régionaux et locomotives;
- k) tramways, métros, trains régionaux électriques et diesels et locomotives;
- l) catenaires (la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens);
- m) alimentation électrique des lignes ferroviaires: sous-stations, composants pour sous-stations et entretien des installations de production d'électricité pour le secteur ferroviaire;
- n) passages à niveau;

Convertisseurs de fréquences:

- o) la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens.

Dans le domaine de la métallurgie:

- p) construction d'installations mécaniques pour la métallurgie (fer/acier uniquement ou métaux non ferreux compris) ou construction d'installations mécaniques pour la métallurgie en fonction des étapes des différents processus et en fonction des différents métaux (la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens);

- q) construction d'installations électriques pour la métallurgie (dans son ensemble) ou construction d'installations électriques pour la métallurgie en fonction des domaines de processus, des étapes de processus et des métaux, ou automatisation d'installations métallurgiques de niveau 1 et 2 (dans son ensemble ou avec sous-marchés, pour l'ensemble du secteur de la métallurgie ou en fonction des étapes de processus et des métaux), ou automatisation de niveau 3, la définition exacte de ces marchés pouvant être laissée en suspens;
- r) services de maintenance pour installations métallurgiques;
- s) construction d'installations électriques pour des secteurs autres que la métallurgie (la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens).

Dans le domaine des tableaux de distribution BT:

- t) tableaux de distribution BT entièrement équipés ou alors marchés distincts pour les trois composants: disjoncteur à air comprimé, disjoncteur à boîtier moulé ou disjoncteur miniature;
- u) composants: barres blindées (la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens);
- v) composants: commandes logiques programmables (la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens) et dispositifs d'alimentation.

Technologies du bâtiment et gestion d'immeubles:

- w) composants pour les technologies de contrôle des bâtiments, avec marché distinct pour la sécurité (protection contre l'incendie et sécurisation de l'accès/dispositifs anti-effraction) et construction d'installations électriques;
- x) systèmes: systèmes de sécurité intégraux et systèmes de commande;
- y) construction d'installations électriques et mécaniques, avec possibilité d'un marché des entrepreneurs généraux techniques;
- z) gestion d'immeubles (la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens).

Dans le domaine des infrastructures et des téléphériques

- aa) infrastructures de circulation: éclairage urbain, feux de signalisation, gestion des aires de stationnement (la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens);
 - bb) gestion du trafic (la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens);
 - cc) installations d'épuration de l'eau;
 - dd) installations électriques pour téléphériques (la délimitation exacte de ces marchés peut être laissée en suspens).
3. Le comité partage l'avis de la Commission selon lequel, au fin de l'appréciation de la présente opération, les marchés géographiques en cause sont les suivants:
- a) les marchés de la production d'électricité s'étendent à l'ensemble de l'EEE;
 - b) les marchés T&D s'étendent à l'ensemble de l'EEE;
 - c) les marchés de la traction électrique s'étendent à l'ensemble de l'EEE;
 - d) les marchés des tramways, métros, trains régionaux électriques et diesels et locomotives sont des marchés nationaux dans tous les pays où il existe une industrie nationale forte (en l'occurrence l'Autriche, la Belgique l'Allemagne, la Pologne, la République tchèque, l'Espagne) et ils s'étendent à l'ensemble de l'EEE pour ce qui est des autres pays;
 - e) le marché des catenaires est de dimension nationale;
 - f) les marchés de l'alimentation électrique des lignes ferroviaires ont été appréciés sur une base nationale, mais il n'est pas nécessaire de déterminer s'ils sont nationaux ou s'ils s'étendent à l'ensemble de l'EEE;
 - g) le marché des passages à niveaux a été apprécié sur une base nationale;
 - h) le marché des convertisseurs de fréquence s'étend à l'ensemble de l'EEE;
 - i) les marchés de la construction d'installations électriques et mécaniques pour la métallurgie s'étendent au moins à l'ensemble de l'EEE, les marchés des services de maintenance s'étendent à l'ensemble de l'EEE et

les marchés de la construction d'installations pour les secteurs autres que la métallurgie sont soit des marchés nationaux soit des marchés EEE;

- j) les marchés des tableaux de distribution BT et de leurs composants ont été appréciés sur une base nationale, mais il n'est pas nécessaire de déterminer s'il s'agit de marchés nationaux ou EEE;
- k) les marchés des technologies du bâtiment et de la gestion d'immeubles ont été appréciés sur une base nationale, mais il n'est pas nécessaire de déterminer s'il s'agit de marchés nationaux ou EEE;
- l) les marchés des infrastructures et des téléphériques ont été appréciés sur une base nationale, mais il n'est pas nécessaire de déterminer s'il s'agit de marchés nationaux ou EEE.

4. Le comité partage l'avis de la Commission selon lequel l'opération de concentration notifiée entravera de manière significative une concurrence effective dans une partie substantielle du marché commun, au sens de l'article 2, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations:

- a) sur le marché de la production d'électricité dans les centrales hydroélectriques;
- b) sur le marché de la construction d'installations mécaniques pour la métallurgie ou sur les marchés de la construction d'installations mécaniques pour la production d'acier et pour la coulée continue.

5. Le comité partage l'avis de la Commission selon lequel les engagements proposés par les parties sont suffisants pour éliminer :

- a) les problèmes de concurrence qui se posent sur les marchés de la production d'électricité dans les centrales hydroélectriques à la suite du chevauchement horizontal provoqué par la concentration;
- b) les problèmes de concurrence qui se posent sur les marchés de la construction d'installations pour la métallurgie à la suite de l'effet horizontal produit par la concentration, notamment de l'accès privilégié de Siemens à des informations stratégiques détenues par SMS Demag;

de ce fait, la concentration peut être déclarée compatible avec le marché commun.

6. Le comité invite la Commission à tenir compte de l'ensemble des autres points soulevés au cours de la discussion.

<u>BELGIË/BELGIOUE</u>	<u>ČESKÁ REPUBLIKA</u>	<u>DANMARK</u>	<u>DEUTSCHLAND</u>	<u>EESTI</u>
J. MUTAMBA	---	---	M. WEIDENFELLER	M. PADDO
<u>ELLADA</u>	<u>ESPAÑA</u>	<u>FRANCE</u>	<u>IRELAND</u>	<u>ITALIA</u>
---	L. CUEVAS RIAÑO	B. ALOMAR	---	L. ARNAUDO
<u>KYPROS/KIBRIS</u>	<u>LATVIJA</u>	<u>LIETUVA</u>	<u>LUXEMBOURG</u>	<u>MAGYARORSZÁG</u>
---	---	---	G. BLESER	O. FÜREDI
<u>MALTA</u>	<u>NEDERLAND</u>	<u>ÖSTERREICH</u>	<u>POLSKA</u>	<u>PORTUGAL</u>
---	---	T. HÖLZL	---	---
<u>SLOVENIJA</u>	<u>SLOVENSKO</u>	<u>SUOMI-FINLAND</u>	<u>SVERIGE</u>	<u>UNITED KINGDOM</u>
---	---	M. OKSANEN	P. HANSSON	P. FRASER