

FR

Ce texte est communiqué à titre purement informatif.

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

Affaire n°
COMP/M.4187 -
METSO / AKER
KVAERNER

Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.

RÈGLEMENT (CE) N° 139/2004
PROCÉDURE DE CONTRÔLE DES
CONCENTRATIONS

Article 8, paragraphe 2
Date: 12/12/2006



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 12 décembre 2006

C(2006) 6513 final

VERSION PUBLIQUE

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 12 décembre 2006

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

(Affaire n° COMP/M.4187 – Metso/ Aker Kvaerner)

Décision de la Commission
du 12 décembre 2006
déclarant une concentration compatible avec le marché commun
et le fonctionnement de l'accord EEE

(Affaire n° COMP/M.4187 – Metso / Aker Kvaerner)

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

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

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'Accord sur l'espace économique européen, et notamment son article 57,

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

vu la décision prise par la Commission le 11 août 2006 d'engager la procédure dans la présente affaire,

vu l'avis du comité consultatif en matière de concentrations entre entreprises²,

vu le rapport final du conseiller-auditeur³,

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

I. INTRODUCTION

- (1) Le 23 juin 2006, la Commission a reçu notification d'un projet de concentration par lequel Metso Corporation Oy (ci-après dénommée « Metso », Finlande) acquiert le contrôle exclusif, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations (« le règlement sur les concentrations »), de certaines des activités de l'entreprise Aker

1 JO L 24, 29.1.2004, p. 1

2 JO C ..., ...200. , p. ...

3 JO C ..., ...200. , p. ...

Kvaerner ASA (ci-après dénommée « Aker Kvaerner », Norvège), à savoir les activités « pâte à papier » et « électricité » d'Aker Kvaerner (ci-après dénommée « Kvaerner »), par l'acquisition d'actions et d'actifs.

- (2) Suite à l'examen initial de ce projet, la Commission a conclu que l'opération entrerait dans le cadre du règlement sur les concentrations et, même en tenant compte des engagements pris par Metso le 24 juillet 2006 et modifiés le 27 juillet 2006, elle a émis de sérieux doutes sur sa compatibilité avec le marché commun et l'accord EEE. Elle a dès lors décidé, le 11 août 2006, d'ouvrir une procédure en vertu de l'article 6, paragraphe 1, point c) du règlement sur les concentrations.
- (3) Le 6 octobre 2006, Metso a présenté de nouveaux engagements en vue de rendre la concentration compatible avec le marché commun. Lesdits engagements ont été ultérieurement modifiés le 8 novembre 2006.
- (4) La Commission a désormais conclu que les engagements pris par Metso lèvent les doutes sérieux émis au regard de la compatibilité de l'opération proposée avec le marché commun. C'est la raison pour laquelle la concentration peut être déclarée compatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE en vertu des articles 8, paragraphe 2, et 10, paragraphe 2, du règlement CE sur les concentrations et de l'article 57 de l'accord EEE.

II. LES PARTIES ET L'OPERATION

- (5) **Metso** est une société finlandaise cotée à la bourse d'Helsinki et à la bourse de New York. Metso est active dans les domaines de l'ingénierie des procédés, du développement et de la fabrication et ce, dans quatre domaines d'activités :
 - Metso Paper conçoit, développe et livre des machines et du matériel destinés aux usines de pâte à papier et de papier;
 - Metso Automation conçoit, développe et livre des solutions d'automatisation de processus et des solutions de terrain dans le cadre de l'automatisation et de la gestion des informations au sein d'industries de processus sélectionnées (y compris d'usines de pâte à papier);
 - Metso Minerals (équipements et solutions pour les industries de traitement des roches et des minéraux) et
 - Metso Ventures (équipements pour l'industrie des panneaux de fibres, moulages répondant aux divers besoins de l'industrie mécanique, technologie des matériaux et voitures de luxe).
- (6) **Kvaerner** conçoit et livre des machines et des équipements à destination des usines de pâte chimique. Elle est également le fournisseur d'autres technologies de processus spécialisés subordonnées à la récupération chimique et à la production d'électricité, y compris la production électrique de chaudières utilisées dans les usines de pâte à papier.
- (7) La transaction proposée consiste en l'acquisition de 100 % des actions de Kvaerner Pulpung AB (Suède), d'Aker Kvaerner Power Oy (Finlande) et de l'ensemble des

actifs liés aux activités pâte à papier et électricité d'Aker Kvaerner, actuellement détenues par différentes filiales d'Aker Kvaerner.

III. CONCENTRATION

- (8) La transaction confèrera à Metso le contrôle exclusif de Kvaerner. C'est la raison pour laquelle elle constitue une concentration au sens de l'article 3 du règlement CE sur les concentrations.

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

- (9) La concentration ne présente pas de dimension communautaire au sens de l'article 1 du règlement CE sur les concentrations, car ni les seuils de chiffre d'affaires visés à l'article 1er, paragraphe 2, point a), ni ceux visés à l'article 1er, paragraphe 3, point c), ne sont respectés. Toutefois, la Commission est compétente pour examiner l'opération proposée en vertu de l'article 4, paragraphe 5, du règlement CE sur les concentrations. Le 4 avril 2006, la Commission a reçu une demande de renvoi par le biais de conclusions motivées en vertu de l'article 4, paragraphe 5, du règlement CE sur les concentrations. Aucun État membre de la CE ou pays de l'EEE compétent pour examiner la concentration en vertu du droit national relatif à la concurrence (à savoir : la Finlande, la Suède, la Pologne, l'Allemagne et la Norvège) n'a exprimé son désaccord au regard de la demande de renvoi. Par conséquent, l'opération est réputée avoir une dimension communautaire en vertu de l'article 4, paragraphe 5, du règlement CE sur les concentrations.

V. MARCHÉS EN CAUSE

A. MARCHES DE PRODUITS EN CAUSE

1. Présentation : production de pâte chimique

Production de pâte à papier et de papier

- (10) Metso et Kvaerner développent, fabriquent et livrent toutes deux des machines et des équipements à destination des usines de pâte à papier chimique.
- (11) La production de **pâte à papier** est le processus de conversion du bois ou de matériaux non dérivés du bois en fibres de pâte servant à la production de papier ou de carton. La pâte à papier est fabriquée dans des usines de pâte *chimique*, dans des usines de pâte *mécanique* ou à partir de matériaux *recyclés* (déchets de papier). Alors que Metso est également un fournisseur de premier plan d'équipements destinés à la production de pâte mécanique et est active dans la production de pâte à partir de matériaux recyclés et dans la production de papier, Kvaerner n'est active dans aucun desdits domaines.
- (12) Une usine de pâte à papier chimique est une manufacture qui convertit le bois en pâte. Elle applique un processus chimique qui a vocation à retirer les fibres de cellulose du bois en dissolvant la lignine qui lie entre elles les fibres de cellulose, sans détruire la

structure des fibres. La pâte, sous forme de carton fibre (balles de pâte), peut dès lors être envoyée à une usine de papier où elle subira un traitement complémentaire⁴.

Étapes du processus de production de pâte chimique

- (13) Au sein d'une usine de pâte chimique, les principales étapes du processus peuvent être distinguées de la manière suivante : le processus commence par l'étape de « **manutention du bois** ». A ce stade, le bois est débarqué dans le « parc à bois » et débité en petits morceaux (copeaux de bois). Après avoir été homogénéisés par tamisage, les copeaux sont envoyés en phase de « **cuisson** ». Les copeaux sont alors chargés dans un *lessiveur*, composé d'un ou de plusieurs récipients pressurisés, où ils sont chauffés à la vapeur des chaudières de l'usine et mélangés à la « liqueur blanche ». La liqueur blanche est une solution chimique à base d'eau, plus communément composée d'eau, de sulfure de sodium et d'hydroxyde de sodium. Après plusieurs heures dans le lessiveur, la pression, la chaleur et les produits chimiques ont pour effet de dissoudre la lignine. Le liquide qui contient la lignine et autres matériaux dissous est séparé, séché et utilisé comme carburant (la « liqueur noire »), tandis que le liquide contenant les fibres de bois (la « liqueur brune ») est acheminée jusqu'à l'étape suivante, le « **tamisage** », où les impuretés et les nœuds sont retirés du liquide⁶.
- (14) L'étape de tamisage est suivie d'une étape de « **lavage de la pâte écrue** », au cours de laquelle les fibres de bois sont lavées et débarrassées de tous résidus chimiques. Les fibres entrent alors normalement⁷ en phase de « **délicnification à l'oxygène** », lors de laquelle elles sont portées à haute température à l'intérieur de récipients sous pression (les « réacteurs »), dans lesquels est ajouté de l'oxygène destiné à poursuivre le processus de séparation de la cellulose des résidus de lignine. Les appareils de lavage retirent la lignine dissoute et l'hydroxyde de sodium des fibres. Pour produire de la pâte blanchie, le processus nécessite une étape supplémentaire, celle du « **blanchiment** ». Lors de cette étape de blanchiment, les fibres, encore brunes, sont blanchies à l'aide de différents agents de blanchiment destinés à modifier la couleur de la pâte, qui, de brune, devient blanche⁸. L'« essentiel » du processus chimique de

4 Les usines de pâte à papier peuvent être intégrées aux usines de carton ou de papier. Dans les usines intégrées, la pâte est directement transformée en carton ou en papier. Toutefois, la production de papier/carton n'est souvent ajoutée aux autres activités qu'à un stade ultérieur, après la construction de l'usine de pâte à papier. Par conséquent, même au sein des usines intégrées, les clients achetaient souvent des équipements de production de papier/carton à des fournisseurs autres que les fournisseurs d'équipements de production de pâte à papier.

5 Une distinction supplémentaire est établie entre les processus de cuisson discontinue et de cuisson continue au paragraphe (37).

6 Cette étape est également appelée « tri des fibres ». Il convient de noter que les filtres/épérateurs sont également utilisés à d'autres étapes du processus de production.

7 Plutôt que d'ajouter une étape de « délicnification », il est également techniquement possible de prolonger l'étape de cuisson. Toutefois, la plupart des usines modernes ont ajouté ladite étape de « délicnification », en raison de sa contribution à l'amélioration des performances environnementales de l'usine et de la possibilité que la résistance des fibres puisse être affectée par une cuisson prolongée.

8 Certaines applications, telles que le papier kraft ou le carton, ne nécessitent pas de blanchiment. La pâte non blanchie compte pour environ 1/3 de la production totale de pâte chimique.

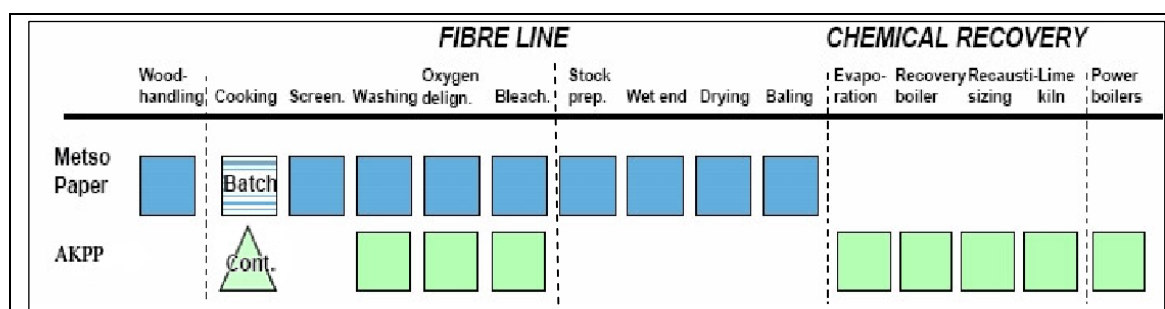
production de la pâte (cuisson, tamisage, lavage, délignification à l’oxygène et blanchiment) est également appelé « **ligne fibre** ».

- (15) La pâte est alors à nouveau nettoyée, avant d’être acheminée vers un filtre mobile (la « **partie humide** »), puis vers des rouleaux chauffés (la « **partie sèche** ») afin de retirer toute eau présente dans la pâte et, dans les usines intégrées, de passer à la production de papier ou de carton. Enfin, la pâte ou le papier est découpé, empilé et mis en balles afin de faciliter son envoi aux clients.
- (16) Une usine de pâte à papier est également composée d’une ligne « secondaire », la ligne de récupération, qui se distingue de la « ligne fibre » et qui permet la récupération et le recyclage des résidus chimiques lors des différentes étapes de processus (îlots de production pouvant être classés en phases d’« évaporation », de « récupération », de « recaustification » et de passage au « four à chaux »⁹). Il convient de noter que l’énergie est habituellement produite à l’intérieur des usines de pâte à papier par l’incinération de la liqueur noire évaporée¹⁰. Effectivement, alors que par le passé, les usines avaient besoin, dans le cadre du processus de production de pâte à papier, de quantités d’énergie supérieures à ce que le processus de « récupération » susmentionné pouvait générer, les usines modernes peuvent produire des quantités d’énergie supérieures à leurs besoins et vendre le surplus à des tierces parties. Pour la production d’électricité et de chaleur (cette dernière, plus particulièrement, dans le cadre du processus de cuisson), les usines de pâte à papier utilisent une **chaudière de production d’énergie**.
- (17) Metso propose les équipements permettant la manutention du bois et la gestion de l’ensemble de la ligne fibre, mais pas le processus de récupération, tandis que Kvaerner n’offre que des parties de la ligne fibre ainsi que des produits pour l’ensemble des étapes de récupération, sans toutefois proposer de produits destinés à la manutention du bois et au séchage/la mise en balles. Kvaerner propose également des chaudières de production d’énergie, conformément au tableau ci-dessous :

⁹ L’îlot que constitue la récupération sert à recycler la plupart des produits chimiques utilisés lors du processus de production de la pâte. La liqueur chimique ayant servi lors de l’étape de cuisson et l’eau ayant servi à laver la pâte sont mélangées et concentrées dans ou plusieurs *évaporateurs*. La liqueur chimique concentrée est ensuite incinérée dans un *four de récupération*. La combustion des matériaux organiques dissous dans cette liqueur chimique fournit la chaleur qui génère de la vapeur et convertit le sulfate de sodium en sulfure de sodium. Les produits inorganiques présents dans la liqueur noire sont récupérés sur la sole de la chaudière. Le salin ainsi obtenu est dissout dans l’eau pour donner de la liqueur verte, qui est transférée dans un réservoir de *caustification*, où est ajouté de l’oxyde de calcium (la chaux vive) afin de reconverter la solution en liqueur blanche, qui retournera ensuite dans le système de lessivage. La boue résiduaire de chaux est régénérée en *chaux vive* dans des fours à chaux.

¹⁰ Voir point 13.

Tableau 1 : équipements d'usines de pâte à papier fournis par les parties à la fusion¹¹



2. Équipements de production de pâte chimique par rapport aux autres formes d'équipements de production de pâte/papier

- (18) La Commission distingue les équipements de production de pâte *chimique* des équipements utilisés dans le cadre de la production de pâte *mécanique* et de pâte *recyclée*¹². Ces trois processus de production de pâte à papier nécessitent l'utilisation d'équipements différents, dans une large mesure, les uns des autres, et ne sont pas interchangeables du point de vue du client. Du point de vue du fournisseur, le savoir-faire en termes de production et d'intégration est également considérablement différent. Plusieurs clients déployant des activités dans plusieurs domaines ayant trait à la production de pâte à papier ont également confirmé, dans le cadre de l'enquête de marché, qu'ils achetaient les équipements destinés à la production de pâte mécanique et de pâte recyclée séparément des équipements destinés à la production de pâte chimique. Ces différences entre les trois processus de production de pâte à papier ont également une incidence sur la structure du marché : bien qu'étant un producteur majeur sur le marché de la production de pâte chimique, Kvaerner n'a développé aucune activité en matière de production de pâte mécanique ou recyclée. Inversement, Kadant Black Clawson, le deuxième plus grand fournisseur d'équipements de production de pâte recyclée, ne vend des équipements de production de pâte mécanique que dans des proportions négligeables.
- (19) Pour des raisons similaires, les *équipements de production de pâte à papier et de fabrication de papier* n'appartiennent pas non plus au même marché. La technologie et le savoir-faire nécessaires, en matière de production/d'intégration, pour les usines de pâte à papier, et en particulier dans le cadre de la ligne fibre et de la phase de récupération, sont manifestement différents de la technologie et du savoir-faire nécessaires, en matière de production/d'intégration, dans une usine de papier. C'est la raison pour laquelle les clients ne considèrent pas ces produits comme étant

¹¹ Il convient de noter que, dans le cadre des équipements de cuisson, deux symboles différents sont utilisés, en raison du fait que les parties proposent deux types d'appareils différents (Metso : lessiveurs à cuisson discontinue ; Kvaerner : lessiveurs à cuisson continue) ; Voir point 37.

¹² Conformément aux pratiques décisionnelles antérieures de la Commission ; voir, par exemple, l'affaire COMP/M.1930 - Ahlström/Andritz.

interchangeables. Alors que la technologie de production de pâte chimique repose principalement sur des processus chimiques tels que la cuisson, le lavage et la récupération, les produits utilisés dans les usines de papier doivent apporter des solutions à des processus entièrement différents, tels que la transformation de la pâte en papier, solutions de séchage, solutions adaptées à la fabrication de papier multicouche, etc. Des trois principaux équipementiers des usines de papier, seul Metso est également un acteur essentiel dans le domaine des équipements des usines de pâte à papier, contrairement à ses deux principaux concurrents, Voith¹³ et Mitsubishi.

3. Nécessité de distinguer les marchés de produits pour les différents îlots de production

- (20) La partie notificante propose que les équipements destinés aux différentes étapes de production d'une usine de pâte à papier soient définis en tant que marchés distincts, conformément aux pratiques antérieures de la Commission. Metso laisse entendre qu'il existe principalement trois marchés de produits où les activités des parties se chevauchent et qui sont dès lors affectés par l'opération, à savoir les marchés de produits correspondant à la fourniture d'équipements destinés au **lavage de la pâte écrue**, à la **délicnification à l'oxygène** et au **blanchiment**. En ce qui concerne l'étape de la cuisson, Metso laisse entendre qu'il existe une différenciation des marchés en matière de produits d'**équipements de cuisson continue**, d'une part, et d'**équipements de cuisson discontinue**, d'autre part. Metso fournit également des informations sur les marchés de produits affectés relativement à certains équipements accessoires, notamment pour les mélangeurs chimiques et certaines pompes¹⁴ utilisées dans les usines de pâte à papier.
- (21) La Commission a défini, dans le cadre d'affaires antérieures, des marchés d'équipements distincts pour les différents *îlots de production* (par exemple, le lavage de la pâte écrue, la délicnification, le blanchiment). En ce qui concerne les équipements de cuisson, les recherches menées dans le cadre de l'affaire Ahlström/Kvaerner n'ont pas permis de déterminer si les deux types de lessiveurs utilisés dans les usines de pâte à papier, les lessiveurs à cuisson continue et à cuisson discontinue, appartiennent au même marché de produits.

Îlots de production et marché pour des usines complètes

- (22) Les enquêtes de marché de la Commission réalisées dans le cadre de la présente affaire indiquent que la définition des marchés de produits pour les différentes étapes du processus de production des usines constitue toujours la définition de marchés de produits la plus appropriée pour les équipements des usines de pâte à papier, tant dans le domaine des équipements destinés aux nouvelles usines que dans le cadre des équipements destinés aux projets de reconstruction, bien que les clients acquéreurs de

13 Voith n'est présent que dans une moindre mesure sur les marchés d'équipements destinés aux usines de pâte à papier (équipements de séchage), mais n'est pas en mesure d'offrir de solutions adaptées aux activités « essentielles » de l'usine de pâte à papier telles que les solutions de cuisson, de tamisage, de lavage, de délicnification, de blanchiment (la « ligne fibre ») ni des produits destinés à la ligne de récupération.

14 Les « pompes moyenne pression ».

nouvelles usines aient plutôt tendance à acquérir plusieurs îlots de production auprès du même fournisseur. En particulier, aucun marché distinct ne peut être dégagé, à ce stade du développement du marché, dans le cadre de la construction d'« usines de pâte à papier complètes » (projets clés en main). Il existe en effet certains clients qui, pour l'achat de nouveaux équipements, préfèrent clairement acquérir une usine de pâte à papier complète auprès d'un seul fournisseur et il existe déjà plusieurs exemples de livraison d'usines de pâte à papier complètes par un seul fournisseur, et notamment, l'usine de « Santa Fe II », au Chili, (2004) et l'usine « Orion » de Metsa Botnia en Uruguay (2005), toutes deux construites par Andritz. Toutefois, l'achat d'une usine complète, de la manutention du bois jusqu'à l'étape de récupération, auprès d'un seul fournisseur, constitue encore, à l'heure actuelle, une exception. Dans la plupart des cas, les clients acquièrent différentes étapes du processus de production auprès de fournisseurs spécialisés différents plutôt qu'une usine complète. Même dans le cadre de la construction de nouvelles usines, la plupart des clients *n'achètent pas* une nouvelle usine complète ni n'attribuent le contrat à des maîtres d'œuvre¹⁵ qui emploieront à leur tour des sous-traitants pour les différentes parties. Il apparaît que la plupart des projets du secteur des usines de pâte à papier sont encore attribués sous formes d'îlots de production distincts, même si, ces dernières années, les clients ayant développé des projets de construction de nouvelles usines ont souvent commandé plusieurs îlots de production, sans toutefois commander l'usine complète, auprès d'un seul fournisseur¹⁶.

- (23) Andritz est actuellement le seul fournisseur capable de livrer une usine neuve complète, tandis que Metso et Kvaerner, deux sociétés disposant d'un savoir-faire en matière d'intégration et d'expérience dans le cadre de grands projets de construction d'usines, ne sont pas en mesure de fournir une usine complète. Certains clients ont déclaré que le monopole, dans ce segment, constituait en effet pour eux la raison principale de ne pas acheter une usine complète, mais bien des îlots de production distincts. De nombreux clients ont déclaré à la Commission qu'ils s'attendaient à ce que les clients qui achètent des usines neuves et complètes soient plus nombreux après la fusion entre Metso et Kvaerner.
- (24) Néanmoins, les enquêtes de marché ont également révélé que nombreux seront les clients, parmi les clients souhaitant acquérir une nouvelle usine, qui continueront à privilégier à l'avenir l'acquisition d'îlots de production distincts auprès de plusieurs fournisseurs. Les clients souhaitent acquérir les solutions les plus performantes pour chacune des étapes du processus de production, ce dont ils ne peuvent s'assurer en achetant à un seul fournisseur.
- (25) Au stade actuel du développement du marché, il ne semble pas approprié de définir un marché pour les nouvelles usines de pâte à papier complètes. Il est cependant incontestable qu'au sein des marchés des nouveaux équipements d'usine, les clients suivent deux modèles d'acquisition différents : certains clients achètent des îlots distincts ou des offres groupées proposées par plusieurs fournisseurs tandis que

¹⁵ Voir, par exemple, le modèle d'acquisition des sous-marins (voir, par exemple, affaire M.4160 - ThyssenKrupp/EADS/Atlas) ou des centrales nucléaires (voir affaire M.4187, Toshiba/Westinghouse, affaire pendante).

¹⁶ Voir point 32.

d'autres choisissent un seul fournisseur pour l'usine complète. Dans son évaluation, la Commission tient dès lors compte des différents effets que la présente transaction peut avoir sur certains clients. La Commission a également étudié l'opportunité de définir des marchés distincts pour les différentes offres groupées d'îlots de production (par exemple, les offres groupées comprenant les îlots de production suivants : « lavage, délignification et blanchiment », ou « cuisson et lavage », etc.). Toutefois, l'analyse d'appels d'offres réalisée par la Commission a révélé que la composition des offres varie de manière significative et que tout îlot de production peut être associé à tout autre îlot. La question de l'opportunité de définir des marchés distincts pour certaines offres « particulières » (par exemple, « lavage, délignification et blanchiment ») peut demeurer ouverte aux fins de la présente décision, l'évaluation concurrentielle n'étant pas susceptible de changer, même si des marchés distincts de ce type devaient être définis.

Marchés d'îlots de production et marchés des (principales) machines utilisées

- (26) L'opportunité de fonder la définition du marché approprié sur des types d'équipements spécifiques (par exemple, un marché des « presses de lavage » ou des « appareils de lavage ») plutôt que sur une étape entière du processus de production au sein duquel l'équipement principal ainsi que l'équipement accessoire sont utilisés. La Commission a cependant conclu que les différences entre les îlots de production respectifs requièrent une définition des différents marchés correspondant à chacun des îlots de production. Tandis que des pièces « accessoires » similaires (telles que les réservoirs et des tuyaux) peuvent être utilisées dans l'ensemble de l'usine, les principaux équipements correspondant à chacune des étapes sont normalement développés de manière distincte et adaptés de manière spécifique à ladite étape (par exemple, les lessiveurs pour l'étape de la « cuisson », les équipements de blanchiment pour l'étape du « blanchiment », etc.). Bien que dans de nombreux cas, une ou plusieurs machines (par exemple, le lessiveur « SuperBatch » de Metso, la « CompactPress » de Kvaerner ou ses mélangeurs MC) constituent des éléments-clés des îlots de production respectifs, la valeur spécifique réside souvent pour le client dans l'assemblage et dans l'adaptation de la/des principale(s) machine(s) au reste de l'équipement ainsi qu'aux exigences spécifiques de chacun des îlots de production. Cette constatation est également valable lorsque des machines similaires (par exemple, des presses de lavage) se trouvent dans des îlots de production différents¹⁷, ces machines demandant souvent à être adaptées et modifiées en fonction des étapes respectives. À titre d'exemple, en ce qui concerne les presses de lavage utilisées dans le cadre de l'étape du blanchiment, certaines pièces doivent être fabriquées en titane ou en acier inoxydable de grande qualité, ce qui requiert un savoir-faire spécifique en ce qui concerne les équipements de blanchiment.
- (27) Les clients demandent de plus en plus fréquemment à leurs fournisseurs de leur proposer des *solutions complètes* adaptées à un îlot de production complet plutôt que de leur fournir une seule machine et d'assembler eux-mêmes les pièces. En effet, la manière d'acquérir des équipements de production de pâte à papier a évolué avec le temps : auparavant, de nombreuses usines de pâte à papier disposaient de leurs propres ingénieurs, qui participaient aux processus de planification, d'intégration et

¹⁷ Les presses de lavage de Metso et de Kvaerner, par exemple, sont utilisées à différentes étapes de la production de pâte à papier, à savoir lors des étapes de lavage, de délignification et de blanchiment.

d'installation. Ces ingénieurs recherchaient la manière de moderniser la chaîne, soumissionnaient les équipements spécifiques dont ils avaient besoin et assemblaient les machines et les pièces accessoires eux-mêmes (faisant parfois appel à des sociétés d'ingénierie). A l'heure actuelle, la plupart des clients semblent vouloir des solutions plus intégrées de la part de leurs fournisseurs, tant pour les nouvelles usines que pour les projets de modernisation/reconstruction. Les clients lancent souvent un appel d'offres pour une étape du processus de leur usine et indiquent le *résultat* souhaité (par exemple, en indiquant les spécificités requises en termes de performances, telles que les paramètres de qualité, la consommation énergétique, les eaux usées, les niveaux d'émission des effluents, etc.) et délèguent l'ensemble des processus de planification, d'ingénierie, d'assemblage et d'intégration aux fournisseurs. Ils sont de plus en plus souvent demandeurs de solutions « clés en main », « IAS¹⁸ » ou « IAC¹⁹ » de la part des fournisseurs pour un îlot de production spécifique plutôt que de ne commander qu'une machine isolée. Cette approche présente, d'après les clients, l'avantage de rendre le fournisseur d'une phase spécifique du processus responsable du fonctionnement de ladite étape (ainsi que des pertes dues à son dysfonctionnement), sans avoir à prouver qu'une machine spécifique a provoqué le dysfonctionnement. En réponse à ces demandes, en particulier aux exigences d'adaptabilité décrites, les différents fournisseurs ont développé des expertises différentes pour les îlots de production respectifs et la plupart des fournisseurs sont spécialisés dans une ou plusieurs étapes du processus²⁰.

- (28) Pour toutes les raisons susmentionnées, la Commission analysera l'impact concurrentiel de l'opération sur la base de marchés distincts pour les îlots de production et non sur la base des marchés de produits pour des machines isolées²¹.

3. Nécessité d'établir, pour chaque îlot de production, une distinction entre les marchés pour les équipements des *nouvelles usines et les projets de reconstruction*

- (29) Les parties proposent qu'aucune distinction ne soit établie entre les équipements destinés aux nouvelles usines et les équipements destinés à la modernisation/au remplacement, bien que la Commission ait, lors de décisions antérieures, établi une

18 IAS = Ingénierie, approvisionnement, supervision.

19 IAC = Ingénierie, approvisionnement, construction.

20 Seul un fournisseur, Andritz, est en mesure de proposer une gamme complète d'équipements pour l'ensemble des étapes du processus.

21 Par conséquent, la Commission ne définit pas de marchés de produits distincts pour les pompes à moyenne pression et les mélangeurs chimiques comme l'a suggéré la partie notificante. Conformément à ce qui a été décrit ci-dessus, la concurrence s'exerce, sur le marché des équipements de production de pâte à papier, au niveau des îlots de production plutôt qu'au niveau de machines distinctes. Les pompes et les mélangeurs sont inclus dans les îlots de production, même s'ils peuvent être acquis séparément. Les pompes moyenne pression et les mélangeurs chimiques ne représentent en outre qu'une part négligeable de la valeur des étapes du processus où ils sont utilisés. Il convient de noter que l'analyse concurrentielle ne changerait pas de manière substantielle si des marchés distincts étaient définis pour les pompes moyenne pression et les mélangeurs, la Commission n'ayant rien trouvé à redire dans le domaine des pompes et des mélangeurs, et la solution proposée (qui comprend la cession des pompes et des mélangeurs de Kvaerner) devant contribuer, en toutes circonstances, à la suppression de tout chevauchement horizontal en ce domaine.

distinction entre les équipements destinés aux *nouvelles usines*, d'une part, et aux *projets de remplacement* (par exemple, en cas d'optimisation en termes de performances), d'autre part²². L'enquête de marché a confirmé le bien-fondé de la pratique décisionnelle antérieure selon laquelle les équipements vendus pour les nouvelles usines, d'une part, et ceux destinés aux projets de modernisation, de remplacement ou d'accroissement des capacités (projets de « reconstruction »), d'autre part, devraient être définis en tant que marchés distincts.

- (30) Afin de mieux comprendre les différences existant entre les nouvelles usines et les projets de reconstruction, la Commission a réalisé une analyse poussée des résultats des processus d'appels d'offres pour les nouvelles usines et pour les projets de reconstruction portant sur ces dix dernières années²³. Les résultats de cette analyse montrent que, même si les nouvelles usines ne sont pas fournies par un seul fournisseur, la préférence des clients construisant de nouvelles usines se porte davantage sur des offres groupées d'équipements sensiblement plus importantes. Les clients auront également souvent tendance à privilégier les contrats « IAC » lorsque des garanties d'ingénierie civile, de mise en service, de formation et de performances peuvent être incluses dans celles-ci.
- (31) Une part importante des équipements des usines de pâte à papier n'est pas vendue dans le cadre des projets de construction de nouvelles usines, mais aux usines déjà existantes²⁴, lorsque les clients ont l'intention de moderniser, de rénover ou de remplacer les équipements existants et, dans la plupart des cas, d'accroître simultanément les capacités de l'usine (projets de « reconstruction »). Les enquêtes de marché ont montré que les clients qui « reconstruisent » ne gardent pas nécessairement le même fournisseur lorsqu'ils remplacent de vieilles machines ou d'anciens îlots de production au sein de leur usine. Même s'il est vrai, pour certains travaux de remplacements mineurs (par exemple, le remplacement de pièces d'une machine ou d'une machine ayant une importance mineure au sein d'un îlot de production²⁵), que les clients ont habituellement tendance à s'adresser au fournisseur d'origine, il a été impossible de constater une « fidélité » comparable au fournisseur d'origine lors des analyses de marché portant sur des projets de remplacement de plus grande importance (projets de « reconstruction »), ce qui représente une part

22 Voir, par exemple, l'affaire COMP/M.1930 - Ahlström/Andritz, paragraphe 20, se référant aux paragraphes 20-23 de la communication des griefs adressée dans le cadre de l'affaire IV/M.1431 - Ahlström/Kvaerner en juillet 1999.

23 La Commission a demandé aux principaux fournisseurs les mêmes informations au sujet de la portée des appels d'offres et des fournitures pour tous les projets de construction, d'extension d'activité ou de reconstruction pour la période 1996-2006. La Commission a rassemblé et analysé ces informations. Cette analyse sera ci-après dénommée « analyse d'appels d'offres réalisée par la Commission ».

24 La valeur totale des équipements fournis pour les projets de *reconstruction*, entre 2001 et 2005, pour les étapes de lavage/de délignification/de blanchiment est estimée par les parties à [...] * millions d'euros.

* 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.

25 Ce type de remplacement est appelé « service et entretien » par de nombreux clients.

importante des ventes d'équipements d'usines de pâte à papier aux usines de pâte à papier existantes. En effet, la Commission a pris connaissance du fait que les équipements étaient régulièrement remplacés après une période de dix à vingt ans. Plutôt que de les remplacer par des produits identiques, qui ne sont peut-être plus à la « pointe du progrès », les clients essaient souvent de trouver une solution plus moderne et plus efficace, susceptible, en outre, d'accroître la capacité de leur usine. C'est la raison pour laquelle, lorsque les usines de pâte à papier doivent remplacer d'anciens équipements d'une étape du processus de production, ils lancent souvent un appel d'offres portant sur un nouvel îlot de production complet et envisagent non seulement de faire appel au fournisseur d'origine, mais tiennent également compte des alternatives proposées par d'autres fournisseurs²⁶. Contrairement à ce qui se produit pour les nouvelles usines, la plupart des clients qui remplacent des équipements/modernisent leurs usines le font par étapes, remplaçant seulement un îlot de production lorsque le besoin s'en fait sentir plutôt que de remplacer de plus grandes parties de l'ensemble de l'usine simultanément. L'achat d'équipements destinés à plusieurs étapes du processus de production demeure exceptionnel.

- (32) A contrario, seule une minorité des clients construisant de nouvelles usines commandent un seul îlot de production auprès d'un fournisseur²⁷, et la majorité tend à choisir deux ou trois îlots ensemble chez un même fournisseur²⁸. La différence, en termes d'ampleur, entre les acquisitions réalisées lors de la construction de nouvelles usines et lors de projets de reconstruction, est illustrée par les deux tableaux ci-dessous. Le premier diagramme illustre le nombre d'îlots de production acquis ensemble auprès du principal fournisseur par les clients construisant de nouvelles usines ; le second diagramme montre le nombre d'îlots de production achetés ensemble auprès du ou des fournisseurs²⁹ par des clients optant pour la reconstruction.

26 Pour des pièces plus petites ou insignifiantes dont le remplacement s'avère nécessaire, les clients peuvent bien évidemment ne pas organiser d'appel d'offres. Ces activités entrent dans la catégorie « service et entretien spécialisés », secteur dans lequel la concurrence entre différents fournisseurs apparaît comme limitée, voire inexistante.

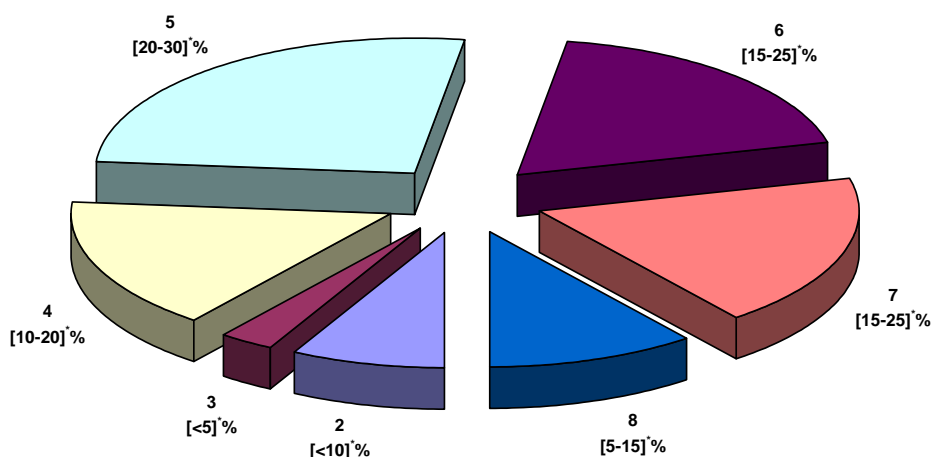
27 La Commission a conclu que, dans [$<10\%$]* des projets de construction de nouvelles usines analysés, les fournisseurs étaient sélectionnés pour un seul îlot de production.

28 La Commission a conclu que l'ampleur des appels d'offres pour les nouvelles usines était différente de celle des appels d'offres en matière de projets de reconstruction. Les appels d'offres pour les nouvelles usines portaient, dans [$>80\%$]* des projets de construction de nouvelles usines réalisés entre 1996 et 2006, sur 4 à 8 îlots de production. Les appels d'offres pour les projets de reconstruction portaient, dans [$80-90\%$]* des projets de reconstruction réalisés entre 1996 et 2006, sur 1 à 2 îlots de production (voir l'analyse d'appels d'offres réalisée par la Commission).

29 Il convient de noter que tous les fournisseurs ont été pris en compte pour le calcul. En fait, dans la grande majorité des projets de reconstruction analysés, il n'y avait qu'un seul fournisseur ([$70-80\%$]*). Dans [$20-30\%$]* des cas seulement, on comptait 2 fournisseurs ou plus.

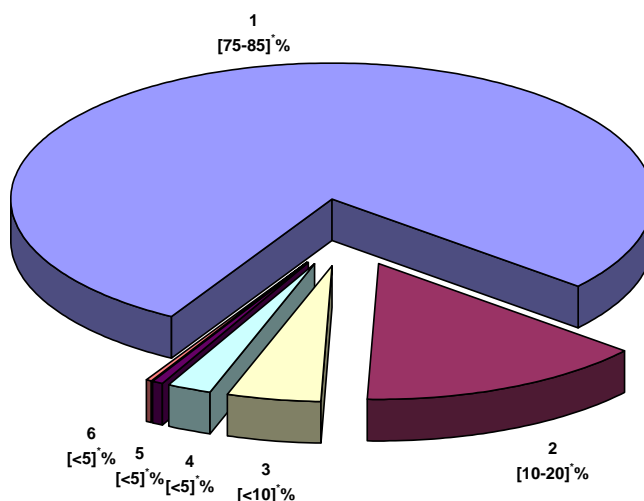
* Certains passages confidentiels ont été supprimés dans le présent texte; ils figurent entre crochets et sont indiqués par un astérisque.

Diagramme 1 :
**Nombre d'îlots de production acquis auprès du principal³⁰ fournisseur dans le cadre
des projets de nouvelles usines**



30 Données pour la période comprise entre 1996 et 2006. Le tableau des projets de construction de nouvelles usines indique, en pourcentage du nombre total de procédures d'appels d'offres, le nombre d'îlots de production (de la manutention du bois à la récupération) fournis par le principal fournisseur sélectionné. Lorsque plusieurs fournisseurs ont été sélectionnés par le client, seul le fournisseur fournissant le plus grand nombre d'îlots de production a été pris en compte. C'est la raison pour laquelle il convient de noter que d'autres fournisseurs peuvent avoir fourni un ou plusieurs îlots de production pour les projets analysés sans toutefois apparaître au présent tableau (dans [25-35%]* des projets de construction de nouvelles usines analysés, deux fournisseurs ont été sélectionnés et dans [25-35%]* des projets analysés, trois ou plus). Les autres projets, dans le cadre desquels un seul fournisseur a été sélectionné, ne concernaient qu'à deux reprises la construction de nouvelles usines *complètes* (voir paragraphe 22 ci-dessus), tous les autres cas concernant la construction d'installations plus limitées.

Diagramme 2 :
Nombre d'îlots de production acquis auprès des fournisseurs sélectionnés dans le cadre de projets de reconstruction



- (33) L'analyse de la Commission laisse entendre que seule une minorité des clients construisant de nouvelles usines achètent un seul îlot de production, tandis que [75-85%]* de l'ensemble des clients qui reconstruisent acquièrent un îlot de production « isolé ». Cette différence comportementale en termes d'appels d'offres et d'acquisitions est applicable à l'ensemble des îlots de production. Par exemple, les postes de cuisson, de lavage, de délignification et de blanchiment sont généralement vendus aux clients qui reconstruisent sous forme d'îlots de production isolés, alors que ces mêmes îlots de production sont généralement acquis dans le cadre d'offres groupées pour la construction de nouvelles usines. Il convient toutefois de noter que la composition des « offres groupées » acquises auprès d'un seul fournisseur pour les nouvelles usines varie d'un cas à l'autre, selon les circonstances spécifiques à chaque cas.
- (34) La différence, en termes d'importance, entre les offres groupées des acquisitions réalisées dans le cadre des projets de construction de nouvelles usines et celles relatives aux projets de reconstruction indique l'existence de marchés distincts. En outre, la dynamique concurrentielle des projets de construction de nouvelles usines diffère de celle des projets de reconstruction dans la mesure où les compétences requises en matière d'organisation matérielle et d'ingénierie chimique et où le savoir-faire requis pour le fonctionnement de l'ensemble de l'usine de pâte à papier revêt une importance capitale pour les fournisseurs des nouvelles usines. Bien que le savoir-

* 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.

faire requis en matière d'intégration de l'îlot de production fourni puisse également exercer une influence sur la décision d'achat d'un client reconstruisant son usine, la Commission a conclu, lors de son enquête de marché, que ledit savoir-faire exerçait une influence beaucoup plus limitée dans le cadre desdits projets de reconstruction. Lors de la reconstruction d'une usine, la plupart des paramètres sont déjà établis et le problème de l'intégration se limite à l'adaptation de l'îlot de production lui-même aux paramètres préexistants. Dans le cadre du projet de construction d'une nouvelle usine, les compétences requises en matière d'ingénierie chimique et le savoir-faire requis pour le fonctionnement de l'ensemble de l'usine de pâte à papier sont beaucoup plus importants : le fournisseur est entièrement libre de choisir la solution permettant d'obtenir, aux étapes suivantes, la qualité de pâte souhaitée à partir des matières premières fournies, la manière de générer et d'utiliser l'électricité ainsi que le mode de gestion des processus chimiques secondaires, sans être lié par la nécessité de s'adapter à des équipements préexistants.

- (35) En outre, les services auxiliaires, tels que l'ingénierie civile, jouent un rôle beaucoup moins important sur le marché des reconstructions que sur le marché des nouvelles usines : dans le cadre d'un projet de reconstruction, il n'est pas besoin de construire et de développer un nouveau site comprenant les bâtiments dans lesquels seront placés les équipements. La complexité et le degré d'ingénierie civile requis pour les projets de reconstruction sont beaucoup moins importants que dans le cadre des projets de construction de nouvelles usines, la plupart des bâtiments étant déjà présents sur le site existant. En fait, les compétences requises en matière d'ingénierie civile sont souvent très limitées, voire inexistantes, pour les projets de reconstruction. La fourniture et l'installation des équipements suffisent amplement. Par conséquent, l'étendue des responsabilités qu'assume le fournisseur est souvent plus limitée dans le cadre des projets de reconstruction que dans le cadre des projets de construction de nouvelles usines.
- (36) La différence de dynamique concurrentielle entre les marchés de la construction de nouvelles usines et les marchés de la reconstruction se reflète également par la différence perceptible dans les parts de marché. Les parts de marché des différents équipements de production de pâte à papier sur le marché de la construction de nouvelles usines diffèrent, dans une large mesure, des parts de marché sur le marché des reconstructions³¹. Par exemple, Andritz dispose d'une part de marché beaucoup plus grande sur le marché des équipements de délignification destinés aux projets de reconstruction que sur le marché des équipements de délignification destinés aux projets de construction de nouvelles usines. De la même manière, la part de marché d'Andritz sur le marché des équipements de blanchiment destinés aux projets de reconstruction est nettement inférieure à sa part de marché correspondante sur le marché de la construction de nouvelles usines. Il en va de même pour d'autres fournisseurs qui disposent également de parts de marché différentes sur les marchés de la reconstruction et de la construction de nouvelles usines (voir, par exemple, GL&V). Sur la base de ce qui précède, la Commission conclut qu'aux fins de la présente décision, il existe pour chaque îlot de production des marchés de produits distincts pour les équipements de production de pâte à papier destinés aux nouvelles usines et pour les équipements de production de pâte à papier destinés aux projets de

31 Voir informations détaillées dans les tableaux des parts de marché ci-dessous, point 77.

reconstruction ; cette distinction porte également sur les îlots de production relatifs à la cuisson, au lavage, à la délignification à l'oxygène et au blanchiment.

5. Marchés pour les îlots de production à définir pour les projets de construction de nouvelles usines et de reconstruction

a) Équipements pour l'étape de cuisson (nouvelle usine /reconstruction)

- (37) Les lessiveurs de production de pâte chimique sont considérés comme l'un des équipements de base des usines de production de pâte chimique, non seulement en raison de leur coût³², mais également de leur importance stratégique dans l'ensemble du processus de production de la pâte³³. Deux technologies peuvent être utilisées à l'étape de cuisson, celle des lessiveurs à *cuisson discontinue* et celle des lessiveurs à *cuisson continue*. La pâte peut être cuite soit par « lots », en mettant les copeaux de bois dans un lessiveur à cuisson discontinue en même temps que les produits chimiques nécessaires (la liqueur blanche), la cuisson s'étalant sur une période d'une à plusieurs heures. Au terme du processus, toute la pâte est pompée vers la phase suivante et le lessiveur à cuisson discontinue doit de nouveau être rempli. À la différence du lessiveur à cuisson discontinue, dont le fonctionnement repose sur un procédé « séquentiel », les lessiveurs à cuisson continue peuvent assurer un flux de production ininterrompu du parc à bois jusqu'à l'étape de mise en balles. Le flux des copeaux et de liqueur blanche dans le lessiveur à cuisson continue est en effet ininterrompu et il y est cuit à haute température et haute pression. La pâte sort également sans interruption de l'extrémité du lessiveur³⁴.
- (38) Deux sociétés, Andritz et Kvaerner, proposent des lessiveurs à cuisson continue. Cette technologie est devenue la technologie de cuisson la plus courante au sein des nouvelles usines et des projets de remplacement de plus grande importance³⁵. La valeur de l'ensemble des lessiveurs à cuisson continue vendus ces 10 dernières années est plus de [2-10]* fois supérieure à la valeur des lessiveurs à cuisson discontinue,

32 Metso estime que les équipements de cuisson représentent [5-25]*% du coût d'une usine de pâte à papier.

33 Conformément à la description ci-dessus, les lessiveurs chimiques cuisent les copeaux de bois dans une liqueur blanche afin de séparer les fibres du liant du bois. Tout problème de qualité, lors de l'étape de la cuisson, a un effet immédiat sur les étapes suivantes de la production de pâte.

34 Il convient cependant de noter que des systèmes faisant appel à des lessiveurs à cuisson continue à deux récipients sont également utilisés dans le secteur.

35 À l'origine, la technologie de cuisson des usines de production de pâte chimique s'appuyait sur le *lessiveur à cuisson discontinue conventionnel*. La plupart des appareils ont été installés dans les années 40 et 50. Les *lessiveurs à cuisson continue conventionnels* ont été commercialisés dans les années 50 et 60 et ont connu un développement ininterrompu tout au long des années 60 et 70. Les brevets originaux des lessiveurs à cuisson continue ont été octroyés à Ahlström et à la société Kamyr (« Kamyr »), dont Ahlström est par la suite devenu l'un des actionnaires. Au cours de la période 1989-90, Kamyr a été scindée entre AMG et KPP. Suite à de plus amples études de recherche et développement, les fournisseurs de lessiveurs à cuisson discontinue comme Sunds Defibrator (« Sunds »), Beloit (aujourd'hui GL&V) et VAI ont amélioré la technologie relative à la cuisson discontinue et lancé un lessiveur à cuisson discontinue modifié au milieu des années 1980. GL&V a développé et commercialisé la technologie du lessiveur à cuisson discontinue dans le cadre de sa technologie de cuisson discontinue RDH (Rapid Displacement Heating).

parmi lesquels le « SuperBatch » de Metso est actuellement le produit le plus vendu au monde.

(39) Metso laisse entendre qu'il serait souhaitable de définir des *marchés distincts* pour les deux types de lessiveurs, et affirme que ces deux types ne sont ni techniquement ni économiquement interchangeables. D'après Metso, chaque type de lessiveur est conçu pour une utilisation spécifique, chacun étant généralement utilisé pour différents types de bois : si le lessiveur à cuisson discontinue constitue la meilleure solution dans les cas [...]*, le lessiveur à cuisson continue constitue, selon Metso, la solution préférée pour [...]*. Metso laisse en outre entendre que la sélection du type de lessiveur est déterminée par l'espace disponible, une usine optant pour la cuisson discontinue ayant besoin de beaucoup plus d'espace pour ses récipients de cuisson.

(40) La partie notifiante souligne que les lessiveurs à cuisson discontinue sont substantiellement plus chers que les lessiveurs à cuisson continue. Elle affirme en effet que le prix d'achat d'un îlot de production de cuisson discontinue est de 20 à 30 % plus élevé que celui du même îlot doté d'une technologie de cuisson continue. Elle affirme également que le coût d'exploitation des lessiveurs à cuisson discontinue est [...]*. Il convient de noter que le lessiveur à cuisson continue constitue, selon Metso, [...]*³⁶.

Lessiveurs pour projets de reconstruction (marchés distincts pour les lessiveurs à cuisson discontinue et à cuisson continue)

(41) Conformément à l'exposé ci-dessus, les conditions concurrentielles ayant une incidence sur la vente des lessiveurs sont substantiellement différentes sur le marché des reconstructions et sur le marché de la construction de nouvelles usines.

(42) Sur le marché des reconstructions, la substituabilité est limitée (unidirectionnelle) entre les lessiveurs à cuisson continue et les lessiveurs à cuisson discontinue. Contrairement aux clients construisant de nouvelles usines, les clients reconstruisant leur usine trouvent leurs choix limités par les installations existantes. Les lessiveurs à cuisson discontinue nécessitant plus d'espace au sein de l'usine que les lessiveurs à cuisson continue, il est, dans pratiquement tous les cas, extrêmement difficile de remplacer des lessiveurs à cuisson continue par des lessiveurs à cuisson discontinue, la présence physique des autres îlots de production limitant l'espace disponible à la construction.

(43) L'enquête de marché de la Commission a démontré qu'aucun lessiveur à cuisson continue existant n'avait été remplacé par un lessiveur à cuisson discontinue au cours des dix dernières années³⁷. Les clients utilisant des lessiveurs à cuisson discontinue qui envisagent d'acquérir des lessiveurs à cuisson continue dans le cadre de projets de reconstruction ne sont, en principe, pas confrontés à un manque d'espace comparable. Ils peuvent, dès lors, remplacer leurs lessiveurs à cuisson discontinue par des lessiveurs à cuisson continue. Un lessiveur à cuisson discontinue existant a été

³⁶ Par exemple, Metso explique que l'utilisation d'un lessiveur à cuisson discontinue peut avoir pour conséquence [...]*.

³⁷ Voir l'analyse d'appels d'offres réalisée par la Commission.

remplacé par un lessiveur à cuisson continue dans seulement 1 projets de remplacement sur les 32 qui ont été réalisés au cours de ces 5 dernières années³⁸.

- (44) En l'absence de concurrence significative entre les lessiveurs à cuisson discontinue et les lessiveurs à cuisson continue sur le marché des reconstructions, il est par conséquent approprié de définir des marchés de produits distincts pour les lessiveurs à cuisson discontinue et pour les lessiveurs à cuisson continue sur ce marché.

Lessiveurs pour les projets de construction de nouvelles usines (les lessiveurs à cuisson discontinue et à cuisson continue sont sur le même marché)

- (45) À l'opposé du marché des reconstructions, le client peut, dans la plupart des cas, choisir entre une technologie de cuisson discontinue et une technologie de cuisson continue lorsqu'il acquiert un lessiveur destiné à équiper une nouvelle usine. L'enquête de marché de la Commission a révélé que, dans plus de 50 % de l'ensemble des appels d'offres analysés, les clients avaient lancé un appel d'offres *pour chaque type* de lessiveurs.
- (46) La partie notifiante suggère que ce comportement peut être causé par une connaissance insuffisante du client en matière de technologie des lessiveurs et par son intention de rassembler de plus amples informations à leur propos. Ce type d'appels d'offres est cependant également organisé par des clients qui ont acquis plusieurs lessiveurs dans les dix dernières années, et peuvent dès lors être considérés comme relativement bien au fait de la problématique. Partant de là, le simple fait que les clients lancent des appels d'offres pour chaque type de lessiveurs constitue en soi une indication que les deux types appartiennent au même marché de produits. Il convient également de souligner que les *fournisseurs* des lessiveurs à cuisson discontinue et les fournisseurs de lessiveurs à cuisson continue participent tous deux aux appels d'offres des projets d'acquisition de lessiveurs. Il apparaît peu probable que ces concurrents prennent la peine de préparer une offre dans le cadre d'une procédure d'appel d'offres, et effectuent les essais requis, si le résultat dudit appel était en quelque sorte « prédéterminé » dès le départ et s'ils pensaient n'avoir aucune chance de remporter le contrat.
- (47) D'autre part, l'enquête de marché a démontré que les deux types de lessiveurs étaient techniquement à même de répondre aux exigences de la plupart des clients, et les points de vue selon lesquels les lessiveurs à cuisson discontinue et les lessiveurs à cuisson continue destinés aux nouvelles usines ne sont pas interchangeables, ou que les lessiveurs à cuisson discontinue représentent une technologie « moribonde » parce que la plupart des clients choisissent des lessiveurs à cuisson continue pour leurs nouvelles usines n'ont pas été confirmés. Chaque système présente des avantages et des inconvénients, qui sont soigneusement étudiés par les clients, qui choisiront, selon leurs préférences et leurs besoins personnels, la technologie de cuisson continue ou de cuisson discontinue.
- (48) D'une part, la Commission note que la cuisson continue est actuellement perçue par de nombreux clients comme la technologie la plus moderne et la plus efficace, et que la cuisson continue est utilisée dans la plupart des usines les plus récentes ou dans le

38 Voir l'analyse d'appels d'offres réalisée par la Commission.

cadre des projets de modernisation/remplacement (ce qui a pour conséquence une relative réduction de l'importance du marché des lessiveurs à cuisson discontinue). Ces constatations s'appliquent en particulier aux projets de construction de nouvelles usines disposant de fortes capacités d'utilisation de bois de feuillus de plantation. Le lessiveur à cuisson continue prend moins de place sur le site, et certains clients le considèrent comme moins complexe à exploiter et à contrôler. La partie notifiante a également laissé entendre à la Commission que le lessiveur à cuisson continue est moins onéreux à exploiter en raison de sa faible consommation énergétique, le lessiveur à cuisson continue étant composé d'un seul grand récipient et nécessitant une moindre utilisation de canalisations, de pompes et autres équipements auxiliaires. À l'heure actuelle, les lessiveurs à cuisson continue présentent un avantage tarifaire, en partie dû à l'augmentation du prix de l'acier³⁹.

(49) D'autre part, la déclaration de Metso concernant la supériorité technologique et économique du lessiveur à cuisson continue n'est pas partagée par l'ensemble des clients. Certains clients ont au contraire indiqué avoir choisi la technologie du lessiveur à cuisson discontinue en raison de sa supériorité. Certains clients ont expliqué à la Commission que le lessiveur à cuisson discontinue présente un avantage par rapport au lessiveur à cuisson continue : il permettrait en effet de contrôler plus efficacement le processus de cuisson, qui peut être adapté en fonction de chaque lot de matières premières et de ses caractéristiques propres. Le lessiveur à cuisson discontinue présente en outre, par rapport au lessiveur à cuisson continue, l'avantage d'une plus grande facilité d'accroissement des capacités de leurs usines, notamment par le biais de l'ajout d'un ou de deux récipients aux récipients préexistants⁴⁰. Cet ajout est impossible dans le cas des lessiveurs à cuisson continue, car il conviendrait d'installer un nouveau lessiveur complet. Pour certains clients, la réputation de Metso en tant que fournisseur particulièrement fiable, tant sur un plan commercial que technique, a motivé leur décision d'installer, dans le cadre de projets de construction de nouvelles usines, un lessiveur à cuisson discontinue plutôt que le lessiveur à cuisson continue initialement envisagé.

(50) En ce qui concerne les coûts, et bien que les lessiveurs à cuisson discontinue aient pu devenir plus coûteux que les lessiveurs à cuisson continue, les clients et autres tierces parties ont indiqué à la Commission que les facteurs de coûts actuels sont susceptibles de changer et que les lessiveurs à cuisson discontinue sont bien souvent proposés à des prix comparables, ces données étant confirmées par l'analyse d'appels d'offres réalisée par la Commission⁴¹. En outre, certains clients ont souligné que le coût *total* du projet constituait pour eux le paramètre décisif (coût d'exploitation / coût afférent

39 Il convient de noter que l'action des lessiveurs à cuisson discontinue était perçue comme la technologie « de pointe » par rapport aux lessiveurs à cuisson continue entre 1990 et 1995 et que les différences observées pendant cette période étaient marginales.

40 Un exemple illustrant cet accroissement est l'usine de Stendal, pour laquelle la capacité en cuisson discontinue a été augmentée par l'adjonction de récipients supplémentaires dans le cadre d'un projet de reconstruction lancé quelques années après la construction de l'usine.

41 Il convient de noter que les données relatives aux soumissions dont dispose la Commission donnent à penser que les fournisseurs de lessiveurs à cuisson discontinue sont susceptibles d'accepter des marges inférieures pour fixer des prix à un niveau comparable à celui des fournisseurs de lessiveurs à cuisson continue.

au cycle de vie), plutôt que le coût initial de l'investissement. Compte tenu du coût afférent au cycle de vie, les clients ont indiqué que les lessiveurs à cuisson discontinue peuvent encore se révéler compétitifs.

- (51) En outre, les différences technologiques semblent être moins importantes que ne le font valoir les parties. Les lessiveurs à cuisson discontinue, de la même manière que les lessiveurs à cuisson continue, sont capables de lessiver des bois de résineux et des bois de feuillus⁴². Le fait qu'un lessiveur à cuisson discontinue soit plus particulièrement adapté à un mélange de bois de qualité inégale n'exclut pas qu'il puisse être utilisé pour le traitement d'un bois plus homogène. Dans le même temps, la Commission a constaté, preuves à l'appui, qu'un mélange de bois de qualité inégale peut également être traité par des lessiveurs à cuisson continue⁴³. De manière générale, la cuisson discontinue est plus flexible en ce qui concerne les matières premières utilisées ; elle peut en effet s'adapter à des matières premières complexes. La Commission a également constaté qu'il est possible de recourir à des lessiveurs à cuisson discontinue lorsque les matières premières utilisées sont de moindre qualité⁴⁴.
- (52) Conformément à ces conclusions, de nombreux clients ont indiqué *ne pas* avoir d'emblée de préférence pour une technologie particulière lorsqu'ils se trouvent en position d'acquiescer un nouveau lessiveur. La plupart des clients souhaitent, d'une part, minimiser les coûts encourus et, d'autre part, assurer une qualité de pâte à papier supérieure tout en obtenant une solution adaptée à leurs besoins spécifiques. À ces fins, ils fondent leur décision d'achat sur des critères d'ordre général, tels que, par exemple, la qualité de pâte à papier exigée, le rendement, la résistance, les possibilités de blanchiment, les effets sur l'environnement et l'efficacité opérationnelle. Les clients ont expliqué que, dans la plupart des cas, lorsqu'ils mettent en balance ces critères au moment d'acheter un lessiveur, aucun des deux types de lessiveur n'est techniquement ni économiquement exclu au tout début de la procédure d'appels d'offres. Bien que la cuisson continue ait plus souvent été privilégiée au cours des cinq dernières années, les lessiveurs à cuisson discontinue sont encore très souvent considérés non seulement comme une alternative technique, mais également économique. En réalité, la décision portant sur l'un ou l'autre des deux types de lessiveurs proposés n'intervient souvent qu'après l'offre définitive⁴⁵, et les lessiveurs

42 Le client Aracruz, au Chili, par exemple, a commandé en 2000 une usine équipée d'un lessiveur à cuisson discontinue produisant de la pâte à papier à partir de bois de résineux ou de feuillus. À peine deux ans plus tard, Aracruz achetait une nouvelle usine comparable équipée d'un lessiveur à cuisson continue produisant de la pâte à papier à partir de matières premières identiques.

43 Par exemple, dans le cadre d'un projet mis en œuvre en Inde évoqué devant la Commission, des matières premières particulièrement difficiles à traiter dans le cadre du processus de cuisson (pour des raisons de variation et de densité dues au mélange de bois de feuillus et de bambou) font l'objet d'une cuisson continue.

44 Voir, par exemple, [...]*, cf. la réponse de Metso en date du 19 juillet 2006 au courriel de la Commission du 18 juillet 2006.

45 Il convient également de noter que les usines de pâte à papier embauchent souvent des experts du secteur industriel afin qu'ils prodiguent des conseils de nature technologique et qui connaissent généralement bien les technologies actuelles relatives aux lessiveurs.

à cuisson discontinue sont toujours achetés par les clients d'usines modernes qui auraient également pu utiliser un lessiveur à cuisson continue⁴⁶.

- (53) Il ressort des éléments susmentionnés que les lessiveurs à cuisson discontinue et à cuisson continue constituent des produits concurrents au moins pour un nombre significatif de clients⁴⁷ qui ne sont pas fixés d'emblée sur l'achat de lessiveurs à cuisson continue plutôt que de lessiveurs à cuisson discontinue et qui ne marquent pas de préférence, sur un plan technologique ou économique, pour l'un de ces deux types de lessiveurs.
- (54) Dans le même temps, il semble que les deux types de lessiveurs ne sont pas, ou pas totalement, interchangeables pour *tous* les clients. En effet, certains clients n'envisagent pas d'acheter des lessiveurs à cuisson discontinue et ne mentionnent pas les lessiveurs à cuisson discontinue dans leurs appels d'offres. D'autres clients (par exemple, des producteurs de pâte pour transformation chimique ou des propriétaires d'usines de sulfite⁴⁸) ont nécessairement recours à des lessiveurs à cuisson discontinue et n'envisagent pas d'acheter des lessiveurs à cuisson continue.
- (55) Le fait de savoir si, pour ces raisons, le marché des lessiveurs (d'une nouvelle usine) devrait faire l'objet de subdivisions supplémentaires peut, toutefois, rester en suspens. Tant que l'effet concurrentiel de l'opération varie en fonction des différents groupes de clients, cette approche sera considérée dans le cadre de l'évaluation juridique, y compris de l'évaluation des engagements proposés.

b) Équipements de lavage de la pâte écrue (nouvelles usines / projets de reconstruction)

- (56) L'enquête de marché de la Commission a confirmé qu'il conviendrait de définir un marché secondaire distinct pour les équipements destinés au lavage de la pâte écrue tant en ce qui concerne les constructions de nouvelles usines que les reconstructions. Cette étape est généralement constituée d'un ensemble d'appareils de lavage en série ; les appareils de lavage représentent, selon Metso, environ [40-60]*% des coûts afférents à l'îlot de production du lavage de la pâte écrue⁴⁹. Du point de vue du client, les équipements destinés à cette étape et les équipements destinés, entre autres, aux étapes de délignification à l'oxygène et de blanchiment, ne sont pas interchangeables, compte tenu du fait que chaque étape correspond à un objectif différent.

46 Voir, par exemple, l'usine « Tamil Nadu Newsprint and Papers », en Inde (2005) ou l'usine « Stendal » en Allemagne (2001).

47 Voir point 45.

48 Seuls les lessiveurs à cuisson discontinue sont actuellement adaptés à la production de ce qu'il est convenu d'appeler la « pâte pour transformation chimique ». La production de pâte pour transformation chimique représente environ 2 à 2,5 % de la production totale de pâte à papier ; les usines de sulfite représentent environ 1 %.

49 Les autres produits (par exemple, conduits, pompes à moyenne pression, écrans / équipements liés au tri des fibres) impliquent un degré moindre de savoir-faire technologique et sont parfois achetés auprès de tierces parties.

- (57) Il a été allégué que cette définition présentait un caractère trop restreint, ou alors trop large. Dans le premier cas, certains clients et concurrents ont proposé d'élargir la définition du marché correspondant à l'étape de « lavage » ou de « blanchiment » et d'y intégrer l'équipement relatif au lavage, à la délignification et au blanchiment⁵⁰. Bien qu'en effet, ces trois étapes, du moins dans le cadre des projets de construction de nouvelles usines, soient généralement acquises auprès d'un fournisseur identique, chacune d'entre elles implique une technologie différente et, par conséquent, un savoir-faire différent (par exemple, en matière de délignification à l'oxygène ou de blanchiment). Il convient également de noter que l'îlot de production du blanchiment n'est acquis que par les clients ayant besoin de pâte à papier « blanchie », tandis que les clients ne produisant que des cartons kraft non blanchis n'ont pas besoin d'acheter des équipements de blanchiment. En outre, les clients soumettent fréquemment des appels d'offres distincts pour ces différentes étapes, non seulement dans le domaine de la reconstruction mais également dans celui de la construction de nouvelles usines. Par conséquent, même dans le cas des équipements destinés aux nouvelles usines, il semble plus approprié de définir des marchés distincts pour ces trois étapes plutôt que de les rassembler au sein d'un marché unique⁵¹.
- (58) En ce qui concerne la restriction de la définition du marché, la Commission a également considéré la question de savoir s'il était approprié de définir des marchés distincts en fonction de la *technologie de lavage* utilisée pour la pâte écrue. Différents types d'appareils de lavage sont utilisés lors de l'étape de lavage de la pâte écrue (de même que lors des étapes de délignification et de blanchiment), les deux les plus importants étant les « appareils de lavage à tambour tournant » d'Andritz et les presses de lavage de Metso et de Kvaerner. Les autres types d'appareils de lavage utilisés sont des diffuseurs, des appareils de lavage à convoyeur, à filtres ou à compacteur. En outre, compte tenu des caractéristiques différentes, en tant que produits, des appareils de lavage à tambour tournant et des presses de lavage, et bien que de nombreux clients aient indiqué leur préférence pour un certain type d'appareils de lavage, la Commission ne peut conclure pour autant que les deux types d'appareils de lavage appartiennent à des marchés distincts. Tandis que les presses de lavage sont à l'heure actuelle vraisemblablement considérées comme représentant la technologie la plus moderne pour de nombreuses applications, les clients ont confirmé que l'ensemble des différents types d'appareils de lavage se valent sur le plan technique et que les appels d'offres portent généralement sur plusieurs types d'appareil de lavage. Même les clients du secteur de la reconstruction considèrent d'autres solutions que celles existant actuellement en matière de lavage et sont susceptibles d'acheter un appareil de lavage alors qu'auparavant, ils utilisaient une presse de lavage. La Commission conclut par conséquent que le marché de produits pertinent aux fins de la présente décision devrait être défini comme englobant les équipements de lavage de la pâte écrue utilisés dans le cadre de projets de reconstruction et dans le cadre de la construction de nouvelles usines, respectivement.

50 Certains clients ont proposé d'inclure aussi le tamisage.

51 Il convient de noter que l'évaluation ne changerait pas de manière significative en cas de définition d'un marché combiné relatif à ces trois étapes.

c) Équipement de délignification à l'oxygène (nouvelles usines / projets de reconstruction)

- (59) L'enquête de marché de la Commission indique également qu'il est approprié de s'en tenir à la définition précédente d'un marché distinct en ce qui concerne les équipements de délignification à l'oxygène tant dans le cadre de la construction de nouvelles usines que des projets de reconstruction, respectivement. Une installation de délignification se compose de récipients sous pression à haute température (« réacteurs »), de tours et de réservoirs qui représentent, selon Metso, environ [10-30]*% des coûts de l'îlot de production de la délignification. Aux fins de permettre aux appareils de lavage d'éliminer la lignine et l'hydroxyde de sodium dissous des fibres, ceux-ci sont en principe les mêmes que les appareils utilisés au cours de l'étape de lavage et représentent environ [30-50]*% des coûts. Les autres produits utilisés au cours de cette étape sont les conduits, les pompes et les valves ([10-30]*%) ainsi que des produits complémentaires qui sont, encore une fois, fréquemment achetés auprès de fournisseurs extérieurs.
- (60) L'enquête de marché a confirmé que l'équipement de délignification diffère fortement des équipements d'autres îlots de production, non seulement en ce qui concerne la substituabilité au niveau de l'offre, mais également le savoir-faire en termes d'ingénierie, de production et d'installation⁵².

d) Équipements de blanchiment

- (61) Au cours de l'étape du blanchiment, un ou plusieurs agents de blanchiment sont mélangés dans une tour de blanchiment, où se produit la réaction entre les produits chimiques et la pâte à papier. Le blanchiment s'effectue en plusieurs étapes. Entre chacune des étapes de blanchiment, les appareils de lavage éliminent les agents de blanchiment résiduels. Ces appareils de lavage sont en principe les mêmes que ceux qui sont utilisés lors des étapes de lavage et de délignification ; toutefois, il se peut que certaines parties de ces appareils de lavage doivent être adaptées afin de résister à l'agressivité des produits chimiques (ce qui signifie que certaines parties doivent se composer de titane ou d'acier inoxydable). Les appareils de lavage constituent, encore une fois, le produit-phare de l'étape de blanchiment en termes de valeur, puisqu'ils représentent [30-50]*% des coûts selon Metso. L'îlot de production relatif au blanchiment comporte également des réacteurs, des tours et des réservoirs ([10-30]*% des coûts), des conduits, des pompes et des valves ([10-30]*%) ainsi que d'autres produits, souvent achetés auprès de fournisseurs extérieurs. Comme stipulé plus haut, à l'inverse des autres étapes, les équipements de blanchiment ne sont achetés que par un nombre limité d'usines de pâte à papier clientes.
- (62) Les résultats de cette enquête de marché démontrent, en ce qui concerne les nouvelles usines et les projets de reconstruction, respectivement, que le marché des équipements de blanchiment devrait être évalué de manière séparée par rapport aux autres îlots de production, compte tenu du fait que l'ingénierie, la production et l'installation des équipements de blanchiment impliquent un savoir-faire spécifique en termes

⁵² Voir le premier questionnaire adressé aux clients, question 34 : 7 des 9 neuf clients interrogés ont indiqué qu'une société n'opérant pas dans le domaine de la délignification mais dans d'autres systèmes d'usines de pâte à papier ne pourraient que difficilement se procurer des systèmes de délignification, notamment en raison du caractère distinct du savoir-faire impliqué.

d'ingénierie qui diffère de celui qui est requis pour la production d'autres îlots de production⁵³.

5. Absence de marché distinct pour la maintenance ou l'entretien

- (63) Comme établi ci-dessus, l'équipement des usines de pâte à papier est également vendu à des clients qui souhaitent remplacer certaines petites pièces d'une machine cassée ou d'un îlot de production. L'étude du marché montre que, pour cette partie du secteur (également qualifiée de *remplacement* « dans le même secteur »), les fournisseurs ne se font pas concurrence car, dans la plupart des cas, les clients recourent habituellement au fournisseur d'origine du produit.
- (64) La même considération s'applique aux *services de maintenance et techniques spécialisés* liés à une machine installée. La partie notifiante propose, dans la lignée des pratiques antérieures de la Commission⁵⁴, d'établir une distinction entre services de maintenance « générale » et « spécialisée ». Tandis que la première ne suppose pas la possession de connaissances spécifiques à un équipement (par ex. nettoyage, remplacement des petites pièces standard, etc.), la seconde peut uniquement être réalisée par le fournisseur de l'équipement d'origine ou d'autres fabricants possédant un savoir-faire suffisant concernant la technologie. Les parties affirment que le marché des services généraux n'est pas concerné dans la mesure où elles n'exercent que des activités mineures sur ce marché et affrontent la concurrence d'un grand nombre de prestataires de services (locaux ou régionaux) (si la prestation n'est pas réalisée en interne). En ce qui concerne le service spécialisé, les résultats de l'étude du marché indiquent que les sociétés ne se font pas concurrence par rapport à ces services mais qu'elles n'assurent des prestations que pour leurs propres produits.
- (65) Pour conclure, il semble que les clients préfèrent également recourir à leur fournisseur d'origine pour les améliorations techniques des machines existantes (dénommées « reconstructions » dans les décisions précédentes) et n'ouvrent pas d'appels d'offres pour ces travaux. Aussi, définir un marché séparé pour la « reconstruction » n'est pas adapté.
- (66) La Commission considère que la question de savoir s'il faut définir un marché distinct pour le « remplacement dans le même secteur », les services de maintenance spécialisée et la reconstruction peut être laissée ouverte dans le cadre de cette décision. Même si des préoccupations concernant la concurrence pouvaient apparaître sur ces marchés potentiels, elle seraient dissipées par les engagements proposés.

6. Marchés affectés de façon verticale : automatisation des processus

- (67) Contrairement à Kvaerner, Metso opère également dans le secteur du développement et de la fourniture de systèmes d'automatisation des processus pour les usines de pâte à papier. Ces systèmes servent à mesurer, surveiller et contrôler l'équipement et les installations des usines de pâte à papier, de manière à ce que les diverses parties

⁵³ Voir le premier questionnaire adressé aux clients, question 44 : 7 des 9 clients interrogés ont indiqué qu'une société n'opérant pas dans le domaine de la délignification mais dans d'autres systèmes d'usines de pâte à papier *ne* pourraient *pas* facilement se procurer des systèmes de blanchiment.

⁵⁴ Voir par ex. affaire IV/M.1489 - YIT/Valmet/Rauma, paragraphes 14 et suivants.

fonctionnement conjointement et à ce que l'usine soit exploitée de manière aussi efficace que possible. Divers types de systèmes d'automatisation des processus peuvent être distingués dans une usine de pâte à papier, notamment des systèmes d'automatisation des processus pour des machines seules ou pour des îlots de production (souvent fournis par le fournisseur d'origine de l'équipement concerné) et des systèmes d'automatisation pour l'ensemble de l'usine. Certains fournisseurs d'équipement pour usines de pâte à papier concurrents achètent actuellement des systèmes d'automatisation de procédure pour leurs machines auprès de Metso.

- (68) L'étude du marché effectuée par la Commission a démontré que de nombreux fournisseurs sont actifs dans le segment de l'automatisation des processus pour les usines de pâte à papier. Dans ce segment, Metso fait concurrence à des sociétés comme ABB, GE Honeywell et d'autres. D'après la partie notificante, le marché affecté sur le plan vertical concernant les systèmes d'automatisation des processus pour les usines de pâte à papier peut même faire partie d'un marché plus large qui comprend également des systèmes d'automatisation des processus pour d'autres industries. Cependant, la question de savoir s'il faut définir un marché pour les systèmes d'automatisation de îlots de production, d'équipements d'usine de pâte à papier ou de processus industriel peut finalement être laissée ouverte dans le cadre de cette décision, étant donné qu'aucune inquiétude au sujet de la concurrence ne surgirait dans l'un ou l'autre scénario.

7. Conclusion relative aux marchés de produits

- (69) À la lumière de ce qui précède et dans le cadre de la présente décision, la Commission estime donc que les marchés de produits pertinents suivants doivent être distingués :

I. Lessiveurs :

- 1. Lessiveurs pour nouvelles usines⁵⁵*
- 2. Lessiveurs en discontinu pour reconstructions*
- 3. Lessiveurs en continu pour reconstructions*

II. Équipements de lavage, de délignification et de blanchiment :

- 4. Équipement pour l'étape du lavage de la pâte écrue des nouvelles usines*
- 5. Équipement pour l'étape de délignification des nouvelles usines*
- 6. Équipement pour l'étape de blanchiment des nouvelles usines*
- 7. Équipement pour l'étape de lavage de la pâte écrue des projets de reconstruction*
- 8. Équipement pour l'étape de délignification des projets de reconstruction*
- 9. Équipement pour l'étape de blanchiment des projets de reconstruction*

B. MARCHES GEOGRAPHIQUES CONCERNES

- (70) La partie notifiante affirme que les marchés de l'approvisionnement en équipement de fabrication chimique de pâte à papier devraient être considérés comme ayant une portée internationale. La Commission a enquêté de manière à savoir si les conditions du marché de l'approvisionnement en équipements pour usines de pâte à papier en Europe pouvaient différer de celles d'autres parties du monde. Toutefois, l'étude du marché a confirmé que les conditions géographiques des marchés sont comparables pour tous les marchés de produits pertinents. Le simple fait que davantage de nouveaux projets d'usines soient prévus hors d'Europe qu'en Europe ne justifie pas la définition de deux marchés distincts.
- (71) Les clients et les concurrents ont confirmé presque à l'unanimité que les marchés pour les équipements destinés aux usines de pâte à papier avaient une portée internationale. En effet, les trois principaux fournisseurs sont actifs sur le plan international et bénéficient d'une position de leader au niveau mondial. Par exemple, même aux États-Unis et au Canada, la « base » traditionnelle de la société américano-canadienne GL&V, les trois principaux fournisseurs (Metso, Andritz et Kvaerner) sont les leaders évidents du marché. Aussi, le fait que les acteurs extérieurs à l'Europe représentent au maximum 15 % du marché de l'EEE n'incite pas la Commission à définir un marché « européen » des équipements pour usines de pâte à papier. Cette caractéristique reflète plutôt le fait que les trois fournisseurs leaders d'équipement pour usines de pâte à papier sont des sociétés basées en Europe. Les clients de toutes les parties du

⁵⁵ Ou alors, les marchés des (a) lessiveurs (comprenant les lessiveurs en discontinu *et* en continu, pour les clients qui passent des lessiveurs en discontinu aux lessiveurs en continu et vice-versa), (b) les lessiveurs en continu uniquement et (c) les lessiveurs en discontinu uniquement ((a) et (b) : marchés séparés pour les clients ne passant pas d'un système à l'autre). Comme mentionné auparavant, la question de la définition exacte peut être laissée ouverte étant donné que les diverses implications pour les clients sont analysées de façon séparée.

monde ont indiqué que dans la pratique, ils lancent des appels d'offres et achètent leurs équipements dans le monde entier.

- (72) Il faut également noter que les conséquences de l'opération sur les clients ne seront pas perceptibles uniquement en dehors de l'Europe. Bien que la plupart des nouvelles usines soient destinées à être construites hors d'Europe, certaines appartiennent à des clients originaires de l'EEE. De nombreux clients des fabricants d'équipements d'usines de pâte à papier sont situés dans diverses parties du monde. L'étude du marché effectuée par la Commission a montré que les clients nord-américains possédaient des usines de pâte à papier aux États-Unis et dans l'EEE, ainsi qu'en Asie et en Amérique du Sud. Les clients de l'EEE possèdent des usines de pâte à papier en Amérique du Sud, en Afrique et en Asie.
- (73) Pour les raisons précitées, la Commission estime que dans le cadre de cette décision, les marchés de produits identifiés ci-dessus devraient être définis comme ayant une portée mondiale.

VI. EVALUATION CONCURRENTIELLE

A. STRUCTURE CONCURRENTIELLE DES MARCHES DES EQUIPEMENTS POUR USINESS DE PATE A PAPIER

- (74) La structure concurrentielle des marchés des équipements pour usines de pâte à papier est marquée par une forte concentration du côté de l'approvisionnement. Au cours des dix dernières années, le nombre de gros fournisseurs a été réduit en raison de plusieurs acquisitions, qui n'ont laissé aux clients que le choix entre trois principaux fournisseurs, à savoir Kvaerner, Andritz et Metso, ainsi qu'un seul autre fournisseur significatif basé au Canada, GL&V.
- (75) En ce qui concerne la gamme de produits que les trois principaux fournisseurs sont aptes à fournir, il semble que seul Andritz, actuellement principal fournisseur d'équipements pour usines de pâte à papier, soit capable de fournir presque tous les équipements nécessaires pour une usine de pâte à papier (y compris pour la manutention du bois, la chaîne des fibres et la chaîne de récupération), tandis que les parties à la fusion notifiée et GL&V ne proposent que certains équipements (Metso : manutention du bois, chaîne des fibres mais pas de chaîne de récupération, Kvaerner : principales étapes de la chaîne des fibres, centre de récupération, dont chaudières de production d'énergie, GL&V : la plupart des étapes de la chaîne des fibres, ainsi que le centre de recaustification de la chaîne de récupération). Après la concentration, la société générée sera apte à proposer des produits pour toutes les étapes de traitement d'une usine de pâte à papier. Sa gamme de produits pour usines de pâte à papier serait même plus étendue que celle d'Andritz, étant donné que ce dernier (contrairement à Metso ou Kvaerner) n'est pas en mesure de proposer des chaudières de production d'énergie. Le tableau suivant présente grossièrement la gamme de produits des principaux concurrents en matière d'équipement d'usine de pâte à papier :

Tableau 2 : Les fournisseurs d'équipement d'usine de pâte à papier et leur gamme de produits⁵⁶

	FIBRE LINE									CHEMICAL RECOVERY			
	Wood-handling	Cooking	Screening	Washing	Oxygen delignif.	Bleaching	Wet end	Drying	Baling	Evaporation	Recovery boiler	Recausticizing	Lime kiln
Metso Paper	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
Aker Kvaerner		△		■	■	■				■	■	■	■
Andritz	■	△	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
GL&V		■	■	■	■	■	■					■	
Kadant Black Cl.			■	■						■		■	
Lenzing Technik													
Voith							■						
Gorostidi							■	■					
HPD										■			
APV										■			
Mitsubishi (CBC)											■		
Babcock											■		
Foster Wheeler											■		
F.L. Smidth (FFE)													■

Symbols for cooking concepts
 ■ Batch △ Continuous

B. EFFET NON COORDONNES

1. Introduction

(76) Comme présenté ci-dessus, les activités des parties concernées se recouvrent sur les marchés de la cuisson, du lavage de la pâte écrue, de la délignification à l'oxygène et du blanchiment. En raison de la structure déjà concentrée du marché avant la fusion, l'opération notifiée amènerait la nouvelle société à posséder une part de marché étendue dans tous les marchés concernés sur le plan horizontal. Etant donné la part de marché limitée de GL&V et d'autres concurrents plus petits au niveau mondial, l'opération proposée peut être considérée comme une opération réduisant le nombre d'acteurs leaders dans le secteur de trois (Andritz, Metso et Kvaerner) à deux sociétés (Metso / Kvaerner et Andritz), avec seulement un quatrième acteur (devenant alors le troisième) largement plus faible, GL&V. L'opération représente donc une augmentation considérable du niveau de concentration dans des marchés qui étaient déjà concentrés avant la fusion. Cette opération favoriserait uniquement la concurrence pour les groupes de clients émergents qui chercheraient à acquérir des usines entièrement neuves, étant donné qu'elle se traduira par la cohabitation de deux fournisseurs au lieu d'un seul avant la fusion.

(77) Les tableaux suivants, qui sont basés sur les données fournies à la Commission par la partie notifiante et leurs concurrents respectifs, présentent les parts de marché

⁵⁶ Ce tableau est basé sur un tableau fourni dans la notification. Il faut noter que le concurrent Lenzing a indiqué ne pas fournir de technologie de cuisson. Le symbole correspondant de la colonne de « cuisson » a donc été supprimé. Il faut également noter que le concurrent Kadant a indiqué n'exercer que des activités insignifiantes dans le domaine de l'équipement de lavage pour la fabrication chimique de pâte à papier. D'autre part, l'enquête de la Commission a permis d'identifier d'autres fournisseurs, non mentionnés dans le tableau ci-dessus, mais également actifs, dans une certaine mesure, sur le marché des usines de pâte à papier (par ex. le producteur suédois Noss AB pour l'équipement d'épuration).

détenues en matière d'équipements de cuisson, de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment, respectivement pour les projets de nouvelles usines et de reconstruction. Comme dans les cas précédents, la Commission a non seulement tenu compte des ventes de l'année dernière, mais de toutes les ventes réalisées au cours des cinq dernières années (2001-2005), afin d'éviter une erreur dans la ventilation des parts de marché en raison de la variation annuelle de l'activité :

Tableau 3 : Parts de marché sur les marchés des projets de nouvelles usines⁵⁷

	Lessiveurs		Lavage		Délignification		Blanchiment	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Metso	[...] [*]	[10-20]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
AKPP	[...]	[50-60]	[...]	[10-20]	[...]	[30-40]	[...]	[20-30]
Combiné	[...]	[60-70]	[...]	[40-50]	[...]	[60-70]	[...]	[50-60]
Andritz	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]	[...]	[30-40]	[...]	[40-50]
GL&V	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Autres	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

-
- Les informations entre crochets sont confidentielles.

⁵⁷ Tous les tableaux présentant les parts de marché sont basés sur des estimations effectuées par les parties et leurs concurrents, sur la base des valeurs en millions d'euros pour la période 2001 à 2005.

Tableau 4 : Parts de marché sur les marchés des projets de reconstruction

	Lessiveurs		Lavage		Délignification		Blanchiment	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Metso	[...]	[10-20]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
AKPP	[...]	[60-70]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[40-50]
Combiné	[...]	[70-80]	[...]	[60-70]	[...]	[50-60]	[...]	[80-90]
Andritz	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[40-50]	[...]	[0-10]
GL&V	[...]	[0-10]	[...]	10-20	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Autres	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

- (78) Bien que l'importance des parts de marché puisse varier d'un marché à l'autre, les parts très importantes (comme celles créées par une opération comme celle que nous examinons) peuvent être elles-mêmes considérées comme des preuves d'existence de position dominante⁵⁸, constituant une entrave importante à la concurrence sur les marchés sur lesquels la part de marché cumulée des parties à la fusion excède clairement la part de marché du deuxième concurrent (sur les marchés des lessiveurs pour les projets de nouvelles usines/de reconstruction et des équipements de lavage et de blanchiment pour les projets de reconstruction).
- (79) L'indice de Herfindahl-Hirschman (« IHH ») donne une indication de la concentration du marché résultant de l'opération. Dans les marchés mondiaux de chacun des îlots de production des nouvelles usines, l'IHH augmenterait largement, en passant d'une valeur largement supérieure à 3000 avant la fusion à bien plus de 4000, voire même à 5000 pour certains îlots de production après la fusion, avec des augmentations (« Δ ») supérieures à 1000. Sur les marchés mondiaux des îlots de production pour les reconstructions, l'IHH augmenterait d'une valeur largement supérieure à 3000 avant la fusion à un niveau largement supérieur à 4000 après la fusion, avec des Δ supérieurs à 1000. Sur le marché des équipements de blanchiment, après la fusion, l'IHH pourrait atteindre une valeur de [6000-7000]*, avec un Δ de [3000-4000]*. Ces chiffres indiquent que la présente opération a des implications significatives en termes de concentration de marché.

⁵⁸ Voir Tribunal de première instance, jugement du 14 décembre 2005, affaire T-210/01 - General Electric / Commission, paragraphe 115.

Tableau 5 : L'IHH des marchés pour les projets de nouvelles usines

Nouvelles usines	<i>Avant la fusion</i>	<i>Après la fusion</i>	<i>Augmentation</i>
Cuisson	[4000-4500]	[5000-5500]	[1000-2000]
Lavage de la pâte écrue	[3500-4000]	[4500-5000]	[1000-2000]
Délicnification	[3000-3500]	[5000-5500]	[1000-2000]
Blanchiment	[3500-4000]	[4500-5000]	[1000-2000]

Tableau 6 : L'IHH des marchés pour les projets de reconstruction

Reconstructions	<i>Avant la fusion</i>	<i>Après la fusion</i>	<i>Augmentation</i>
Lavage de la pâte écrue	[2500-3000]	[4500-5000]	[1000-2000]
Délicnification	[3000-3500]	[4500-5000]	[1000-2000]
Blanchiment	[3500-4000]	[6500-7000]	[3000-4000]

- (80) Les marchés des équipements pour usines de pâte à papier sont des *marchés avec appels d'offres*, dans le cadre desquels plusieurs fournisseurs sont invités à enchérir et où l'offre d'achat définitive est attribuée après des négociations bilatérales entre les soumissionnaires respectifs. Dans de tels marchés, les parts de marché peuvent représenter une indication moins fiable des atouts concurrentiels d'une société que dans d'autres marchés. Cependant, de nombreux clients s'attendent à ce que, malgré le fait qu'ils publient des appels d'offres pour leurs projets, la disparition d'un participant à leurs appels d'offres entraîne une augmentation des prix. La majorité des clients ont déclaré penser que les prix moyens sont inférieurs lorsque les trois fournisseurs s'affrontent dans le cadre d'un appel d'offres, par rapport à une concurrence limitée à deux fabricants⁵⁹. Par conséquent, le fait que les marchés concernés soient des marchés soumis à appels d'offres ne modifie pas largement l'évaluation des conséquences de la fusion.

2. Équipement de lavage de la pâte écrue, de délicnification à l'oxygène et de blanchiment

a) Parts de marché importantes

- (81) Le tableau du point 85 ci-dessous démontre que l'opération proposée entraîne la constitution de parts importantes dans les six marchés concernés pour les équipements de lavage, de délicnification à l'oxygène et de blanchiment. À part dans l'un de ces marchés de produits, l'opération entraînerait la constitution d'une part de marché combinée de [50-60%], voire plus. Dans tous les marchés, l'opération rassemble deux acteurs détenant une part de marché significative, avec des augmentations relativement élevées d'environ 20 % (lavage de la pâte écrue, nouvelles usines et délicnification à l'oxygène, reconstructions) à [50-60]% (lessiveurs, nouvelles usines), entraînant la formation de parts de marché représentant entre [40-50%] (lavage, nouvelles usines) et [80-90%] (blanchiment, reconstructions). Avec des parts

⁵⁹ Second questionnaire transmis aux concurrents, réponses aux questions 29 et 29a. Vingt-deux clients sur vingt-huit ayant répondu à la question 29 signalent croire que la sélection de l'un des trois fournisseurs entraîne normalement l'obtention d'un meilleur prix que la sélection entre deux fournisseurs.

de marché de [10–20%] à [40–50%]⁶⁰ environ, Andritz demeure le seul concurrent important, tandis que le concurrent suivant, GL&V, détiendra au maximum [10–20%] de parts dans le marché des reconstructions et [0–10%] dans le marché des nouvelles usines.

b) L'opération éliminera une force concurrentielle importante

- (82) Dans tous les marchés des équipements de lavage, de délignification à l'oxygène et de blanchiment qui se chevauchent, l'opération éliminera une contrainte concurrentielle importante.
- (83) Seuls Andritz et GL&V peuvent éventuellement contrarier la puissance de l'entité fusionnée sur le marché. Cependant, en ce qui concerne les piles laveuses qui constituent l'élément essentiel des équipements de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment, Andritz propose principalement des piles laveuses DD et ne dispose pas de presses de lavage, que les clients considèrent comme le type d'équipement de lavage le plus moderne. Même si l'étude de la Commission démontre que définir des marchés distincts pour chaque technologie ne se justifie pas, la diminution du nombre de concurrents en matière de presses de lavage entraînée par la fusion du fait du regroupement de la technologie de presse de lavage de Metso et de Kvaerner susciterait des inquiétudes en termes de concurrence. La Commission constate que dans certaines situations (par ex. lors du remplacement de presses de lavage dans des projets de reconstruction), les clients n'avaient souvent pas d'autre option que de reprendre une presse de lavage⁶¹.
- (84) GL&V, l'autre fournisseur d'équipement de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment, propose des presses de lavage pour les usines de petite et de moyenne taille, mais est perçu, par certains clients, comme « dépassé » et trop cher par rapport aux presses de Metso et de Kvaerner⁶². GL&V a uniquement réalisé des ventes limitées au cours des cinq dernières années, en particulier entre 2000 et 2003. En même temps, de nombreux clients ont indiqué, à l'occasion de l'étude détaillée de la Commission, qu'ils considéraient GL&V comme un fournisseur crédible et fiable pour des îlots de production tels que des équipements de lavage, de délignification à l'oxygène et de blanchiment⁶³. Cette information est tout particulièrement vraie pour les marchés de la reconstruction, sur lesquels GL&V dispose de la large base installée d'anciens fournisseurs d'équipements de fabrication de pâte à papier IMPCO et Beloit Pulping, qu'il a rachetés en 2000. Cependant, en l'absence d'acquisition de la technologie moderne de presse de lavage, GL&V ne

60 Il faut noter qu'Andritz bénéficie d'une position relativement faible dans le domaine de l'équipement de blanchiment pour les projets de remise à neuf, avec seulement [0–10%] seulement.

61 Voir Andritz, réponse au premier questionnaire transmis aux concurrents, question 14.

62 Second questionnaire transmis aux clients, question 16 : en matière d'équipement de lavage, GL&V a reçu une évaluation moyenne de 3,3 (sur une échelle allant de 1 [meilleur] à 5 [pire] et avec dix réponses), tandis qu'Andritz a bénéficié d'une moyenne de 1,67 (vingt-cinq réponses), Metso 1,84 (vingt-six réponses) et Kvaerner 1,96 (vingt-six réponses).

63 Voir par exemple le compte rendu des conférences téléphoniques avec M-Real et International Paper.

serait pas en mesure d'exercer la même pression concurrentielle sur l'entité fusionnée, comme Kvaerner l'a auparavant exercée sur Metso.

- (85) Ce point de vue a été confirmé, dans l'étude du marché, par la majorité des clients qui s'inquiétaient de la réduction de la concurrence potentielle sur les marchés des équipements de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment, et en particulier pour les presses de lavage, en l'absence de cession⁶⁴.

c) De fortes barrières à l'entrée

- (86) L'étude approfondie du marché a également confirmé qu'il n'était pas possible de prévoir l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché des équipements pour usines de pâte à papier chimique dans un futur prévisible. Cette constatation est principalement due au fait que l'approvisionnement en équipement de fabrication de pâte à papier est largement influencé par la technologie et requiert non seulement des investissements substantiels en termes de recherche et de développement, mais également une connaissance approfondie du fonctionnement de l'ensemble de l'usine de pâte à papier et des relations entre les processus chimiques intervenant au cours des diverses étapes. Les brevets jouent également un rôle important en matière d'équipement de fabrication de pâte à papier. Les principaux produits en termes d'équipements de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment, notamment les presses de lavage et, dans une certaine mesure, l'équipement de cuisson, sont protégés par des brevets. L'étude du marché a également montré que l'expérience passée et la réputation jouent un rôle important dans le secteur de la fabrication de la pâte à papier, et que de nombreux clients ne prendraient pas le risque d'acheter un équipement auprès d'un fournisseur n'ayant pas déjà installé un produit de référence au sein d'une usine de pâte à papier existante⁶⁵.
- (87) On peut donc en conclure que les nouveaux arrivants sur le marché des équipements d'usines de pâte à papier ne sont pas susceptibles de réduire la puissance accrue de Metso/Kvaerner sur les marchés d'équipements de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment concernés. L'étude de la Commission n'a pas permis de découvrir de sociétés (qu'il s'agisse de nouveaux fournisseurs ou de sociétés actives sur des marchés voisins, comme les producteurs d'équipements pour fabrique de papier) ayant l'intention de s'introduire sur un ou plusieurs des marchés concernés. En outre, les clients ne s'attendent pas à ce que les plus petits fournisseurs actuels de produits spécialisés pour la fabrication de la pâte à papier se transforment en concurrents sérieux pour les équipements de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment dans un proche avenir⁶⁶.

64 Second questionnaire transmis aux clients, réponses à la question 31 : la majorité des clients pensaient que la fusion aurait des conséquences négatives en matière de lavage de la pâte écrue (seize réponses sur dix-sept), de délignification à l'oxygène (treize réponses sur quinze) et de blanchiment (douze réponses sur seize).

65 Second questionnaire transmis aux clients, réponses aux questions 14 et 18 a). Vingt-six des vingt-neuf clients ayant répondu à la question 18 a) ont déclaré que les plus petits fournisseurs n'étaient pas en mesure de concurrencer effectivement les plus gros sur tous les projets d'usine de pâte à papier.

66 Second questionnaire transmis aux clients, réponses à la question 22. Dix-huit des dix-neuf personnes ayant répondu ont déclaré ne pas s'attendre à ce que les plus petits fournisseurs deviennent beaucoup plus importants et capables de concurrencer les principaux fournisseurs au cours des trois à cinq prochaines

- (88) Par conséquent, il n'est pas prévu que de nouveaux arrivants sur le marché soient en mesure d'exercer une pression concurrentielle significative sur l'entité fusionnée au cours des deux à quatre prochaines années, laquelle pourrait compenser d'éventuelles conséquences anticoncurrentielles, comme les augmentations de prix pour les équipements de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment en raison de l'opération. En ce qui concerne les trois marchés des équipements de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment (et en laissant de côté les clients des nouvelles usines qui préfèrent acheter l'ensemble d'une usine auprès d'un seul fournisseur), l'opération notifiée empêchera de façon significative la concurrence effective en faisant émerger un nouveau leader bénéficiant de parts élevées, comprises entre [40-50%] et [80-90%], avec seulement deux concurrents restants (Andritz et GL&V), dont l'un (GL&V) n'a pu que réaliser des ventes limitées au cours des cinq dernières années et dont la pression concurrentielle n'est donc pas comparable à celle exercée par Metso ou Kvaerner avant la fusion. Il faut noter que cette évaluation concurrentielle demeurerait inchangée si, au lieu des marchés de produits pour les « îlots de production » isolés, des « ensembles » d'îlots de production (par ex. le lavage et la délignification ou « le lavage, la délignification et le blanchiment ») étaient définis pour les produits des nouvelles usines, étant donné que les mêmes considérations s'appliqueraient (plus fortes parts de marché, disparition d'une force concurrentielle importante, fortes barrières à l'entrée).

3. Équipement de cuisson

a) Équipement de cuisson pour les nouvelles usines

- (89) Kvaerner et Metso détiendraient environ [60-70%] du marché des lessiveurs pour nouvelles usines, la technologie de cuisson continue de Kvaerner représentant environ [50-60%] et le lessiveur en discontinu de Metso environ [10-20%] de la valeur des ventes entre 2001 et 2005, conformément à l'étude de la Commission. L'autre concurrent, Andritz, détient environ [30-40%] du marché et GL&V est également présent sur ce marché avec sa technologie « RDH ». Bien que GL&V participe aux appels d'offres concernant les lessiveurs en discontinu⁶⁷, sa technologie de lessiveur en discontinu « RDH » n'est désormais considérée comme une véritable option que par un nombre limité de clients construisant de nouvelles usines. D'après GL&V, la société n'a pas développé sa technologie depuis plus de dix ans et ne dispose pas d'installations de référence récentes dans des projets de nouvelle usine⁶⁸.
- (90) Pour les clients ayant une préférence explicite pour les deux types de lessiveurs, la fusion réduirait donc de quatre à trois (en considérant que GL&V propose une solution de lessiveur en discontinu et participe aux appels d'offres) le nombre de fournisseurs possibles pour les nouvelles usines. La part de marché de [60-70%] de la société issue de la fusion indique elle-même l'existence d'une position dominante sur

années. Voir également les réponses à la question 14 : douze des vingt-huit clients estiment que le fait d'avoir de l'expérience et de détenir une base installée est le critère le plus important ou le second critère le plus important dans la sélection d'un fournisseur.

67 Voir l'analyse de l'appel d'offres de la Commission.

68 Voir la réponse de GL&V au second questionnaire relatif aux engagements.

le marché des lessiveurs. La fusion éliminera un concurrent parmi les quatre seulement qui interviennent sur le marché des lessiveurs pour nouvelles usines et réduira donc significativement les options d'approvisionnement à la disposition des clients, ne leur laissant qu'une moindre chance de faire jouer la concurrence dans le cadre des appels d'offres. Comme présenté ci-dessus, on s'attend à ce que la réduction du nombre de fournisseurs capables de participer aux appels d'offres relatifs aux lessiveurs entraîne une augmentation des prix sur ce marché.

- (91) Il faut également noter qu'après la fusion, Metso/Kvaerner serait la seule société capable d'offrir les deux types de technologie de cuisson (cuisson en discontinu et en continu), tandis qu'Andritz serait désavantagé par le fait de ne proposer que des produits pour la cuisson en continu. La société issue de la fusion serait donc en mesure de proposer la solution de cuisson la plus adaptée à ses clients, qui peuvent préférer un fournisseur connaissant les deux technologies à un fournisseur ne proposant qu'une option (comme c'est le cas d'Andritz). Metso/Kvaerner pourrait utiliser cet avantage pour continuer à renforcer sa position déjà dominante sur le marché des lessiveurs.
- (92) Pour des raisons semblables à celles expliquées ci-dessus dans le contexte des marchés des équipements de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment, les marchés des lessiveurs sont également caractérisés par de très fortes *barrières à l'entrée*, comme la technologie protégée par brevet, les coûts d'investissement et la réputation. Par exemple, les éléments les plus importants pour la production d'un lessiveur en continu, ainsi que le lessiveur « SuperBatch » de Metso, sont protégés par un brevet. Les deux types de lessiveurs en continu actuellement disponibles et respectivement proposés par Andritz et Kvaerner trouvent leur origine dans la même technologie brevetée développée dans les années 50. Metso a tenté de développer un lessiveur en continu de façon indépendante dans les années 90 mais, en dépit d'investissements considérables, [...] produit de référence sur le marché⁶⁹. En fin de compte, Metso a décidé d'abandonner le projet. L'entrée sur le marché a donc échoué. Par conséquent, on peut s'attendre à ce que la puissance sur le marché de la société issue de la fusion vis-à-vis des clients choisissant entre lessiveurs en continu et lessiveurs en discontinu ne soit pas efficacement contrecarrée par la concurrence potentielle ou une éventuelle entrée sur le marché.

b) Équipement de cuisson pour les projets de reconstruction

- (93) D'après l'étude de marché, l'équipement de cuisson en discontinu n'exerce aucune pression concurrentielle significative sur l'équipement de cuisson en continu dans les projets de reconstruction, dans la mesure où la seule substitution entre ces deux technologies sur le marché de la reconstruction consiste à passer d'une cuisson en discontinu à une cuisson en continu. De même, les lessiveurs à cuisson discontinue ne sont presque jamais remplacés par des lessiveurs à cuisson continue. Par conséquent, comme ces deux types de lessiveurs relèvent de marchés distincts, la fusion de Metso et de Kvaerner n'éliminera pas la concurrence sur ces marchés.

⁶⁹ Formulaire CO p.39, note de bas de page n° 23.

4. Relation avec les marchés voisins

- (94) La Commission a également enquêté afin de savoir si la position concurrentielle des fournisseurs d'équipements pour usines chimiques de pâte à papier était influencée par le fait qu'ils soient ou ne soient pas actifs dans les marchés voisins pour les équipements de fabrication mécanique de la pâte à papier à partir de matériaux de recyclage, ainsi que les machines à papier. En fait, Metso et Andritz, mais pas Kvaerner, sont tous deux des fournisseurs leaders d'équipements pour la fabrication chimique et pour la fabrication mécanique de la pâte à papier, ainsi que pour la fabrication de pâte à papier à partir de matériaux de recyclage. Metso est en outre l'un des principaux fournisseurs de produits pour fabrication de papier, tandis que d'autres acteurs opérant dans la production de produits pour fabrication de papier sont également, quoique dans une moindre mesure, actifs en matière d'approvisionnement en produits pour usines de pâte à papier (par ex., le leader du marché pour les fabrications de papier, Voith)⁷⁰.
- (95) L'étude a cependant révélé que bien que de nombreux clients exploitent des usines de fabrication chimique de pâte à papier, en parallèle à des usines de production mécanique ou à partir de matériaux de recyclage, ou soient également actifs dans le secteur de la production de papier et de pâte à papier, l'approvisionnement en machines pour divers types d'usines de fabrication de pâte à papier ou de papier et de papier présente peu d'avantages pour les fabricants d'équipements. Les synergies techniques entre les différents domaines sont limitées, étant donné que les technologies de base de la fabrication de pâte à papier par processus chimique, mécanique, à partir de matériaux recyclés ou la fabrication de papier sont fondamentalement différentes. L'étude du marché n'a pas révélé d'indications justifiant le regroupement ou des pratiques semblables, excepté, dans une certaine mesure, pour les contrats de maintenance et de service⁷¹.
- (96) Quoi qu'il en soit, l'opération notifiée ne modifie pas de façon significative la capacité et la motivation de la société issue de la fusion de profiter de la position de Metso sur les marchés voisins.

5. Facteurs restrictifs

- (97) La Commission a également examiné si d'autres facteurs pouvaient restreindre la capacité des parties à se comporter de façon indépendante de leurs concurrents et de leurs clients sur les marchés des équipements de cuisson et des équipements de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment qui se chevauchent partiellement ou pouvaient compenser les éventuelles conséquences anticoncurrentielles entraînées par la fusion.

70 Voir tableau 2 ci-dessus, point 75.

71 Second questionnaire transmis aux clients, réponses à la question 23c. Plusieurs clients ont souligné les différences particulières existant entre l'équipement pour la fabrication de pâte à papier et l'équipement pour la fabrication de papier ; Voir par exemple la réponse de Mondi: « les projets d'usine de pâte à papier et de papier sont différents et n'ont aucun lien entre eux ».

a) Pouvoir de l'acheteur

- (98) L'étude de la Commission a montré que bien que le secteur de la pâte à papier et du papier ne soit pas très concentré et qu'il existe un nombre relativement important de clients pour les équipements d'usines de pâte à papier dans le monde, les clients des usines de pâte à papier sont souvent de grandes sociétés qui exploitent plusieurs usines de pâte à papier ou des usines intégrées de pâte à papier et de papier, souvent situées sur plusieurs sites répartis dans le monde entier. En 2005, les dix plus grands producteurs de pâte à papier dans le monde possédaient 42 % de la capacité totale de fabrication de pâte à papier kraft (par rapport à 30 % dix ans auparavant), et la part combinée des trois plus grands fabricants, International Paper, Weyerhaeuser et Stora Enso, représentait à elle seule 19 %⁷². Les acquéreurs d'équipements pour usines de pâte à papier sont à la pointe du progrès, car ils disposent d'ingénieurs possédant une connaissance approfondie des machines et ayant souvent de dix à vingt ans d'expérience dans le secteur. Cette expertise leur permet de lancer des appels d'offres réussis pour les grands projets et de négocier avec les fournisseurs, ainsi que de se montrer relativement sensibles aux augmentations de prix et aux changements de qualité⁷³. Certains clients sont donc convaincus qu'ils détiennent un certain *pouvoir*, qu'ils pourraient utiliser afin de compenser toute tentative d'augmentation des prix par les parties à la fusion⁷⁴.
- (99) D'autre part, il faut noter que la structure de la clientèle est relativement fragmentée, avec plus de cent usines de pâte à papier et d'usines de pâte à papier associées à des fabriques de papier dans le monde. Le cas présent est donc difficilement comparable aux situations dans lesquelles les fournisseurs ne sont confrontés qu'à une poignée de clients importants⁷⁵. Le fait qu'un certain groupe de clients prétende disposer d'un certain pouvoir n'est pas suffisant pour compenser les effets négatifs d'une fusion, étant donné que ce fait garantit seulement que certains clients, dotés d'un certain pouvoir de négociation, sont protégés contre les augmentations de prix⁷⁶.
- (100) La grande majorité des clients qui ont répondu à l'enquête de la Commission ne disposent pas d'un pouvoir suffisant à compenser les hausses de prix décidées par leurs fournisseurs. Il faut également noter que petits comme gros clients manifestent leur inquiétude à l'égard de la fusion.
- (101) Aussi, la Commission en conclut que d'une manière générale, il n'existe pas de contre-pouvoir suffisant du côté des acquéreurs pour pouvoir influencer effectivement le comportement de la société issue de la fusion après l'opération.

72 Poyry Forest Industries Consulting Oy [...]*.

73 Voir le compte rendu de l'entretien avec International Paper.

74 Voir le compte rendu des entretiens avec International Paper.

75 Voir, pour une vision opposée, une situation impliquant un acquéreur à forte concentration avec l'affaire COMP/M.4057 - Korsnäs/Assidomän ; voir également le communiqué de presse IP/06/610.

76 Voir les directives concernant l'évaluation des fusions horizontales en vertu du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, JO 2004 C 31, p. 5, point 67.

b) Conséquences favorables à la concurrence de l'opération notifiée

- (102) Bien qu'un nombre important de clients manifeste son inquiétude concernant la fusion en l'absence de cession adaptée, nombre de ces clients soulignent également les éventuels bénéfices de l'opération telle qu'elle a été notifiée⁷⁷. Ils font particulièrement référence à la création d'un second fournisseur capable de fournir l'ensemble de la gamme d'équipements d'usines de pâte à papier. Cela pourrait permettre à Metso, après la fusion, de concurrencer Andritz de manière plus efficace, tout en permettant aux clients de choisir entre deux fournisseurs proposant une gamme complète de produits et possédant de l'expérience sur tous ces produits.
- (103) Les parties prétendent également que la fusion serait bénéfique au moins pour les clients ayant l'intention d'acquérir une usine complète⁷⁸. Elles prétendent également que la fusion pourrait permettre à la société de développer de meilleurs produits, plus favorables à l'environnement, pour le bénéfice du consommateur⁷⁹.
- (104) L'étude approfondie a révélé que l'émergence d'un second fournisseur proposant l'ensemble de la gamme d'équipements pour usines de pâte à papier pourrait en effet être bénéfique pour les clients, dans une certaine mesure et pour plusieurs raisons :
- (105) Tout d'abord, pour les clients des marchés « nouvelles usines » (à la fois lessiveurs et équipements de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment), qui prévoient à l'avenir d'acheter *l'ensemble d'une usine* auprès d'un seul fournisseur, les effets de la fusion sont effectivement plutôt positifs. De leur point de vue, Andritz possède actuellement un monopole et la fusion permettra à Metso / Kvaerner de concurrencer Andritz pour la fourniture d'usines complètes, y compris la livraison d'un lessiveur en continu. Il faut toutefois rappeler que seule une minorité de clients souhaitent acquérir une usine complète, d'une part, et que les effets positifs de l'acquisition d'une usine complète, d'autre part, ne s'appliquent en aucun cas aux clients souhaitant procéder à une reconstruction.
- (106) Ensuite, la partie notifiante a expliqué, comme le soutiennent certains clients⁸⁰, que les achats groupés (par ex. lessiveur et équipement de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment ensemble) aident les clients à économiser les « *coûts d'interface* » qui peuvent découler de l'adaptation les uns aux autres de divers îlots de production provenant de différents fournisseurs. La combinaison de plusieurs îlots de production permet aussi d'éviter les conflits en cas d'action en responsabilité. Toutefois, l'étude de la Commission démontre que de nombreux clients ne considèrent pas la réduction des « *coûts d'interface* » comme

77 Second questionnaire transmis aux clients, réponses à la question 34. Seize clients déclarent que la fusion serait plutôt négative, après avoir comparé les effets positifs et les effets négatifs. Seuls quatre clients ont une opinion positive, exempte de réserves. Seize clients déclarent que la fusion serait neutre ou qu'elle comporte des éléments positifs et négatifs (par ex. augmentations de prix, réduction du choix).

78 Voir le rapport de RBB Economics, daté du 14 septembre 2006.

79 Voir les contributions des parties concernant les « Avantages de la fusion en termes d'innovation » du 29 septembre 2006.

80 Second questionnaire transmis aux clients, réponses à la question 32. Voir en particulier le compte rendu de l'entretien avec UPM et M-Real.

suffisamment importante pour acheter des « usines complètes » auprès d'un seul fournisseur. Ils préfèrent au contraire avoir le choix entre divers fournisseurs, et utiliser leurs atouts respectifs sur différents marchés ainsi que la concurrence entre les fournisseurs pour maintenir les prix assez bas. Les avantages indiscutables résultant de la réduction des interfaces n'incitent apparemment pas les clients souhaitant acheter une nouvelle usine ou procéder à une reconstruction à acquérir des « usines complètes » ni à mettre la plus grande partie de leur usine à niveau en utilisant un seul fournisseur.

(107) Pour terminer, les clients ont expliqué⁸¹ à la Commission qu'il était de plus en plus important que leurs fournisseurs connaissent non seulement certaines parties de l'usine mais autant d'étapes du processus que possible. La principale raison est que tout changement effectué dans une partie d'une usine peut avoir des conséquences sur d'autres parties de l'usine (par ex. modifications des processus chimiques, de la capacité, de la consommation en eau et en énergie, de la pollution, etc.). Le fait d'avoir une vue d'ensemble sur les principaux processus mécaniques et chimiques de l'usine de pâte à papier concernée peut entraîner la conception de *produits de meilleure qualité et plus adaptés*. Par conséquent, la majorité des clients espère que la fusion sera bénéfique en termes de qualité des produits fournis par les parties à la fusion. En effet, les activités de Kvaerner dans le secteur des équipements d'usines de pâte à papier ont aujourd'hui une portée plus limitée que celles de Metso et d'Andritz. Kvaerner faisant actuellement partie d'un plus grand groupe d'entreprises concentrant ses activités en dehors du secteur de la pâte à papier et du papier, il est perçu par les clients comme étant moins impliqué dans cette activité (y compris en termes d'activités de recherche et de développement) que Metso ou Andritz⁸². La fusion entre Metso et Kvaerner pourrait donc non seulement créer un second fournisseur de gamme complète d'équipement de fabrication de pâte à papier, capable de concurrencer Andritz sur un pied d'égalité, mais également un fabricant entièrement engagé dans le secteur de la pâte à papier et du papier, possédant la masse critique nécessaire à la réalisation d'activités de recherche et de développement complémentaires.

(108) Il faut toutefois noter que la majorité des clients continue à s'inquiéter de ce que la fusion entraînera des augmentations de prix pour leurs produits et déclare que ces inquiétudes ne seront pas apaisées par les éventuels avantages issus de la fusion (par ex. en termes d'augmentation des activités de R&D, générant la production de meilleurs produits)⁸³, notamment parce qu'elle réduira le nombre de fournisseurs en concurrence pour des solutions novatrices sur les marchés des équipements de fabrication de pâte à papier.

81 Second questionnaire transmis aux clients, réponses à la question 32. Voir en particulier le compte rendu de l'entretien avec M-Real.

82 Voir par ex. le compte rendu de l'entretien avec Klabin.

83 Second questionnaire transmis aux clients, réponses à la question 34, ainsi que le compte rendu d'entretiens avec GP Cellulose.

c) Conclusion

- (109) La Commission conclut donc qu'il est très peu probable que ces effets positifs potentiels sur la concurrence produits par l'opération notifiée compenseront la perte de concurrence effective provoquée par la réduction des alternatives d'approvisionnement éligibles, la suppression d'une contrainte importante sur le plan de la concurrence et la création du plus grand fournisseur d'équipements sur les marchés affectés dans une mesure apte à étouffer les sérieux doutes de la Commission concernant la compatibilité de l'opération avec le marché commun et l'accord EEE.

6. Conclusion relative aux effets non coordonnés

- (110) En conclusion, la Commission estime sérieusement que l'opération notifiée empêchera largement la concurrence dans le marché commun, en particulier par la création d'une position dominante ou d'effets non coordonnés sur les marchés de l'approvisionnement en équipement d'usines de pâte à papier pour l'étape de la cuisson dans les nouvelles usines et pour l'approvisionnement en équipements destinés aux étapes de lavage de la pâte écrue, de délignification à l'oxygène et de blanchiment, tant dans les nouvelles usines que dans les projets de reconstruction.

C. EFFETS COORDONNES

- (111) L'opération proposée entraînerait l'émergence de deux fournisseurs leaders, Metso-Kvaerner et Andritz, dans de nombreux marchés relatifs aux équipements d'usines de pâte à papier, suivis par un concurrent beaucoup plus petit, GL&V. Ce point soulève la question de savoir si l'opération notifiée permettrait aux deux principaux fournisseurs restants de coordonner leur comportement de façon tacite, par exemple afin d'augmenter les prix ou de se répartir le marché, même sans adopter de pratique concertée ni conclure d'accord, dans le sens de l'article 81 du traité CE, ou si elle faciliterait une telle coordination si elle était déjà en place.
- (112) On peut faire valoir que le marché serait plutôt transparent, dans la mesure où deux concurrents principaux seront actifs sur les marchés concernés et où seul un nombre limité d'usines de pâte à papier sont construites ou mises à niveau chaque année. La diminution du nombre de fournisseurs principaux de trois à deux acteurs rendrait donc le marché plus symétrique et, par conséquent, faciliterait la coordination tacite, par exemple en alternant les projets de nouvelle usine entre les deux principaux concurrents.
- (113) Toutefois, l'enquête réalisée par la Commission n'a pas révélé d'indice concret permettant d'affirmer que l'opération créerait ou augmenterait probablement la possibilité et la motivation, pour Metso/Kvaerner et Andritz, de coordonner de façon tacite leur comportement concurrentiel.
- (114) Pour commencer, l'enquête n'a pas permis d'identifier un quelconque élément indiquant l'existence d'une coordination tacite entre les principaux acteurs du marché. Aucun client n'a exprimé d'inquiétude fondée à cet égard, et la structure asymétrique prévalant sur le marché avant la fusion, avec un seul fournisseur proposant l'ensemble de la gamme (Andritz), deux autres principaux fournisseurs (Metso et Kvaerner) auxquels il manque certains éléments importants pour une usine de pâte à papier (lessiveur en continu et chaîne de récupération dans le cas de Metso, parc à bois et certains îlots de production de la chaîne des fibres dans le cas de Kvaerner), ainsi que

la présence d'un quatrième acteur plus petit (GL&V), fait qu'il est très difficile pour ces fournisseurs de conclure un accord tacite en termes de coordination.

- (115) Deuxièmement, la transparence du marché concerne seulement les projets mais pas les prix, étant donné que les clients maintiennent la confidentialité des prix et que ces prix ne sont pas disponibles pour les fournisseurs⁸⁴. L'analyse de l'appel d'offres effectuée par la Commission démontre également que seul un nombre limité de projets est lancé chaque année, tout particulièrement sur le marché des nouvelles usines, et que ces projets ne sont pas homogènes, prévisibles et sont variables en termes de volume comme de calendrier. Ces caractéristiques découragent clairement les concurrents à se répartir les offres, étant donné qu'il est trop risqué de manquer un contrat pour n'importe quel fournisseur.
- (116) Ensuite, il n'existe aucun lien structurel entre Metso et Andritz, qu'ils pourraient utiliser afin de faciliter la coordination.
- (117) Le risque d'apparition d'effets coordonnés est encore plus restreint du fait que l'équipement d'une usine de pâte à papier peut, comme établi ci-dessus, ne pas être considéré comme un produit homogène. Au contraire, l'équipement des usines de pâte à papier est généralement adapté aux besoins spécifiques de chaque client. En fonction des besoins spécifiques à chaque client, l'approvisionnement d'une usine de pâte à papier en équipement implique également la fourniture de conseils techniques, le montage du centre, des services d'essai ou des garanties supplémentaires concernant des fonctions particulières (contrats EPC, par ex.).
- (118) Pour terminer, les fabricants de pâte à papier sont des clients sophistiqués qui possèdent une excellente connaissance de l'industrie, leurs propres capacités techniques et une expérience approfondie des appels d'offres. Ils sont très sensibles à la qualité et au prix. Pour toutes ces raisons, il semble probable que les clients seraient capables de détecter une situation d'entente cordiale, ce qui les inciterait à réagir (ou à tenter de réagir) d'une façon adaptée, et rendrait une situation d'entente cordiale intenable à long terme. Il faut également souligner qu'aucun client n'a formulé d'inquiétude fondée concernant une future possibilité d'entente tacite.
- (119) Quoi qu'il en soit, même si la présente opération pouvait donner lieu à des inquiétudes en matière de concurrence eu égard à de possibles effets coordonnés, ces inquiétudes seraient apaisées par les engagements contractés par la partie notifiante, qui permettra (comme expliqué plus en détail dans l'évaluation des engagements) à GL&V de s'établir comme troisième acteur principal des marchés des équipements de fabrication de pâte à papier et, de cette façon, de recréer une structure de marché semblable à celle prévalant avant l'opération.

D. EFFETS VERTICAUX (AUTOMATISATION DES PROCESSUS)

- (120) La Commission a également examiné si la capacité de Metso à assurer l'automatisation des processus pour les clients des usines de pâte à papier pourrait avoir des conséquences anticoncurrentielles.

⁸⁴ Voir par ex. le formulaire CO, p. 59.

- (121) L'autre concurrent, Andritz, achète actuellement auprès de Metso des systèmes d'automatisation des processus pour certains de ses équipements. La Commission a donc examiné si l'intégration en amont pourrait empêcher les concurrents de la société issue de la fusion de la concurrencer effectivement sur les marchés de produits pertinents définis pour les équipements de fabrication de pâte à papier.
- (122) Toutefois, étant donné la part de marché relativement modérée de Metso en termes d'automatisation des processus associés aux usines de pâte à papier (d'après la partie notifiante, inférieure à [10-15]*% pour tout marché de l'automatisation possible), il est possible d'exclure le fait que Metso pourrait user de sa position de fournisseur actuelle pour écarter Andritz du marché. En fait, un grand nombre d'autres fournisseurs sont actifs sur le marché de l'automatisation des processus des usines de pâte à papier (parmi lesquels, entre autres, de grandes sociétés comme ABB), vers lesquels Andritz ou un autre client pourrait se tourner afin de faire appel à un autre fournisseur.
- (123) L'étude de marché effectuée par la Commission a confirmé ce point de vue, dans la mesure où la plupart des clients ne considèrent pas que la capacité de Metso à fournir des systèmes d'automatisation des processus constitue un avantage appréciable pour Metso par rapport à la concurrence en termes d'équipements pour usines de pâte à papier⁸⁵. Une grande majorité de clients ont indiqué que la capacité d'un fabricant d'équipement de fabrication de pâte à papier à fournir également des systèmes de commande d'automatisation ne constituait pas pour eux un critère important dans leur choix d'un fournisseur⁸⁶. La raison en est principalement que ce produit peut être acheté indépendamment de l'équipement de l'usine de pâte à papier et qu'un nombre suffisant de fournisseurs semble être capable de fournir des solutions équivalentes en termes d'automatisation des processus.

VII. ENGAGEMENTS

A. DESCRIPTION DES ENGAGEMENTS PROPOSÉS PAR METSO

- (124) Afin d'éliminer les problèmes de concurrence découlant de l'opération proposée qui ont été identifiés à ce stade de la procédure, Metso a proposé des engagements en vertu de l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les Concentrations du 6 octobre 2006. Ces engagements ont été modifiés ultérieurement par un groupe d'engagements révisés le 8 novembre 2006 (les engagements modifiés sont ci-après dénommés « engagements de la phase II »).
- (125) Le contenu principal des engagements de la phase II peut se résumer de la manière suivante :

⁸⁵ Second questionnaire transmis aux clients, réponses à la question 23b. Dix-huit clients sur vingt-huit réponses ont indiqué que le marché de l'automatisation des processus est fortement concurrentiel et que, par conséquent, la société issue de la fusion ne sera pas capable de renforcer outre mesure sa position sur ce marché.

⁸⁶ Second questionnaire transmis aux clients, réponses à la question 14. Lorsqu'on leur demande quels sont les critères les plus importants pour l'acquisition d'une usine de pâte à papier, sept clients parmi les onze ayant répondu considèrent que l'automatisation est le premier ou le second critère le moins important et aucun de ces onze clients n'a estimé que l'automatisation représentait le critère le plus important.

1. Cession des activités de Kvaerner ayant trait aux équipements de lavage, de délignification à l'oxygène et de blanchiment

(126) Metso propose de céder tous les biens corporels et incorporels ayant trait aux activités de Kvaerner sur les marchés des équipements de lavage, de délignification à l'oxygène et de blanchiment. Metso a déjà conclu avec le concurrent canadien GL&V des conventions d'achat et de vente concernant ces activités⁸⁷.

(127) Les parties s'engagent à céder l'ensemble des actifs corporels et incorporels qui constituent les activités de Kvaerner dans les secteurs susmentionnés (« activité de LDB »), y compris :

- tous les *droits de propriété intellectuelle* (brevets/ demandes de brevets, marques commerciales, logos) en rapport avec les équipements de lavage de la pâte écrue, de blanchiment et de délignification à l'oxygène ;
- tout le *savoir-faire* ayant trait aux équipements de lavage de la pâte écrue, de blanchiment et de délignification à l'oxygène de Kvaerner (comme les pompes, mélangeurs, etc.). Ceci comprend entre autres le transfert de tous les dessins, modèles et de toutes les données factuelles sur les projets précédents et en cours comme les listes de fournisseurs et de clients ;
- l'ensemble des *machines et outils* pour la fabrication des produits pertinents (stations de soudure, appareillage fixe, moules, stations de travail, etc.) ;
- tous les *contrats en cours* (fabrication, entretien et maintenance) ayant trait aux activités de lavage de la pâte écrue, de blanchiment et de délignification à l'oxygène;
- le *personnel de base* de Kvaerner responsable entre autres de l'ingénierie, de la gestion de projet, des ventes et du marketing des équipements de lavage de la pâte écrue, de blanchiment et de délignification à l'oxygène.

2. Cession des activités de Metso ayant trait aux lessiveurs

(128) Afin de lever les doutes de la Commission en ce qui concerne les équipements de cuisson, la partie notifiante a proposé de céder l'ensemble des actifs corporels et incorporels ayant trait aux activités de Metso liées aux lessiveurs à cuisson discontinue. La partie notifiante propose de vendre les activités liées aux lessiveurs à cuisson discontinue au même acquéreur, le concurrent canadien GL&V, avec lequel Metso a conclu une convention d'achat contraignante⁸⁸.

(129) La partie notifiante s'engage à céder l'ensemble des actifs corporels et incorporels qui constituent les activités de Metso liées aux lessiveurs à cuisson discontinue (« l'activité de cuisson »), y compris, sans toutefois s'y limiter :

87 Les conventions d'achat et de vente respectives signées le [...]*

88 La convention d'achat et de vente est également [...]*

- tous les *droits de propriété intellectuelle* (brevets/ demandes de brevets, marques commerciales, logos), notamment ceux en rapport avec la technologie de cuisson « SuperBatch » de Metso ;
- tout le *savoir-faire* de Metso inhérent aux activités des lessiveurs à cuisson discontinue (dessins, modèles et toutes les données factuelles et techniques sur les projets précédents et les projets en cours, comme les listes de fournisseurs et de clients) ;
- l'ensemble des *machines et outils* pour la fabrication des produits pertinents ;
- tous les *contrats en cours* (fabrication, entretien et maintenance) relevant des activités liées aux lessiveurs à cuisson discontinue ;
- le *personnel* de Metso impliqué dans le développement et la vente de lessiveurs à cuisson discontinue.

(130) L'engagement propose que l'acquéreur, GL&V, concède une *rétrocession de licence* à Metso de sorte que Metso puisse utiliser tous les droits de propriété intellectuelle et tout le savoir-faire en rapport avec la technologie SuperBatch afin de développer et commercialiser cette technologie parallèlement à GL&V.

B. EVALUATION DES ENGAGEMENTS PROPOSES

(131) Afin d'éliminer les problèmes de concurrence identifiés à ce stade, les engagements doivent remplir trois conditions : (a) les actifs cédés doivent former une activité viable, (b) GL&V doit être considéré comme un *acquéreur viable* capable d'être un concurrent efficace sur les marchés des équipements des usines à pâtes, et (c) la cession desdits actifs à GL&V doit créer des conditions de concurrence comparables à celles qui prévalaient avant la fusion, notamment en *éliminant le chevauchement* des positions de concurrence des parties sur les marchés concernés par l'opération notifiée⁸⁹.

(132) Contrairement à d'autres cas où l'acquéreur des activités cédées est inconnu au moment de la décision de la Commission, la Commission peut, dans le cas présent, déjà tenir compte de l'identité de l'acquéreur pour évaluer si les trois conditions sont remplies.

1. Viabilité des activités cédées

(133) Les parties ont déjà conclu une convention contraignante légale avec GL&V en ce qui concerne la cession des activités de LDB ainsi que les activités de cuisson pendant la procédure administrative, le [...]*.

⁸⁹ Voir l'avis de la Commission sur les mesures correctives admissibles en vertu du règlement du Conseil (CE) n° 4064/89 et en vertu du règlement de la Commission (CE) n° 447/98 (« avis de mesures correctives »), paragraphes 13 et suivants.

a) Problèmes liés à l'exclusion (crave-out) des activités cédées

(134) Comme les actifs cédés ne sont pas des personnes morales indépendantes mais font plutôt partie de l'activité intégrée de Kvaerner/Metso en rapport avec les équipements d'usines de pâte, l'activité cédée doit nécessairement être « séparée » des activités restantes. Dans ces opérations de « crave-out », pour garantir la viabilité des activités transférées, il est primordial que tous les éléments principaux soient identifiés et transmis à l'acquéreur⁹⁰, c'est-à-dire, dans le cas présent, tous les éléments nécessaires à la réussite de la vente « d'îlots de production » pour les clients des équipements des usines de pâte. Cet élément revêt une importance particulière dans le cas présent car les ventes dans le secteur de l'équipement des usines de pâte sont réalisées par le biais d'appels d'offres pour chaque projet distinct et l'importance des contrats clients à long terme est plus limitée que dans les autres industries. Notamment en ce qui concerne la vente des activités de cuisson de Metso à GL&V, où Metso continuera à mener des activités en parallèle avec GL&V, les engagements doivent garantir que la viabilité n'est pas remise en question par des problèmes de séparation non résolus liés au « crave-out » puisqu'une cession « incomplète » pourrait entraver de manière significative la viabilité des activités transférées qui seront en concurrence avec Metso/Kvaerner une fois l'opération achevée.

b) Défauts des engagements soumis dans la Phase I

(135) Dans ce contexte, il convient de rappeler que les engagements que Metso avait à l'origine soumis pendant l'enquête initiale de la phase I (les « engagements de la phase I ») contenaient des limites importantes quant aux activités transférées. Ces limites risquaient de nuire sérieusement à la viabilité des activités transférées.

(136) Les engagements de la phase I concernant les équipements de lavage, de délignification et de blanchiment ne comprenaient pas, entre autres, le transfert des contrats ou projets en cours avec les clients à GL&V⁹¹. De plus, les engagements proposés conféraient à Metso le droit de conserver une licence pour trois brevets⁹² développés par Kvaerner. D'après Metso, ces brevets ont été développés pour la production des équipements de lavage pour [...] ⁹³; toutefois, ils sont également utilisés pour d'autres presses laveuses (plus petites). Conformément aux dispositions des engagements de la phase I, l'entité fusionnée serait toujours en droit d'utiliser les trois brevets et de poursuivre des activités en rapport avec les machines utilisant ces brevets pour une durée illimitée (c'est-à-dire pas seulement sur une période transitoire). En ce qui concerne les équipements de cuisson, les parties avaient

90 Voir également dans ce contexte l'étude de la DG Concurrence sur les remèdes à la fusion d'octobre 2006, p. 73 et suivantes (http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/studies_reports/remedies_study.pdf).

91 Voir, par exemple, paragraphe 11, points d) à f), du texte de l'engagement de la phase I. Pour plus de détails, consulter également la convention de séparation des activités proposée dans la phase I, sections 2, 3 et 5.

92 Ces brevets portaient, conformément à la description donnée dans le texte de l'engagement de la phase I, sur un [...] ⁹³.

93 Voir paragraphe 6 du texte de l'engagement de la phase I et annexe 1(B), « contrat de licence de brevet » [...] ⁹³ de la présente décision.

uniquement proposé d'accorder une licence pour la technologie SuperBatch à un acquéreur non spécifié, sans toutefois céder les activités complètes de Metso en rapport avec les lessiveurs, dont les contrats et le personnel.

(137) Finalement, les engagements de la phase I n'ont fait que résumer les actifs corporels et incorporels à transférer, sans donner d'information détaillée sur les actifs et droits spécifiques à transférer, et sans fournir les solutions et mécanismes pour les problèmes liés au transfert du personnel de base, à la séparation des actifs partagés ou la séparation des droits et de l'information portant sur les contrats « mixtes » (contrats concernant non seulement les activités cédées mais aussi les autres activités telles que la manutention des bois, etc.⁹⁴). Dans une situation où clause d'exclusion détaillée est nécessaire pour séparer les activités cédées, la Commission considère qu'une description détaillée des actifs à transférer, y compris les actifs et les contrats partagés, et des procédures pour le transfert du personnel de base, etc. est indispensable pour assurer la viabilité des activités. Il se pourrait donc que « l'offre groupée » proposée dans la phase I ne puisse pas éliminer les problèmes potentiels de d'exclusion avec le degré de certitude nécessaire.

(138) Les doutes de la Commission se sont confirmés dans l'étude de marché des engagements de la phase I.

c) Les engagements modifiés soumis dans la phase II

(139) Les engagements de la phase II constituent une amélioration significative par rapport à la proposition initiale de la phase I. Metso a levé l'ensemble des principaux doutes quant au caractère complet des activités cédées qui remettaient en question sa viabilité et a apporté des solutions à tous les principaux problèmes susceptibles d'être liés à la clause d'exception, notamment en ce qui concerne les activités de cuisson de Metso.

Activité de LDB

(140) En ce qui concerne le transfert de l'*activité de LDB*, les engagements de la phase II prévoient non seulement une cession de certaines parties ou machines isolées utilisées dans l'activité de LDB (par exemple seulement la technologie de la presse laveuse, comme dans la proposition initiale des parties), mais également une cession de *tous les actifs corporels et incorporels* nécessaires pour vendre des îlots de production entiers, y compris les droits de propriété intellectuelle et le savoir-faire pour les principaux équipements auxiliaires tels que les célèbres mélangeurs de Kvaerner. La partie notifiante s'est également engagée à transférer tout le *savoir-faire des procédés* pertinent pour l'intégration des différents composants. Metso a renoncé à ses droits de conserver un quelconque des brevets de Kvaerner pour la technologie de la presse laveuse en précisant qu'il conférerait une licence *exclusive* à GL&V pour tous les autres brevets qui ne peuvent pas être transférés⁹⁵.

⁹⁴ Il convient de noter que certains contrats avec les clients ne concernent pas seulement les équipements de lavage, de délignification, de blanchiment ou de cuisson mais aussi d'autres produits ou services pour d'autres îlots de production.

⁹⁵ Voir paragraphe 6, point a), des engagements de la phase II.

(141) Dans les engagements de la phase II, Metso s'engage également à céder ses activités en cours, c'est-à-dire tous les contrats portant sur les projets en cours de construction de nouvelles usines ou de reconstruction et sur les activités d'entretien et de maintenance⁹⁶. L'acquéreur GL&V peut donc décider quels contrats il souhaite acquérir (par exemple, il se peut que l'acquéreur ne souhaite pas faire l'acquisition⁹⁷ des contrats dans lesquels seules des obligations de garantie doivent être exécutées et pour lesquels il ne peut attendre aucun paiement). Le transfert des contrats en cours donnera à l'acquéreur l'opportunité de prendre connaissance de tous les projets précédents et d'entrer en contact avec les clients de Kvaerner immédiatement après le transfert. Cette « base » des activités en cours facilitera également l'expansion de l'acquéreur dans le secteur des activités cédées et créera un chiffre d'affaires même en l'absence de premiers « projets de référence » avec la nouvelle technologie. Les engagements de la phase II contiennent aussi une liste détaillée des projets en cours de Kvaerner (projets livrés avec des obligations en cours) et les « carnets de commandes » de Kvaerner (obligations relatives aux projets non livrés)⁹⁸.

Activités de cuisson

(142) En ce qui concerne le transfert des *activités de cuisson*, les engagements de la phase II prévoient un transfert complet des activités de cuisson discontinuée de Metso à l'acquéreur. L'acquéreur détiendra donc non seulement une licence pour certains produits mais il disposera également de tous les actifs corporels et incorporels composant l'activité de cuisson discontinuée actuelle de Metso. Compte tenu de la nature spécifique du transfert de l'activité de cuisson, notamment l'exigence d'une clause d'exclusion et la clause de rétrocession selon laquelle Metso sera en droit de proposer la technologie SuperBatch en parallèle avec l'acquéreur, la Commission a dû s'assurer que tous les problèmes concevables eu égard au transfert de l'ensemble de l'activité de cuisson sont résolus avant la conclusion de la principale transaction.

(143) La Commission a dû non seulement vérifier si le champ d'application de l'activité de cuisson cédée est complet, mais également si des solutions convaincantes aux problèmes potentiels d'exclusion sont apportées. Dans le cas présent, il était impératif de vérifier si l'on doit s'attendre à ce que le *personnel de base* pertinent soit transféré à l'acquéreur et si les problèmes de séparation sont susceptibles d'entraver le transfert des *actifs partagés* ou des contrats formant les *activités en cours*. Après avoir examiné les engagements de la phase II et leurs annexes exhaustives sur les activités de cuisson transférées, la Commission est arrivée à la conclusion que ces engagements peuvent garantir que GL&V en tant qu'acquéreur obtiendra une activité complète et viable et que sa réussite commerciale n'est pas entravée par des problèmes dus à des conflits avec le vendeur sur l'étendue ou la séparation des actifs transférés.

⁹⁶ Il convient d'observer que les clients peuvent s'opposer au changement de fournisseur. Metso s'est engagé à coopérer avec GL&V en toute bonne foi pour obtenir l'accord des clients respectifs et à mettre tout en œuvre pour convaincre les clients d'accepter GL&V comme remplaçant de Metso, voir paragraphes 20-25 des engagements de la phase II.

⁹⁷ Voir, par exemple, paragraphes 20, point c), sous i), et 20, point d), sous i), des engagements de la phase II.

⁹⁸ Voir annexe 2.1. (j) des engagements de la phase II.

- (144) En ce qui concerne l'*étendue* de l'activité, la Commission juge que les engagements améliorés englobent tous les éléments nécessaires à la réussite de l'activité SuperBatch. Il conviendra de noter que GL&V, l'acquéreur de l'activité SuperBatch lui-même actuellement fournisseur d'une technologie de cuisson discontinue, a été impliqué dans le processus d'identification des actifs corporels et incorporels nécessaires et a confirmé qu'à sa connaissance, aucun élément significatif ne manque⁹⁹. Comme la Commission a jugé que le transfert du personnel était crucial pour la réussite des activités transférées, Metso s'est non seulement engagé à accepter le transfert de ce personnel à la demande de GL&V en fournissant les programmes d'incitation au rendement nécessaires, mais il a également joint aux engagements une liste de [...]*. Compte tenu du fait que Metso et GL&V ont convenu que pas plus de [...]* employés, voire moins, devraient suffire au transfert d'une activité « viable », la Commission est arrivée à la conclusion que la viabilité de l'activité transférée ne sera pas entravée par des problèmes de transfert de personnel¹⁰⁰.
- (145) En ce qui concerne les éventuels problèmes de séparation des *actifs partagés*, le vendeur et l'acquéreur de l'activité ont confirmé qu'il n'y pas d'actifs corporels à partager et que, par conséquent, on ne peut pas s'attendre à rencontrer des problèmes de séparation. Afin de s'assurer qu'aucun litige ne surviendra à l'occasion de la séparation de l'*activité en cours* à l'acquéreur, Metso et GL&V ont identifié tous les contrats affectés. Metso a permis à GL&V d'accéder à toute l'information portant sur cette activité, que les contrats soient également liés ou non à autre chose que les équipements transférés (contrats « mixtes »). Il conviendra de noter que, pour [...]*, Metso et GL&V sont déjà parvenus à un accord avec le client pour que GL&V remplace Metso en tant que fournisseur pour la partie cuisson de la nouvelle usine. Ainsi, la Commission a désormais la ferme conviction que la viabilité de l'activité transférée ne sera pas entravée par des différends sur la répartition de l'activité en cours.
- (146) Ensemble, les dispositions des engagements de la phase II et la convention d'achat et de vente conclue avec GL&V fournissent à la Commission la certitude nécessaire que tous les problèmes liés d'exclusion seront résolus et que l'activité de cuisson sera transférée en tant qu'activité viable à GL&V.
- (147) Il conviendra de noter également que Metso s'engage à désigner un *mandataire chargé du contrôle* afin de résoudre les conflits potentiels entre le vendeur et l'acquéreur, par exemple sur la manière de séparer les activités cédées des activités demeurant avec l'entité fusionnée. Compte tenu de l'importance de la fonction de mandataire dans le cas présent, notamment au regard de la séparation de l'activité LDB et de la surveillance du procédé d'exclusion de l'activité de cuisson, les parties s'engagent à ne pas clore la principale transaction tant qu'un mandataire chargé du contrôle n'a pas été désigné après accord de la Commission. De ce fait, des garanties suffisantes sont mises en place pour trouver des solutions possibles en cas de litiges survenant au cours de ce processus qui pourraient remettre en question la viabilité de l'activité transférée.

99 Voir entretien avec GL&V du 30 octobre 2006; lettre de GL&V à Metso du 30 octobre 2006.

100 Cette opinion est partagée par GL&V, voir entretien avec GL&V du 30 octobre 2006; lettre de GL&V à Metso du 30 octobre 2006.

(148) Pour finir, la Commission a tenu compte du fait que Metso a proposé une solution « fix-it-first » dans laquelle l'acquéreur, GL&V, peut déjà être approuvé par la Commission conformément à l'article 8 du règlement sur les concentrations et non seulement à un stade ultérieur après une période de cession supplémentaire (qui prend généralement 6 mois ou plus). Cette solution réduira la période transitoire de manière significative, renforçant ainsi la viabilité des activités transférées puisque l'acquéreur peut entrer dans la concurrence immédiatement ou dans un délai relativement court après la décision.

2. Viabilité et durabilité de GL&V en tant qu'acquéreur

(149) La Commission a également vérifié si GL&V peut être considéré comme un acquéreur viable capable d'être un concurrent efficace pour les deux fournisseurs principaux restants (Andritz et Metso/Kvaerner) sur le marché des équipements d'usines de pâte.

(150) Les premiers résultats de l'enquête de la phase I initiale ont révélé que certains clients (notamment européens) connaissaient peu GL&V comme fournisseur et que la part de GL&V sur les marchés en chevauchement était inférieure à 10% au cours des 5 dernières années. C'est pourquoi la Commission a souhaité évaluer à nouveau l'engagement de GL&V vis-à-vis de l'activité d'équipement des usines de pâte et sa capacité à devenir dans le futur un concurrent crédible dans le secteur des produits pour les usines de pâte et vérifier si GL&V était apte à devenir un concurrent sérieux pour les projets de reconstruction et de construction de nouvelles usines.

(151) L'étude de marché de la phase II a levé les doutes initiaux quant à la viabilité de GL&V et montré que GL&V dispose à la fois des arguments et de la capacité pour devenir un « troisième acteur » crédible sur les marchés des équipements des usines de pâte suite à l'acquisition des activités cédées de Kvaerner et Metso.

a) GL&V est un fournisseur bien établi sur le marché des équipements des usines de pâte à papier.

(152) En fait, l'étude de marché a montré que GL&V n'a rien d'un « acteur marginal » sur le marché des équipements d'usines de pâte. A l'instar d'Andritz, GL&V est arrivé sur le marché des équipements des usines de pâte à la suite d'une série d'acquisitions dont la plus importante était l'acquisition, en 2000, de Beloit Pulping, qui était alors l'un des principaux fournisseurs d'équipement pour la chaîne de traitement de la fibre. GL&V dispose d'un certain nombre de noms de marque solides comme Beloit, Impco ou Celleco, jouissant d'une bonne réputation sur le marché.

(153) Grâce aux acquisitions antérieures, notamment à la suite de l'acquisition de Beloit, GL&V possède l'une des plus grosses bases de clientèle parmi les fournisseurs d'équipement d'usines de pâte à papier. Cette « clientèle déjà en place » assure un revenu régulier et continu à l'activité d'entretien et de maintenance de GL&V et peut également présenter un avantage lorsqu'il faut remplacer le matériel. La division « Celleco » de GL&V est actuellement le principal acteur sur le marché des équipements de « préparation de stock » (écrans, nettoyeurs, filtres à disques) à la fois pour les projets de nouvelles usines et de reconstruction. Par ailleurs, GL&V n'est pas seulement actif dans la vente de produits pour la chaîne de traitement des fibres, mais

il propose également des équipements pour la partie récupération de l'usine de pâte, à savoir l'équipement de recaustification.

- (154) GL&V est un groupe solide sur le plan financier, sa taille est comparable à celle de Kvaerner avec un chiffre d'affaires total de [400-500] millions € [...]*. La Commission observe que le chiffre d'affaires de GL&V pour le groupe pâte & papier atteignait [150-200] millions d'euros en 2006¹⁰¹. Ce chiffre d'affaires dépasse même le chiffre d'affaires actuel de Kvaerner avec la totalité de son activité pâte et papier [...]*. De même, d'autres indicateurs financiers (par exemple rapport actifs/capitaux propres ou taux de rendement des capitaux propres) n'étaient pas l'idée que GL&V est un concurrent faible sur le plan financier. Au contraire, les données financières mises à la disposition de la Commission, qui contiennent des rapports émanant d'analystes financiers indépendants, confirment que les résultats de GL&V et sa solidité financière sont comparables à celles de ses principaux concurrents.
- (155) GL&V a expliqué à la Commission que sa part de marché réduite dans les secteurs de l'équipement de lavage, de délignification et de blanchiment en dehors des États-Unis et du Canada au cours des cinq dernières années était le résultat d'un changement voulu de la stratégie de GL&V après la faillite dramatique de la société Beloit. Comme la faillite de Beloit était, du moins partiellement, due à des problèmes de paiement des clients sur certains gros projets, GL&V avait décidé en 2000 de se concentrer sur l'activité d'entretien et de maintenance et d'asseoir son expérience dans ce domaine avant de se concentrer à nouveau sur les ventes mondiales de nouvelles usines/projets de reconstruction en dehors de l'Amérique du Nord. La société a pris cette décision principalement parce que l'activité d'entretien et de maintenance implique moins de risques financiers que l'activité liée aux équipements pour les nouvelles usines/grands projets de reconstruction, qui puise énormément dans les capitaux fixes. En fait, cette stratégie a entraîné une baisse des activités de Beloit/GL&V en dehors de l'Amérique du Nord entre 2000 et 2005 par rapport à sa position entre 1995 et 1999. Tandis que les clients nord-américains¹⁰² considèrent toujours GL&V comme un leader sur le marché de l'équipement pour les usines de pâte, les Européens ont eu très peu de contacts avec GL&V concernant de nouveaux projets au cours des cinq dernières années, ce qui peut en partie expliquer le fait qu'ils ne connaissent que peu GL&V.
- (156) Toutefois, comme l'activité de pâte de GL&V s'est très bien développée depuis 2000, GL&V a décidé, en 2004, de changer sa stratégie précédente et de retravailler sur le marché de l'équipement des usines de pâte pour les projets de reconstruction et de nouvelles usines au niveau mondial, c'est-à-dire en dehors de l'Amérique du Nord. Cette décision a été prise principalement parce que la plus grande partie de la demande en équipement pour usines de pâte au cours des dix prochaines années devrait venir de l'extérieur de l'Amérique du Nord. Sans tenir compte du fait que l'activité pâte et papier de GL&V est devenue l'activité la plus importante de GL&V en termes de chiffres d'affaires, GL&V a un argument solide pour participer à la

101 Ce chiffre ne comprend même pas le chiffre d'affaires de GL&V dans le secteur des îlots de recaustification vendus aux usines de pâte.

102 Voir par exemple procès-verbal de l'entretien avec International Paper du 3.10.2006 ou avec Rayonier du 21.9.2006.

concurrence sur les projets de reconstruction et de nouvelles usines de pâte, un marché avec un volume prévisionnel de près de [...] * au cours des dix prochaines années¹⁰³.

(157) Grâce à sa nouvelle stratégie, GL&V a pu accroître considérablement ses revenus pour les projets de nouvelles usines/ de reconstruction en dehors de l'Amérique du Nord. La relance des activités de GL&V sur l'équipement des nouvelles usines et les reconstructions a également entraîné une augmentation nette des ventes de piles laveuses. En fait, alors que GL&V n'a vendu que [0-5] piles laveuses en 2003 (dont [0-3] hors d'Amérique du Nord), GL&V en a déjà vendu [20-30] en 2005, avec une nette concentration sur les pays hors d'Amérique du Nord ([10-20] piles laveuses vendues aux clients non américains). La part de marché de GL&V dans le secteur de l'équipement LDB en 2005 a augmenté de 11% pour le lavage, de 5% pour le blanchiment et de 8% dans la délignification à l'oxygène.

b) Pas de « faiblesse structurelle » dans le domaine de la R&D et le savoir-faire d'intégration

(158) La Commission a également enquêté afin de déterminer si GL&V disposera de ressources suffisantes pour investir dans la recherche et le développement afin d'adapter ses équipements aux besoins des clients et améliorer son équipement de fabrication de pâte. En effet, certains clients qui n'ont eu aucune expérience avec GL&V en tant que fournisseur ont émis des doutes quant à l'engagement de GL&V d'investir dans la recherche et le développement et quant au savoir-faire de GL&V en matière de produits et d'intégration. Toutefois, l'enquête de la Commission n'a pas appuyé cette vision. En ce qui concerne l'engagement de GL&V en matière de R&D, il convient de noter que les dépenses de GL&V en matière de R&D sont comparables à celles des autres concurrents. Tous les clients qui ont déjà acheté à GL&V et répondu à la Commission ont nié que GL&V avait un désavantage en termes de savoir-faire d'intégration et ont confirmé qu'ils considéraient GL&V comme un fournisseur fiable sans infériorité appréciable en termes de capacités de R&D et de savoir-faire de procédé par rapport aux autres concurrents. De nombreux clients ont évoqué la grande expérience de GL&V/Beloit dans les activités de fabrication de pâte en soulignant que, malgré ses faiblesses technologiques dans certains domaines, le savoir-faire de GL&V dans la fabrication de la pâte et ses services n'est pas inférieur à celui des concurrents de GL&V. Il convient de noter également que GL&V a, dans un certain nombre d'acquisitions précédentes (par exemple, l'acquisition d'Eimco en 2002), prouvé sa capacité à intégrer et vendre avec succès la technologie acquise et à satisfaire les demandes respectives des clients.

c) Aptitude à la concurrence sur les projets de nouvelles usines

(159) L'étude de marché a également effacé les doutes de la Commission eu égard à l'aptitude de GL&V à la concurrence non seulement pour les projets sur les marchés de la reconstruction mais aussi pour les projets de nouvelles usines. D'après GL&V, la participation aux appels d'offres et l'attribution de projets de nouvelles usines font partie intégrante de sa stratégie avec les activités acquises. En effet, comme les projets de nouvelles usines devraient représenter près de [...] * du volume du marché de l'équipement de fabrication de pâte à l'avenir et comme le fait d'être le fournisseur de

103 Voir rapport de Jakko Pöyry sur le développement de l'activité des usines de pâte.

projets de nouvelles usines peut favoriser le fournisseur d'origine lorsqu'il faut remplacer l'équipement, on peut s'attendre à ce que GL&V ait un atout considérable en termes de concurrence sur les contrats de nouvelles usines.

- (160) Par ailleurs, les activités cédées ont des chances d'accroître les opportunités pour GL&V de vendre des produits pour les projets de nouvelles usines, puisque cette cession fournira à GL&V toute la technologie de Kvaerner en matière d'équipement de lavage, délignification et blanchiment y compris, notamment, la technologie reconnue « CompactPress », qui est perçue par la plupart des clients comme supérieure aux actuelles piles de lavage « chicane » de GL&V, et les mélangeurs de Kvaerner, qui jouissent également d'une très bonne réputation sur le marché.
- (161) D'autre part, dans la pratique, la cession des activités va également développer le portefeuille de produits de GL&V car il va lui permettre de proposer des offres de produits pour les nouvelles usines comprenant un lessiveur à cuisson discontinue moderne basé sur la technologie « SuperBatch ». En effet, alors que la solution propre à GL&V en matière de lessiveur à cuisson discontinue était seulement considérée comme un choix réaliste par quelques clients et que GL&V n'obtenait que des ventes de minimis de lessiveurs à cuisson discontinue, la technologie SuperBatch de Metso est considérée comme une technologie éprouvée et moderne. Les clients ont déclaré que la capacité de GL&V à offrir une solution de cuisson moderne le rendrait plus à même d'être envisagé comme fournisseur « d'offres groupées » plus importantes d'îlots de production différents. Il conviendra de noter que la phase de cuisson, en particulier, est souvent vendue en même temps que les phases de lavage/délignification/blanchiment.
- (162) Même si GL&V ne devient pas un fournisseur de « chaîne complète » comme Andritz ou Metso (après la mise en œuvre de la concentration) avec la cession d'activités, il sera en mesure d'offrir des produits pour la totalité de la chaîne de traitement des fibres (fibreligne), y compris le matériel de tamisage, tout comme Kvaerner avant l'opération. Avec l'acquisition du spécialiste en recaustification Eimco en 2002, GL&V a également commencé à pénétrer le marché avec la vente d'îlots de production dans la partie récupération des usines de pâte. La présence de GL&V sur les marchés voisins de l'équipement pour l'industrie du papier et sur le marché du traitement de l'eau a des chances d'améliorer ses chances de rallier de nouveaux clients puisque plus de 50% des projets de nouvelles usines sont des usines intégrées de pâtes et papiers et parce que l'expérience de GL&V dans le secteur du traitement de l'eau peut faciliter une éventuelle expansion dans le domaine de la chaîne de récupération.
- (163) Même si les activités de GL&V en rapport avec les nouvelles usines au cours des cinq dernières années n'étaient pas axées sur des projets de grande capacité, l'offre groupée de la cession lui permettra d'entrer dans la concurrence également pour les grands projets de nouvelles usines. Grâce à l'acquisition de la technologie de presse laveuse de Kvaerner, GL&V aura accès aux presses laveuses ayant une capacité de [...]*. Cela accroîtra considérablement les chances de GL&V de remporter des appels d'offres pour des projets pour lesquels il n'a actuellement aucune solution (la limite de capacité actuelle de GL&V pour les presses laveuses est de 1800t/jour). GL&V a également de l'expérience avec des clients qui souhaitent conclure un contrat EPC et a mené à bien plusieurs projets de type « EPC » (par exemple le projet « Spring Grove »

pour le producteur de pâtes et papiers Glatvelter et le projet « North West Timber » en Russie).

- (164) D'après la Commission, le fait que GL&V n'ait pas réalisé de projet de référence pour les lessiveurs à cuisson discontinue au cours des dernières années ne constitue pas un obstacle à son entrée sur le marché avec la technologie SuperBatch. En fait, des suites directes de la cession, GL&V se verra confier [...]*, projet que GL&V pourra utiliser comme «référence» pour les futurs projets et qui l'aidera à se profiler comme second fournisseur de la technologie SuperBatch.
- (165) De plus, la majeure partie des clients qui ont répondu à l'étude de marché de la Commission a confirmé qu'ils envisageraient volontiers de s'adresser à GL&V non seulement pour les projets de reconstruction mais aussi pour les projets de nouvelles usines¹⁰⁴, certains même malgré l'absence d'un projet de référence. Même les clients pour lesquels les projets de référence sont vitaux pour le choix de leur fournisseur ne demandent pas plus d'un projet «de référence» opérationnel (tel que [...]*), étant donné qu'une seule usine est déjà considérée comme une preuve suffisante de la capacité d'un fournisseur à installer la technologie SuperBatch pour autant qu'elle fonctionne sans problèmes. Le fait que GL&V ne soit pas capable de fournir une usine de pâte entière après la fusion ne remet pas en question le caractère approprié de la réparation, puisque Kvaerner n'était pas non plus en mesure d'offrir de telles solutions avant la concentration. Pour ces clients, le nombre de fournisseurs potentiels n'est pas réduit du fait de la fusion puisqu'au contraire, il passe de un (Andritz) à deux (Andritz et Metso/Kvaerner).

d) Pertinence de GL&V en tant qu'acquéreur des activités cédées

- (166) Enfin, la Commission a pu accepter les engagements de la phase II car les conventions contraignantes sur le plan légal avec GL&V prévoyaient la certitude requise que les engagements seraient mis en œuvre via le transfert des activités à un acquéreur convenable. Les autres acquéreurs ne semblaient pas à même d'éliminer les problèmes de concurrence parce que le transfert des activités cédées ou de parties de ces activités à d'autres acquéreurs que GL&V n'auraient pas garanti la réussite des engagements avec le même degré de certitude.
- (167) Quelques clients ont suggéré que les parties vendent leurs activités en chevauchement à Andritz, l'actuel leader du marché pour les produits d'équipement des usines de pâte. Bien qu'une telle solution puisse constituer un avantage pour les clients qui préfèrent acheter des offres groupées importantes ou même une usine de pâte entière, l'effet pro-concurrentiel de cette solution pour la majorité des clients serait moins positif parce qu'il ne créerait pas de substitut à Kvaerner, qui disparaîtrait en tant que troisième fournisseur du marché, laissant les clients avec seulement deux gros concurrents (Andritz et Metso/Kvaerner) et un fournisseur considérablement plus faible (GL&V).

¹⁰⁴ Seulement 7 clients sur les 28 qui ont répondu à l'étude ont déclaré ne pas être prêts à faire appel à GL&V comme fournisseur. Voir les réponses à la question 8 du premier questionnaire de la Commission sur les engagements.

- (168) Par ailleurs, une cession à un concurrent « spécialisé », c'est-à-dire un concurrent qui se spécialise dans la production d'équipement pour un seul îlot de production sans être capable de fournir d'autres îlots de production n'aurait pas été approprié dans le cas présent. Il est clair qu'il existe à présent seulement quatre fournisseurs d'équipement d'usines de pâte qui soient en mesure de vendre une gamme de produits plus large aux clients et qui ne soient pas seulement actifs dans des îlots de production spécifiques.
- (169) Sur un marché aussi concentré, il est fort probable que seul l'actuel numéro quatre sur le marché, c'est-à-dire GL&V, pourra remplacer Kvaerner et devenir ainsi une alternative acceptable pour tous les principaux projets d'usines de pâte à papier en renforçant la position de GL&V dans les domaines dans lesquels sa gamme est perçue comme limitée (cuisson, lavage, délignification et blanchiment). À l'inverse, il est nettement moins probable que les sociétés qui ont seulement de l'expérience dans un seul îlot de production puissent exercer pour les parties à la concentration des contraintes concurrentielles comparables à celles exercées sur l'entité fusionnante comme GL&V. Même si certaines de ces sociétés ont réussi et sont innovantes dans leur domaine d'activité respectif et même si l'on ne peut pas exclure la possibilité que certaines d'entre elles soient en mesure d'exploiter les activités cédées pour développer de manière significative leur activité en rapport avec les usines de pâte, la Commission juge que les risques qu'un tel « nouvel arrivant » sur le marché des lessiveurs/chaîne de traitement des fibres échoue et ne satisfasse pas la demande des clients sont bien plus élevés que pour l'acteur déjà établi qu'est GL&V. Bon nombre des acteurs spécialisés sont non seulement bien plus petits que GL&V et Kvaerner mais, par ailleurs, les clients ont également indiqué lors de l'étude de marché de la Commission qu'il serait difficile pour des fournisseurs spécialisés d'acquérir les connaissances suffisantes sur les nouveaux îlots de production avec lesquels ils ont peu ou pas d'expérience pour être des concurrents efficaces face aux leaders du marché, compte tenu des obstacles importants qui entravent l'accès au marché et de la nécessité d'avoir des projets de référence et une réputation pour réussir sur le marché des usines de pâte.
- (170) Par conséquent, la solution fix-it-first prévue par les engagements de la phase II, établis par les conventions contraignantes avec l'acquéreur GL&V, a apporté à la Commission la certitude requise que les engagements seraient mis en œuvre avec le transfert des activités cédées.

3. La cession proposée supprime entièrement le chevauchement d'activités et rétablira efficacement la concurrence

a) Lavage, délignification, blanchiment

- (171) En ce qui concerne les marchés pour les équipements LDB, les engagements de la phase II élimineront *entièrement le chevauchement concurrentiel* entre les parties puisque Kvaerner cédera ces activités dans leur intégralité. À la différence des dispositions des engagements de la phase I, la partie notifiante ne conservera aucun brevet ou partie du savoir-faire en rapport avec [...]*. La cession de cette activité à GL&V créera donc des conditions de concurrence comparables à celles qui existaient avant la fusion. Il conviendra de noter par ailleurs que les engagements n'affectent pas

négativement les avantages potentiels pour les clients découlant de l'association entre Kvaerner et Metso¹⁰⁵.

b) Cuisson : raisons du choix de la licence partagée

- (172) La Commission est d'avis qu'une cession totale avec le retrait ultérieur du vendeur sur le marché n'est pas la solution optimale pour les problèmes de concurrence identifiés dans le domaine de l'équipement de cuisson. En raison de la spécificité du marché des lessiveurs, la Commission a jugé qu'une licence partagée pour la technologie SuperBatch est la meilleure solution possible pour éliminer efficacement le chevauchement concurrentiel sans nuire aux autres clients.
- (173) En fait, comme expliqué ci-dessus, en ce qui concerne la concurrence en matière de lessiveurs, la demande n'est pas uniforme mais les clients sont affectés de différentes manières par l'opération. Tandis que la fusion a peu ou pas d'impact sur les clients ayant une préférence marquée pour les lessiveurs à cuisson continue (actuellement la majeure partie des clients), la fusion a un impact sur les clients qui se laissent l'opportunité de choisir entre les deux types de lessiveurs. Afin de lever les doutes de la Commission quant à la concurrence dans le domaine des lessiveurs, à l'origine, les parties ont proposé de concéder à GL&V une licence *exclusive* pour la technologie SuperBatch de Metso dans leurs engagements de la phase I.
- (174) Néanmoins, la grande majorité des clients ayant répondu à l'étude de marché de la Commission a rejeté cette proposition en suggérant que Metso reste actif dans le secteur des lessiveurs à cuisson discontinu¹⁰⁶. Ils ont expliqué à la Commission qu'une licence exclusive ou une cession par « coupe rase » de la technologie SuperBatch à GL&V sans possibilité pour Metso de rester dans ce secteur d'activité créerait un *monopole de facto* pour les clients qui ont besoin d'acheter des lessiveurs à cuisson discontinu (par exemple pour les clients des fabriques de papier au bisulfite¹⁰⁷) ou qui souhaitent acheter un lessiveur à cuisson discontinu pour toute autre raison.
- (175) La Commission reconnaît qu'une cession totale de la technologie à GL&V pourrait avoir un impact négatif notamment pour les clients ayant une préférence pour les lessiveurs à cuisson discontinu pour des raisons technologiques ou autres puisque ces clients se retrouveraient avec un seul fournisseur pour la technologie des lessiveurs à cuisson discontinu. Il convient de noter que, bien que les activités exercées par GL&V dans le domaine des lessiveurs par le biais de sa propre technologie de la cuisson discontinu soient aujourd'hui limitées, la présence de GL&V dans les appels d'offres devrait exercer au moins une certaine pression concurrentielle qui serait éliminée en cas de cession *exclusive* de la technologie SuperBatch à GL&V.

¹⁰⁵ Voir points 102 - 108 ci-dessus.

¹⁰⁶ Voir réponses à la question 12 b) de l'étude de marché de la Commission sur les engagements de la phase I, envoyée le 27 Juillet 2006. 19 clients interrogés sur 26 ont répondu qu'ils préféreraient une licence partagée pour la technologie SuperBatch.

¹⁰⁷ Voir point 55.

- (176) La Commission a mesuré avec soin les inconvénients d'une cession « non-exclusive » de la technologie SuperBatch de Metso (par exemple les difficultés potentielles de GL&V à obtenir des projets face au leader actuel du marché ou de séduire son personnel de base) et les avantages d'une telle solution (maintenir la concurrence pour le segment « cuisson discontinue » du marché des lessiveurs) et conclut qu'il est préférable de permettre à Metso de rester en activité en ce qui concerne la technologie SuperBatch en parallèle avec GL&V. Une telle solution de réparation semble convenir pour un type de concurrence d'équipement marqué par la demande différente des clients et dans lequel seule une partie des clients est affectée par l'opération.
- (177) L'engagement de phase II de la partie notifiante fera émerger deux fournisseurs concurrents pour la technologie SuperBatch éprouvée tandis qu'aujourd'hui, la technologie SuperBatch de Metso est clairement considérée comme le choix préféré des clients de lessiveurs à cuisson discontinue. L'exemple de la technologie de cuisson continue qui, à l'origine, était la propriété exclusive de Kamyř/Kvaerner et avait dû être scindée après le partage de la société entre deux fournisseurs, montre que le partage d'une technologie existante (comme la technologie SuperBatch) est possible et peut ouvrir des marchés avec succès et même faire naître la concurrence dans une industrie où, jusqu'alors, une seule société (Kamyř/Kvaerner) avait un monopole pour cette technologie.
- (178) Comme la solution proposée de partage de la technologie a reçu le soutien des clients qui ont une préférence pour les lessiveurs à cuisson discontinue mais aussi des clients qui ont fait leur choix entre les deux types, la Commission considère que les engagements proposés par les parties (rétrocession de licence pour Metso) constituent une solution satisfaisante aux problèmes de concurrence dans le domaine des équipements de cuisson.
- (179) La Commission a également examiné l'alternative d'une « *exclusivité transitoire* » pour GL&V, qui permettrait à ce dernier de commercialiser la technologie SuperBatch sur une base exclusive pendant une période transitoire. (182) Une telle solution pourrait théoriquement améliorer les chances de GL&V de remporter des ventes dans l'activité SuperBatch et lui éviter d'être en concurrence directe avec le « fournisseur en place » de la technologie.[...]*¹⁰⁸. Alors que certains clients ont soutenu l'idée de l'exclusivité transitoire, la majorité était opposée à cette solution, principalement parce que, d'après eux, elle créerait un « monopole » temporaire pour la technologie des lessiveurs à cuisson discontinue.
- (180) Pour la Commission, les inconvénients pour les clients d'un monopole (limité) sur les lessiveurs à cuisson discontinue (ex : le risque de report des décisions d'investissement¹⁰⁹ et de forcer les clients de l'activité reconstruction qui

108 [...]*.

109 Les clients qui ont une nette préférence pour Metso ou qui sont liés à Metso pour d'autres raisons (par exemple parce qu'ils souhaitent combiner différents îlots de production de Metso) pourraient réagir en reportant artificiellement leur appels d'offres pour de nouveaux équipements, ce qui créerait des inefficiences indésirables du marché.

s'approvisionnent actuellement chez Metso à changer de fournisseur¹¹⁰) sont plus importants que les avantages possibles pour GL&V lui permettant de devenir un fournisseur bien établi de la technologie SuperBatch. De plus, la Commission pense que les engagements de la phase II suffisent à permettre à GL&V de s'imposer comme une alternative crédible à Metso/Kvaerner sur le marché de SuperBatch, sans obstacles majeurs qui pourraient empêcher GL&V d'être un concurrent efficace. A cet égard, il faut souligner que Metso transférera au moins un projet de référence en cours pour la cuisson SuperBatch à GL&V. GL&V a également rapporté qu'il a des chances réalistes de remporter d'autres contrats pour des projets de nouvelles usines dans un avenir proche, dans lesquels il pourrait également utiliser la technologie SuperBatch. Une période de monopole « artificiel » permettant de créer des « projets de référence » ne semble donc pas être indispensable à la réussite de GL&V sur le marché du SuperBatch.

(181) D'autres éléments soumis également par GL&V montrent que les engagements de la phase II suffisent pour que GL&V soit capable de participer à la concurrence au même titre que Metso/Kvaerner sur les projets SuperBatch. Outre les projets de référence susmentionnés, GL&V compte retirer des avantages de la combinaison de sa propre technologie « RDH » à la technologie SuperBatch de Metso, qui pourrait l'aider à être un concurrent très sérieux dans le domaine des lessiveurs à cuisson discontinue. GL&V s'attend aussi à pouvoir proposer des lessiveurs à cuisson discontinue à un prix inférieur à celui pratiqué par Metso/Kvaerner. Il conviendra de noter également que la majeure partie des clients est optimiste sur le fait que, malgré la licence partagée, la cession de l'activité SuperBatch créera les conditions nécessaires pour que GL&V puisse faire des offres compétitives pour le matériel de cuisson en concurrence avec Andritz et l'entité fusionnée.

(182) Enfin, l'étude de marché de la Commission a montré que l'entité fusionnée présentera un argument pour continuer à développer son activité avec la cuisson discontinue, puisque Metso a une importante base installée de lessiveurs SuperBatch et que cela le priverait de l'avantage de pouvoir offrir deux solutions de cuisson, offrant ainsi une solution pour tous les clients potentiels.

4. La cession proposée évitera également des effets anticoncurrentiels imputables à des comportements coordonnés

(183) La cession proposée préservera une structure de marché compétitive sur les marchés de produits affectés par la fusion, maintenant au moins trois fournisseurs acceptables pour tous les domaines dans lesquels les activités des parties émergentes se chevauchent. L'offre groupée de la cession renforcera de manière significative GL&V et permettra à ce dernier de reprendre le rôle de Kvaerner en tant que troisième acteur en exerçant une pression concurrentielle sur les deux autres fournisseurs qui peut contribuer à empêcher les deux autres de coordonner leur comportement. Sur les

¹¹⁰ Les clients optant pour des lessiveurs à cuisson discontinue pour les projets de reconstruction seraient automatiquement affectés par cette solution de recours pour le marché des nouvelles usines puisqu'ils ne pourraient s'adresser qu'à GL&V si Metso ne pouvait plus fournir de solutions de cuisson discontinue. Comme les clients ayant développé des projets de reconstruction revalorisent souvent leurs îlots de production existants en acquérant un lessiveur supplémentaire, ils préfèrent faire appel à leur fournisseur d'origine avec lequel ils ont déjà travaillé plutôt que de renégocier un nouveau contrat entier avec un nouveau fournisseur.

marchés touchés par la concentration, la structure concurrentielle ne changera donc pas de manière significative.

- (184) Bien que la capacité de GL&V à exercer une pression concurrentielle sur Andritz et Metso/Kvaerner dans des projets qui requièrent la fourniture d'une usine à pâte entièrement ou presque entièrement neuve puisse être limitée, la fusion n'affectera pas cette situation négativement. Aujourd'hui Andritz a un monopole sur ces projets. Le changement apporté par la concentration est donc plutôt positif, puisque deux concurrents s'affronteront pour les futurs projets « d'usine entière », ce qui peut être considéré comme une nette amélioration de la structure concurrentielle.

C. CONDITIONS ET OBLIGATIONS

- (185) Afin de s'assurer que Metso respecte ses engagements, la présente décision de la Commission s'accompagne de conditions et obligations. Les engagements établis dans la section 2 du texte de l'engagement (« engagement de cession ») annexé à la présente décision constituent des conditions puisque ce n'est qu'en les respectant que le changement structurel sur les marchés pertinents peut être accompli afin de lever les sérieuses préoccupations quant à la concurrence effective dans le marché commun identifiées par la Commission. Les autres engagements constituent des obligations parce qu'ils concernent les étapes de mise en œuvre nécessaire pour accomplir le changement structurel visant à lever les doutes de la Commission sur la concurrence.

VIII. CONCLUSION

- (186) Pour les raisons exposées ci-dessus, la Commission juge que les engagements proposés par la partie notifiante avec les effets pro-concurrentiels de la fusion décrits ci-dessus¹¹¹ suffisent à lever les sérieux doutes quant à la concurrence effective identifiés par la Commission. La transaction ne constituera donc pas une entrave importante à la concurrence effective dans le marché commun et dans l'EEE. La Commission a donc décidé, sous réserve que Metso se conforme pleinement aux engagements proposés, de déclarer la concentration compatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE en vertu de l'article 8, paragraphe 2, de la réglementation sur les fusions de la CE et de l'article 57 de l'accord EEE.

111 Voir points 97 et 102-109.

A ARRÊTÉ LA PRESENTE DECISION

Article premier

L'opération notifiée par laquelle Metso Corporation Oy acquiert le contrôle exclusif de l'activité fabrication de pâte et électricité de Kvaerner ASA au sens de l'article 3 paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations de la CE, est déclarée compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE.

Article 2

L'article 1^{er} est soumis à la condition de la totale conformité avec les engagements exposés dans la section 2 de l'annexe I de la présente décision.

Article 3

L'article 1^{er} est soumis à l'obligation de totale conformité avec les engagements exposés dans les sections 3 à 7 de l'annexe I de la présente décision.

Article 4

Est destinataire de la présente décision :

Metso Corporation Oy
Corporate Office
Fabianinkatu 9 A
PL 1220
FIN-00101 Helsinki

Bruxelles, le 12 décembre 2006

Par la Commission
(signé)
Neelie KROES
Membre de la Commission

ANNEXE I

Le texte complet en anglais des engagements dont il est fait référence à l'article 1er 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

Priorités en matière d'application et contrôle des décisions

AVIS

du COMITÉ CONSULTATIF EN MATIÈRE DE CONCENTRATIONS

émis lors de sa 145^{ème} réunion, le 1^{er} décembre 2006

sur un projet de décision dans

l'affaire n° COMP/M.4187 - Metso/Aker Kvaerner

Rapporteur: ALLEMAGNE

-
1. Le comité consultatif partage l'avis de la Commission selon lequel l'opération notifiée constitue une concentration au sens du règlement sur les concentrations n° 139/04 et possède une dimension communautaire au sens de l'article 4, paragraphe 5, de ce règlement.
 2. Le comité consultatif convient avec la Commission qu'aux fins de l'appréciation de la présente opération, les marchés de produits en cause, en ce qui concerne les lessiveurs, sont définis comme suit:
 - a) lessiveurs pour nouvelles usines
 - b) lessiveurs à cuisson discontinue pour projets de reconstruction
 - c) lessiveurs à cuisson continue pour projets de reconstruction
 3. Le comité consultatif convient avec la Commission qu'aux fins de l'appréciation de la présente opération, les marchés de produits en cause, en ce qui concerne les équipements de lavage, de délignification et de blanchiment, sont définis comme suit:
 - a) équipement de lavage de la pâte écrue pour nouvelles usines
 - b) équipement de délignification pour nouvelles usines
 - c) équipement de blanchiment pour nouvelles usines
 - d) équipement de lavage de la pâte écrue pour projets de reconstruction
 - e) équipement de délignification pour projets de reconstruction
 - f) équipement de blanchiment pour projets de reconstruction

4. Le comité consultatif partage l'opinion de la Commission selon laquelle, aux fins de l'appréciation de la présente opération, les marchés géographiques en cause sont de dimension mondiale pour tous les marchés de produits mentionnés ci-dessus.
5. Le comité consultatif convient avec la Commission que le projet de concentration pourrait entraver significativement une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci et dans l'EEE pour les lessiveurs pour nouvelles usines.
6. Le comité consultatif convient avec la Commission que le projet de concentration n'entrave **pas** significativement une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci et dans l'EEE pour les marchés suivants:
 - a) lessiveurs à cuisson discontinue pour projets de reconstruction
 - b) lessiveurs à cuisson continue pour projets de reconstruction
7. Le comité consultatif convient avec la Commission que le projet de concentration pourrait entraver significativement une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci et dans l'EEE pour les marchés suivants:
 - a) équipement de lavage de la pâte écrue pour nouvelles usines
 - b) équipement de délignification pour nouvelles usines
 - c) équipement de blanchiment pour nouvelles usines
 - d) équipement de lavage de la pâte écrue pour projets de reconstruction
 - e) équipement de délignification pour projets de reconstruction
 - f) équipement de blanchiment pour projets de reconstruction
8. Le comité consultatif convient avec la Commission que les préoccupations en matière de concurrence qu'engendre le projet de concentration ne seront pas compensées par les avantages potentiels.
9. Le comité consultatif convient avec la Commission que les engagements concernant les activités de Metso ayant trait aux lessiveurs sont suffisants pour éliminer les importantes entraves à une concurrence effective sur le marché défini à la question 5 (lessiveurs pour nouvelles usines).
10. Le comité consultatif convient avec la Commission que les engagements concernant les activités de Metso ayant trait aux équipements de lavage, de délignification à l'oxygène et de blanchiment sont suffisants pour éliminer les importantes entraves à une concurrence effective sur les marchés énumérés à la question 7.
11. Le comité consultatif convient avec la Commission que, sous réserve du respect des engagements proposés par les parties, et au vu de l'ensemble desdits engagements, la concentration envisagée n'entravera pas de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci, notamment du fait de la création ou du renforcement d'une position dominante, au sens de l'article 2, paragraphe 2, de l'article 8, paragraphe 2, et de l'article 10, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et que cette opération doit par conséquent être déclarée compatible avec le marché commun et avec l'accord EEE.
12. Le comité consultatif invite la Commission à tenir compte de tous les autres points soulevés lors de la discussion.

<u>BELGIË/BELGIQUE</u>	<u>ČESKÁ REPUBLIKA</u>	<u>DANMARK</u>	<u>DEUTSCHLAND</u>	<u>EESTI</u>
------------------------	------------------------	----------------	--------------------	--------------

K. BOEYKENS	---	---	K HOOGHOFF	---
<u>ELLADA</u>	<u>ESPAÑA</u>	<u>FRANCE</u>	<u>IRELAND</u>	<u>ITALIA</u>
---	---	O. HERY	---	F. PAPADIA
<u>KYPROS/KIBRIS</u>	<u>LATVIJA</u>	<u>LIETUVA</u>	<u>LUXEMBOURG</u>	<u>MAGYARORSZÁG</u>
---	---	---	---	---
<u>MALTA</u>	<u>NEDERLAND</u>	<u>ÖSTERREICH</u>	<u>POLSKA</u>	<u>PORTUGAL</u>
---	I. NOBEL	U. PIRKO	---	R. MAXIMIANO
<u>SLOVENIJA</u>	<u>SLOVENSKO</u>	<u>SUOMI-FINLAND</u>	<u>SVERIGE</u>	<u>ROYAUME-UNI</u>
---	---	T. SAARINEN	C. SZATEK	T. KRAJEWSKA



COMMISSION EUROPÉENNE

Le Conseiller-auditeur

RAPPORT FINAL DU CONSEILLER-AUDITEUR
(AFFAIRE N° COMP/M.4187 – Metso / Aker Kvaerner)

**(conformément aux articles 15 et 16 de la décision (2001/462/CE, CECA) de la
Commission du 23 mai 2001 relative au mandat des conseillers-auditeurs
dans certaines procédures de concurrence – JO L 162 du 19.06.2001, p. 21)**

Le 4 avril 2006, la Commission a été saisie d'une demande de renvoi fondée sur l'article 4, paragraphe 5, du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil (*règlement sur les concentrations*), qu'elle a transmise aux États membres. Aucun État membre ni pays de l'EEE compétent pour examiner la concentration en vertu de son droit national de la concurrence (Finlande, Suède, Pologne, Allemagne et Norvège) n'a exprimé son désaccord sur la demande de renvoi. Par conséquent, la concentration a été considérée comme de dimension communautaire conformément à l'article 4, paragraphe 5, du règlement sur les concentrations; elle devait donc être notifiée à la Commission.

Le 23 juin 2006, la Commission a donc reçu notification d'un projet de concentration par lequel Metso Corporation Oy (*Metso*) acquiert le contrôle, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, de certaines parties de l'entreprise Aker Kvaerner ASA (*Aker Kvaerner*), à savoir ses activités «pâte à papier» et «électricité», par achat d'actions et d'actifs.

Après avoir examiné la notification, la Commission a estimé que, même en tenant compte des engagements pris par Metso le 24 juillet et modifiés le 27 juillet 2006, l'opération soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE. En conséquence, le 11 août 2006, la Commission a décidé d'ouvrir la procédure prévue à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

Le 6 novembre 2006, Metso a présenté de nouveaux engagements afin de rendre la concentration compatible avec le marché commun, engagements qu'elle a ensuite modifiés le 8 novembre 2006.

Eu égard aux engagements modifiés et aux résultats d'une enquête de marché approfondie, les services compétents de la Commission ont estimé que, sous réserve du respect intégral des engagements proposés, les doutes sérieux étaient dissipés et que le projet d'opération n'entraverait pas significativement une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci. La Commission n'a donc pas adressé de communication des griefs aux parties.

Le conseiller-auditeur n'a été saisi d'aucune question ou demande de la part des parties ou de tiers. L'affaire n'appelle aucune observation particulière concernant le droit d'être entendu.

Bruxelles, le 4 décembre 2006.

(signé)

Karen Williams