

FR

Ce texte est communiqué à titre purement informatif.

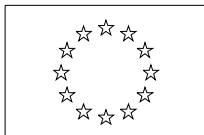
Un résumé de la présente décision est publié dans l'ensemble des langues communautaires au Journal officiel de l'Union européenne.

*Affaire n°
COMP/M.4215 –
Glatfelter/ Crompton
Assets*

Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.

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

Article 8, paragraphe 1
Date: 20/12/2006



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 20 décembre 2006

C (2006) 6764 final

VERSION PUBLIQUE

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 20 décembre 2006

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

(Affaire n° COMP/M.4215 – Glatfelter / Crompton Assets)

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 20 décembre 2006

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

(Affaire n° COMP/M.4215 – Glatfelter / Crompton Assets)

(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 1,

vu la décision prise par la Commission le 20 septembre 2006 d'engager la procédure dans la présente affaire,

après consultation du comité consultatif en matière de concentrations,

vu le rapport final du conseiller-auditeur sur la présente affaire,

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

I. INTRODUCTION

(1.) Le 16 août 2006, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CE) n° 139/2004 ("le règlement sur les concentrations"), d'un projet de concentration par lequel P.H. Glatfelter Company ("Glatfelter", États-Unis) acquiert le contrôle exclusif de la majorité des actifs d'une installation de production située à Lydney, Gloucestershire, Royaume-Uni, appartenant à J.R. Crompton Ltd et placée sous administration judiciaire ("Lydney Business", Royaume-Uni), par achat d'actifs.

(2.) Le 20 septembre 2006, après avoir examiné la notification, la Commission a conclu que l'opération notifiée entrerait dans le champ d'application du règlement sur les concentrations et qu'elle suscitait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun.

¹ JO L 24 du 29.1.2004, p. 1.

C'est la raison pour laquelle elle a engagé la procédure prévue à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

- (3.) La Commission a procédé à une enquête approfondie sur le marché en application de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations. Elle a envoyé des questionnaires aux fournisseurs et aux clients des matériaux en fibre obtenus par voie humide, y compris les clients qui utilisent des matériaux en fibre obtenus par voie humide destinés à des applications pour le filtrage des boissons et les clients de matériaux en fibre obtenus par voie humide destinés à des applications pour piles. Elle a reçu des réponses de la part de 4 fournisseurs, 16 clients de filtres pour boissons et 4 fabricants de piles. Les auteurs de ces réponses représentent un échantillon de petits et grands clients. La plupart des grands clients ont répondu au questionnaire. La Commission a également contacté des tiers engagés dans la production de matériaux en fibres obtenus par voie humide, y compris les fournisseurs de matières premières (polypropylène, pulpe de bois, abaca), les fabricants des machines destinées à la production, ainsi qu'un organisme indépendant de certification pour les produits entrant en contact avec les aliments et les boissons. La partie notifiante, soit P.H. Glatfelter Company ("Glatfelter", États-Unis), a fourni des informations complémentaires à plusieurs reprises, en partie à la demande de la Commission.
- (4.) Le comité consultatif en matière de concentrations a examiné le projet de la présente décision le 6 décembre 2006.

II. LES PARTIES ET L'OPÉRATION

- (5.) Glatfelter, coté en bourse à New York, est un fabricant du secteur des "papiers spéciaux" et des "fibres composites", dont les sites de production se répartissent entre les États-Unis, les Philippines, la France et l'Allemagne. On entend par papiers spéciaux le papier peint et les papiers d'imprimerie spéciaux. Dans ses filiales de production, Glatfelter fabrique des fibres obtenues par voie humide destinées à la production de sachets de thé, de filtres et de dosettes de café, ainsi que d'autres papiers spéciaux. Aux Philippines, le groupe Glatfelter produit de la pulpe de bois, une pulpe à longue fibre employée en tant qu'une des matières premières destinées à la production des fibres par voie humide. Il s'agit par ailleurs d'une matière première revêtant une certaine importance dans la production des applications en fibres obtenues par voie humide pour le filtrage du thé et du café.
- (6.) Crompton fabriquait des papiers spéciaux et des matériaux en fibres par voie humide et était par ailleurs le premier fournisseur du secteur des filtres à thé et à café. Au Royaume-Uni, elle comptait trois usines de production, pour un total de six machines à papier à table inclinée: la papeterie Lydney, comptant deux machines à papier à table inclinée et une pour le traitement des fibres de polypropylène, la papeterie Simpson Cough, comptant deux machines à table inclinée, ainsi que la papeterie Devon Valley, comptant une machine à table inclinée et une autre à table plate.
- (7.) Le 7 février 2006, après que Crompton eut été placée sous administration par décision judiciaire (une procédure d'insolvabilité en vigueur au Royaume-Uni), les administrateurs nommés ("les administrateurs") ont décidé [raisonnement sous-tendant la décision des administrateurs]* de vendre les actifs de Crompton. Ils ont donc décidé d'organiser à cet effet une vente publique.

* 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.

- (8.) Selon la partie notifiante, après l'évaluation de [plusieurs]* offres indicatives initiales, les administrateurs ont invité Glatfelter et [noms des entreprises]* à soumettre leur offre finale. [Noms des entreprises qui ont soumis une offre et explication de la structure de l'offre de Glatfelter]*.
- (9.) Le 9 mars 2006, par l'intermédiaire de sa filiale Glatfelter UK Ltd., Glatfelter a racheté la majorité des actifs de l'installation de production que possédait Crompton à Lydney, Gloucestershire, Royaume-Uni, y compris tous les actifs tangibles et intangibles nécessaires pour assurer la continuité de l'exploitation de Lydney Business. [Description des contrats]* et les services administratifs précédemment assurés par le siège central de Crompton n'en faisaient toutefois pas partie. Dans la présente décision, on désignera l'ensemble des actifs faisant l'objet de l'opération par les termes "Lydney Business". L'opération concernant le rachat de Lydney Business par Glatfelter sera désignée par les termes "opération Lydney".
- (10.) Après renvoi à la Commission, conformément à l'article 22 du règlement sur les concentrations, les administrateurs ont mis fin au contrat conditionnel avec Glatfelter relatif à Simpson Clough Business. En juin 2006, les administrateurs ont ensuite vendu Simpson Clough à Purico. Outre la papeterie Simpson Clough et la papeterie Devon Valley, Simpson Clough Business comprend également le siège central de Crompton, l'exploitation du nom commercial, [description des contrats]*, ainsi que la filiale de vente américaine de Crompton.

III. CONCENTRATION

- (11.) L'opération notifiée consiste en l'achat de certains actifs, à savoir Lydney Business, par Glatfelter, à laquelle elle confèrera le contrôle exclusif de Lydney Business. L'opération constitue par conséquent une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

- (12.) La concentration ne revêt pas une dimension communautaire au sens de l'article 1^{er} du règlement sur les concentrations. Néanmoins, le 4 avril 2006, le *Bundeskartellamt*, l'autorité allemande compétente en la matière, a renvoyé l'affaire devant la Commission pour qu'elle l'examine, en application de l'article 22, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations. Conformément à l'article 22, paragraphe 2, dudit règlement, la Commission a informé les autorités compétentes des États membres, ainsi que Glatfelter et les administrateurs de Crompton, de la requête introduite par le *Bundeskartellamt*. Dans un deuxième temps, l'*Office of Fair Trading* ("OFT"), qui est l'autorité britannique compétente, s'est elle aussi associée à la requête de renvoi en application de l'article 22, paragraphe 2, deuxième alinéa, du règlement sur les concentrations.
- (13.) Le 15 mai 2006, la Commission a décidé, en application de l'article 22, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations, d'examiner la concentration. Les autorités compétentes des États membres et la partie notifiante en ont été informées. L'opération renvoyée à la Commission comprenait initialement l'acquisition de tous les actifs de Crompton, mais puisque Simpson Clough Business avait été ensuite vendue à Purico, seule l'opération Lydney avait été notifiée à la Commission.

V. APPRÉCIATION SOUS L'ANGLE DE LA CONCURRENCE

A. Les marchés en cause

A.1 *Marchés de produits en cause*

(14.) Les activités de Glatfelter et de Lydney Business se chevauchent sur le segment de la fabrication et de la vente de matériaux en fibre par voie humide pour filtres à thé et à café (sachets de thé, filtres à café et dosettes de café). Elles se recouvrent également sur le segment des applications électriques et pour piles en fibres par voie humide, segment qui sera examiné dans une section distincte de la présente décision. Selon les données fournies par la partie notifiante², le segment des matériaux en fibre obtenus par voie humide destinés au filtrage du thé et du café représente quelque [60-70]* % et [90-100]* %, respectivement, des chiffres d'affaires réalisés en 2005 par Glatfelter et Lydney Business dans le domaine des matériaux en fibre obtenus par voie humide, et [10-20]* % des ventes totales de Glatfelter.

Matériaux en fibre obtenus par voie humide destinés à la filtration du thé et du café

(15.) La partie notifiante a désigné le marché mondial des matériaux en fibre obtenus par voie humide en tant que marché en cause dans l'opération notifiée.

(16.) Les matériaux en fibre obtenus par voie humide sont de fines feuilles de tissu poreux obtenues à la suite du mélange de fibres naturelles et/ou de synthèse et sont fabriquées au moyen de machines à table inclinée. Les matériaux en fibre par voie humide sont des toiles similaires aux fibres non tissées.

(17.) Lors de la première étape du processus de fabrication, on prépare une suspension d'eau et de fibres. Les fibres peuvent être naturelles ou synthétiques ou consister en un mélange des deux. Les fibres naturelles s'obtiennent à partir de matières telles la pulpe d'abaca, la pulpe de bois dur et la pulpe de bois tendre. Par fibres synthétiques on entend le polyéthylène, le polypropylène, le polyester, la cellulose et le verre. Suivant le type de pulpe, les fibres peuvent être traitées par brossage ou gommage. Suivant le type de mélange de fibre, les fibres peuvent également être raffinées. Le raffinage est un procédé mécanique de meulage par voie humide qui décolle partiellement les fibrilles fines. On peut également ajouter les déchets recyclés, issus du procédé primaire, au mélange de fibres. Les fibres sont mélangées à l'eau et forment un mélange aqueux appelé suspension ou pâte.

(18.) Après la préparation et le mélange des fibres (pulpe d'abaca, pulpe de bois dur, fibres synthétiques ou autre mélange) avec l'eau, la pâte est introduite dans le cuvier de tête en caisse de tête de la machine à papier. Le cuvier de tête extrude la pulpe aqueuse (solution) sur un tapis roulant à vitesse constante, réglé par une vanne qui contrôle l'épaisseur et le grammage par m². Lors de l'extraction de l'eau, les fibres forment une toile. La longueur, le diamètre et les autres propriétés de la fibre influent sur la formation de la toile et déterminent les caractéristiques finales du produit. Ainsi, par exemple, les fibres longues forment une toile avec une résistance à la déchirure très élevée, et donc plus résistante par rapport aux toiles de fibres courtes. La surface du tapis a elle aussi une influence sur les

² Formulaire CO, p.36.

propriétés et l'aspect de la toile. Par exemple, un tapis tramé peut donner au matériau en fibre par voie humide un certain dessin ou créer une toile perforée qui est souvent utilisée dans la machine par voie humide³. Le matériau en fibre par voie humide peut être une toile monocouche ou multicouche. Les toiles multicouches peuvent être fabriquées seulement par de machines à papier à plan incliné équipées de cuiviers de tête spéciaux (à jet multiple) ou par des machines à table inclinée équipées de cuiviers de tête multiples. La fabrication des matériaux en fibre par voie humide destinés aux sachets de thé agrafés (c'est-à-dire non thermoadhésifs) s'effectue normalement par des machines monocouches à plan incliné, équipées d'un seul cuvier de tête. La fabrication de matériaux en fibre par voie humide destinés aux sachets de thé thermo-adhésifs et aux dosettes de café s'effectue normalement par des machines multicouches à table inclinée équipées de cuiviers de tête multiples ou d'un cuvier de tête apte à former deux couches (à double ou à triple jet). Par contre, une monocouche se compose normalement de fibres naturelles, alors que les autres se composent de fibres synthétiques employées dans la fusion lors du procédé de thermoscellage.

- (19.) Lorsque la toile se forme sur le tapis roulant, elle passe entre des rouleaux chauffants. Ce passage permet de compléter l'égouttage et aide les fibres à se lier entre elles. Ensuite, la toile passe par une presse encolleuse qui sert à imprégner le papier de substances chimiques diverses afin d'obtenir les meilleures caractéristiques souhaitées. Ce processus implique l'imprégnation de caoutchouc ou d'autres agents liants dans la toile pour en améliorer la cohésion. Après l'imprégnation, la toile passe de nouveau dans une partie séchante de la machine à table inclinée. Dans certains cas, la toile peut subir un "traitement thermique" à la fin de l'égouttage en vue de faire fondre les fibres synthétiques du mélange avec d'autres fibres naturelles et/ou synthétiques de la toile.
- (20.) Lors du finissage, la toile peut passer par un autre processus de calandrage. Le calandrage s'effectue typiquement en faisant passer la toile entre une série de rouleaux qui lui donnent la texture de surface souhaitée par le client ou qui correspond le mieux aux exigences de certaines applications. A la sortie, la toile est enroulée autour d'un large cylindre qui est extrait de la machine à table inclinée pour compléter le finissage. Par finissage, on entend aussi la possibilité d'imprimer un logo sur le matériau. A la fin, on coupe le matériau en fibre obtenu par voie humide en des rouleaux de la taille et du poids souhaité, afin qu'il soit utilisable dans les machines de conversion employées par le client. Le matériau en fibre par voie humide est ensuite stocké et envoyé aux clients.
- (21.) La partie notifiante soutient que les caractéristiques du matériau en fibre par voie humide s'adaptent à un large éventail de clients, d'applications industrielles et médicales. Les matériaux en fibre obtenus par voie humide sont des produits intermédiaires, vendus aux clients industriels qui usinent ces matériaux en des applications industrielles, médicales ou destinées à la vente, y compris les emballages pour la nourriture et les boissons (par exemple, les emballages des sauces), les filtres à thé et à café (sachets/dosettes de thé et café), les composants des piles, les matériaux de recouvrement des bandes adhésives, les papiers peints, les revêtements stratifiés, les bandages à usage médical, etc.

³ J.R. Crompton était le titulaire des brevets du dénommé dispositif d'impression à table inclinée pour la création d'images reconnaissables, de logos et de trames obtenus au moyen de l'égouttement conditionné de la toile par voie humide. Ces brevets ont été rachetés par Glatfelter.

Substituabilité de la demande

- (22.) En premier lieu, la partie notifiante a indiqué que la substituabilité de la demande entre les différents types et niveaux de matériaux en fibre par voie humide à l'usage de groupes individuels de clients est limitée, en raison des exigences spécifiques des clients (et/ou produits)⁴. Les différentes applications finales nécessitent des caractéristiques spécifiques, telles que porosité, épaisseur, flexibilité, respect des normes (par exemple pour le contact avec les aliments), etc. Par ailleurs, les matériaux en fibre obtenus par voie humide destinés à certaines applications, telles que les filtres à thé et à café, nécessitent un processus de certification pour certains clients, dont le but est d'assurer le niveau de qualité du produit final, ainsi que la compatibilité avec les machines d'usinage des clients (par exemple, les machines d'emballage des sachets de thé). En matière de matériaux en fibre obtenus par voie humide destinés au filtrage du thé et du café, l'enquête de la Commission a également mis en évidence que du fait de la spécificité des produits, les clients n'utilisent pas les matériaux en fibre par voie humide conçus pour d'autres applications, pour l'emballage du thé et/ou du café⁵.
- (23.) La quasi-totalité des clients ont répondu que ce fait tenait à la spécificité des caractéristiques techniques⁶. Les filtres à thé et à café doivent avoir une bonne rétention des particules fines: l'arôme du thé ou du café doit se diluer vite dans l'eau (12-15 secondes en moyenne pour le thé⁷), sans laisser passer les particules fines qui se trouvent elles aussi dans le sachet. D'où la perméabilité spécifique des matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café et l'impossibilité de les remplacer par d'autres matériaux en fibres par voie humide. Les matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café doivent également retenir les particules fines et laisser passer l'arôme quand ils sont mouillés. La résistance au déchirement lorsqu'ils sont mouillés constitue donc une autre caractéristique technique que les matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café doivent posséder, à la différence des autres types de matériaux en fibre par voie humide.
- (24.) Les matériaux obtenus par voie humide pour les filtres à thé et à café doivent être inodores et conformes aux normes alimentaires sur le contact avec les aliments⁸. Il s'ensuit l'impossibilité d'utiliser certains produits chimiques ou blanchissants. Les machines d'usinage des matériaux en fibre par voie humide pour filtres à thé et à café doivent être tout spécialement adaptées à ce type spécifique de matériaux. Plusieurs pièces de la machine à papier à plan incliné, en particulier le système de préparation de la pâte et la pompe, où il y a contact direct entre la machine et le matériau en fibre par voie humide, doivent être en acier inoxydable. D'autres pièces aussi, soit dans la machine à plan incliné elle-même, soit dans le mélangeur de la pulpe, voire aussi les lieux où la machine et les appareils se trouvent, doivent répondre aux normes alimentaires sur le contact avec les

⁴ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations ("décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c)"), p. 1.

⁵ Par exemple à cause des normes de sûreté alimentaire – questionnaire "clients" de la Commission, phase II, questions 9 et 11.

⁶ Questionnaire "clients" de la Commission, phase I.

⁷ Financial Times, samedi 26 octobre 2006, "*The best drink in the world*", p. 3 du FT Weekend.

⁸ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 9.

aliments. Seuls les fabricants ayant adapté leurs installations à ces normes peuvent donc être considérés comme des fournisseurs certifiés de matériaux en fibre par voie humide pour filtres à thé et à café, tandis que les matériaux en fibre par voie humide usinés par d'autres fabricants et/ou conçus pour d'autres usages ne constituent pas une alternative valable pour le client.

- (25.) En conclusion, du point de vue du client (opérant dans les secteurs de l'emballage et de la vente du thé et du café), la substituabilité de la demande est restreinte, étant donné que la classe des matériaux en fibre par voie humide doit répondre à des critères stricts, pour assurer la compatibilité avec les machines de conversion (différentes pour le thermoscellage et pour le scellage non thermique), et spécifiques en matière des applications finales⁹. La documentation concernant la substituabilité de la demande entre les matériaux en fibre par voie humide pour les filtres à thé et à café et les matériaux en fibre par voie humide pour d'autres applications ne corrobore pas les conclusions de la partie soutenant l'existence d'un marché unique pour tous les matériaux en fibre par voie humide.
- (26.) En deuxième lieu, la partie notificante déclare qu'elle subit une pression concurrentielle de la part des matériaux pouvant être substitués aux fibres par voie humide¹⁰. Néanmoins, l'enquête de marché démontre que la substituabilité de la demande entre les matériaux pour le filtrage du thé et café usinés avec les matériaux en fibre par voie humide, d'un côté, et les matériaux pour le filtrage du thé et du café usinés avec d'autres matériaux (tels que les matériaux synthétiques ou par filage direct), de l'autre côté, est limitée du point de vue des acheteurs¹¹.
- (27.) Il existe plusieurs matériaux pouvant être utilisés en tant que matériaux de substitution pour les filtres à café et notamment à thé. Le matériau obtenu par filage direct est usiné grâce à un processus de conversion des polymères. Lors du processus de filage direct, des polymères tels que le polyéthylène téréphtalate (PET) et le polypropylène sont passés par une extrudeuse fileuse afin d'obtenir des filaments. Ce processus d'extrusion à la base de l'usinage d'une toile est un processus entièrement à sec, au contraire des matériaux en fibre par voie humide. Après l'extrusion, on refroidit le matériau au moyen d'un jet d'air et on l'étale afin d'usiner une toile sur un tapis roulant. On tisse ensuite la toile en la faisant passer entre des rouleaux.
- (28.) Il existe d'autres matériaux de substitution, qui sont issus du procédé "meltblown" et qui s'apparentent aux fibres par filage direct et par voie sèche. La production de fibres par voie sèche implique la conversion de fibres emmêlées en des toiles uniformes, en recombinaison des fibres relativement courtes en une toile. Enfin, le nylon mesh est utilisé en tant que matériau de substitution du matériau en fibre par voie humide pour filtres à thé et à café. Le processus d'usinage du nylon mesh est un processus de tissage classique couplé à un processus de liage thermique dont le but est la fusion ordonnée des fibres.
- (29.) Quatre personnes ayant répondu au questionnaire de la Commission estiment qu'il y a une tendance générale à se tourner vers des matériaux de substitution pour les applications

⁹ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 9.

¹⁰ Réponse de la partie notificante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 6.

¹¹ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 25.

destinées aux filtres à thé et à café¹², avis que ne partagent cependant pas les neuf autres personnes. La majorité des personnes interrogées ne prennent pas en compte d'autres matériaux que les fibres par voie humide pour leurs produits de thé et de café. Les clients mettent en évidence le fait que certains matériaux de substitution présentent des coûts trop élevés¹³. Bien que certains matériaux soient biodégradables à 100 % (par exemple, ceux qui sont issus du filage direct), les clients considèrent que la biodégradabilité est un atout majeur du matériau en fibre par voie humide par rapport aux matériaux de substitution, même si certaines fibres par voie humide thermodhésives destinées aux filtres à thé et à café se composent entièrement de fibres synthétiques pouvant ne pas être biodégradables¹⁴. La notion de biodégradabilité constitue un argument de vente important pour les clients vis-à-vis du consommateur final.

- (30.) Les clients devraient également faire face à des difficultés techniques et économiques s'ils optaient pour des matériaux de substitution. Ils possèdent des machines de conversion dans leurs installations de production d'emballages de thé et de dosettes de café. Dans ces usines de conversion, les machines pour l'emballage du thé/café (ou machines de conversion) usinent les fibres par voie humide destinées aux filtres à thé et café en des sachets de thé et des dosettes de café. Ces filtres sont ensuite remplis de thé et de café avant d'être scellés. Les machines de conversion sont tout spécialement conçues pour fonctionner avec ce type de matériau. La plupart des clients affirment qu'il serait impossible de reconvertir la production avec des matériaux de substitution sans acheter de nouvelles machines de conversion ou sans modifier substantiellement les machines existantes¹⁵.
- (31.) La modification des machines existantes entraînerait de gros investissements. Certains clients signalent que le nombre de modifications serait si élevé qu'il serait moins onéreux d'en acheter entièrement de nouvelles¹⁶. Le coût des petites machines de conversion varie de 40 000 euros à 100 000 euros, tandis que les machines de conversion les plus sophistiquées coûtent environ 1 million d'euros.
- (32.) Le fait de passer d'un matériau en fibre par voie humide pour la filtration du thé et du café à un matériau de substitution obligerait les clients et les consommateurs finaux à effectuer des recherches de clientèle et des tests sur les produits. En effet, l'enquête de marché indique qu'actuellement, les sachets de thé et les dosettes de café fabriqués avec des matériaux synthétiques ou de substitution semblent être vendus en tant que solutions haut de gamme ou de marque premium. A l'heure actuelle, il semble que les clients utilisent les matériaux de substitution pour viser le segment haut de gamme du marché du thé et font de ces sachets de thé fabriqués dans un matériau de substitution une proposition plus luxueuse pour le consommateur final. L'enquête de marché de la Commission a démontré que le volume des ventes des matériaux de substitution destinés aux filtres à thé et à café n'est à présent que très limité¹⁷.

¹² Questionnaire "clients" de la Commission, Phase II, question 31.

¹³ Questionnaire "clients" de la Commission, Phase II, question 31.

¹⁴ Questionnaire "clients" de la Commission, Phase II, question 31.

¹⁵ Questionnaire "clients" de la Commission, Phase II, question 25.

¹⁶ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 25.

¹⁷ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, questions 30 et 31.

- (33.) Pour la raison susmentionnée, conformément à l'enquête de marché de la Commission, un grand nombre de clients n'estiment pas que d'autres matériaux constituent une alternative valable.
- (34.) Toutefois, le fait qu'un certain nombre des personnes interrogées ait indiqué qu'on se tournera partiellement et graduellement aussi vers les matériaux de substitution¹⁸ doit être pris en considération lors de l'appréciation de l'opération notifiée sous l'angle de la concurrence. Ceci amènera une libéralisation partielle de la capacité de production des matériaux en fibre par voie humide destinés aux les filtres à thé et à café, en exerçant une pression concurrentielle réduite sur la partie notifiante.

Substituabilité de l'offre

- (35.) La partie notifiante soutient que, bien que la substituabilité de la demande soit limitée, le marché des produits devrait être défini en tant que marché de matériaux en fibre par voie humide en raison du niveau élevé de la substituabilité de l'offre dans l'éventail des applications des matériaux en fibre par voie humide¹⁹.
- (36.) Normalement, selon la partie notifiante, la reconversion de la production vers un matériau en fibre par voie humide, destiné à une application, à un matériau en fibre par voie humide destiné à une autre application, ne nécessiterait pas d'investissements significatifs²⁰. Le coût de la modification de la machine pourrait d'après elle être amorti en l'espace de deux à trois ans. La productivité est régie par divers facteurs. Les matériaux en fibre par voie humide sont tous usinés avec des machines à papier à plan incliné et normalement, chaque machine produit des matériaux en fibre par voie humide destinés à des applications différentes. On peut aisément changer le mélange de fibres, additifs et eau, dans le but de produire différents types de matériau en fibre par voie humide. De plus, il pourrait y avoir d'importants financements pour passer à d'autres matériaux en fibre par voie humide destinés à des applications différentes. La partie notifiante affirme donc que les nouveaux intervenants les plus susceptibles d'entrer dans les marchés des matériaux en fibre par voie humide pour les filtres à thé et à café sont les fournisseurs qui produisent actuellement des matériaux en fibre par voie humide destinés à d'autres applications que les filtres à thé et à café.
- (37.) La communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence²¹ stipule que "si la substituabilité du côté de l'offre n'est possible qu'au prix d'une adaptation notable des immobilisations corporelles et incorporelles existantes, de lourds investissements supplémentaires, d'une révision profonde des décisions stratégiques ou de retards importants, il n'en est pas tenu compte pour la délimitation du marché"²². Dans la présente affaire, la substituabilité de l'offre est limitée par les raisons mentionnées ci-après.

¹⁸ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 31.

¹⁹ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 1.

²⁰ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 1.

²¹ JO C 372 du 9.12.1997, p. 5.

²² Point 23.

- (38.) Certaines machines à double toile peuvent être utilisées dans une certaine mesure de façon flexible. Néanmoins, la majorité de ces machines est conçue pour un usage bien défini. Il s'ensuit que ces dernières sont optimisées pour la production d'un type particulier de matériau en fibre par voie humide et sont généralement les seules à être conçues pour usiner des matériaux en fibre par voie humide destinés au filtrage du café et du thé et à pouvoir être utilisés à cet effet. Ceci tient principalement au fait que les matériaux en fibre par voie humide pour les filtres à thé et à café ont un poids très réduit par rapport à d'autres types de matériaux en fibre par voie humide. La plupart des matériaux en fibre par voie humide pour les filtres à thé et à café ont un poids compris entre [10-15]* et [40-45]* gr/m². Certaines machines à double toile ne peuvent pas être modifiées ou ne peuvent l'être que moyennant des investissements très lourds. Ces dernières sont conçues pour la production de matériaux en fibre par voie humide dont le poids est plus important.
- (39.) Cette constatation s'applique également aux machines à table inclinée destinées à la production des matériaux en fibre par voie humide pour les filtres à thé et à café, mais qui n'en produisent pas actuellement et qui nécessiteraient donc des investissements importants pour pouvoir reconverter la production. Il faudrait en outre disposer d'une période d'environ 6 mois pour pouvoir modifier une machine à table inclinée, comme cela a été souligné par les fournisseurs et les clients interrogés dans le cadre de l'enquête de marché de la Commission²³. Les pièces à substituer seraient notamment la caisse ou le cuvier de tête d'où passe la pâte pour atteindre le tapis roulant. De plus, il serait nécessaire d'adapter les rouleaux. Enfin, on a informé la Commission qu'il serait notamment nécessaire de modifier la section séchante de la machine à table inclinée afin qu'elle puisse usiner les matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café²⁴.
- (40.) L'arrivée sur le marché de nouvelles entreprises nécessiterait même des investissements plus importants et prendrait nettement plus de temps. Le coût des investissements dans une nouvelle machine à papier à plan incliné, la préparation du stock et les installations de stockage, notamment, s'élèverait au moins à quelque 38 millions d'euros, en fonction du lieu de construction de l'usine²⁵. Outre les installations proprement dites, le succès de l'entrée sur le marché de ces nouvelles entreprises requerrait la mise en place d'un réseau de vente et de distribution, ainsi que des services d'assistance technique.
- (41.) L'enquête de marché montre également que, dans la majorité des pays, le matériau en fibre par voie humide destiné aux filtres à thé et à café doit être certifié avant sa commercialisation²⁶. Les matériaux destinés aux filtres à thé et à café doivent être testés par le biais de méthodes d'analyse qui serviraient à déterminer si les matériaux en question peuvent être certifiés conformes pour l'emballage des aliments. Cette analyse prend souvent en considération l'origine et le type de matière première, les additifs utilisés lors de la production et les substances particulières employées pour le raffinage du matériau en fibre par voie humide. La certification en résultant atteste donc que le matériau en fibre par voie humide destiné aux filtres à thé et à café ne comporte aucun danger lorsqu'il est utilisé pour l'emballage des aliments.

²³ Questionnaires "concurrents" de la Commission, phase II, question 6.

²⁴ Compte rendu approuvé de la conférence téléphonique tenue avec Ahlstrom le 19 octobre 2006.

²⁵ Tea & Coffee Asia, 2006, communication de la partie notifiante du 25 octobre 2006, annexe 2.

²⁶ Questionnaire "clients" de la Commission, Phase II, question 9.

- (42.) Comme cela a été indiqué par l'agence de certification allemande *Industrie-, Studien- und Entwicklungsgesellschaft* ("ISEGA", Allemagne), un tel processus de certification s'effectue en environ quatre semaines²⁷. Dans le cadre de la certification, ISEGA reçoit des échantillons de produit et les analyse dans ses laboratoires. Le coût de la certification et de la réalisation de ces tests est généralement compris entre 1 500 et 2 000 euros pour chaque pays de l'EEE. Si la composition du produit n'est pas modifiée, la certification à une validité de deux ans.
- (43.) La majorité des clients indique qu'en plus de la procédure de certification, ils mènent eux-mêmes des procédures de qualification pour chaque fournisseur²⁸. Les clients peuvent attester le niveau qualitatif du fournisseur pour l'ensemble de ses activités, pour une machine ou un produit en particulier. Dans le cadre de l'enquête de marché, quatre des 15 personnes interrogées ont indiqué qu'elles qualifient la machine plutôt que l'ensemble des activités du fournisseur²⁹. Le but de ces procédures est de vérifier si le matériau répond aux normes qualitatives du client. Un grand nombre de clients ne se limite pas à vérifier la compatibilité avec la certification ISEGA, mais également avec les standards HACCP³⁰. Le standard HACCP est une norme de qualité unifiée pour les matériaux qui entrent en contact direct avec les aliments. Certains clients affirment vérifier que tous les matériaux qui entrent en contact avec le tissu à tout stade de la fabrication, y compris le stockage et la livraison, répondent eux aussi aux normes sur le contact avec les aliments³¹. Les clients indiquent aussi qu'ils mènent des tests de conformité aux certifications ISO 2001³². Certains affirment vouloir vérifier si la pulpe de bois n'a pas été décolorée ou si elle contient des composants chlorés. Enfin, les clients vérifient si leurs machines pourraient être compatibles avec le matériau en fibre par voie humide d'un fournisseur particulier. Les clients commencent souvent par de petits lots de matériau sous essai et en augmentent progressivement la quantité, pour enfin destiner la totalité de la production d'une machine au matériau en fibre par voie humide testé. Ces procédures de qualification peuvent s'étendre sur une période allant de 2 à 12 mois, voire plus lors de circonstances exceptionnelles. La procédure susmentionnée, requise pour chaque client, représente le délai nécessaire pour entrer sur le marché des matériaux en fibre par voie humide destinés au secteur du thé et du café.
- (44.) Afin de devenir fournisseurs de matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café, les nouveaux intervenants devraient modifier leurs machines à papier à plan incliné, avec des coûts et des délais considérables. Ils seraient ensuite contraints d'obtenir une certification et de qualifier leur rôle de fournisseurs de matériaux en fibres par voie humide auprès de chaque client qu'ils souhaitent approvisionner. De plus, ils auraient besoin d'un réseau de proximité fidèle. Les personnes interrogées dans l'EEE dans le cadre de l'enquête de marché de la Commission ont exprimé leur préférence

²⁷ Questionnaire de la Commission adressé à ISEGA, phase II, question 9.

²⁸ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 11.

²⁹ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 11.

³⁰ *Hazard Analysis and Critical Control Points Standard* (Normes d'analyse des risques des points de contrôle critiques).

³¹ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 11.

³² Organisation internationale de normalisation, 2001.

pour des installations de production ou du moins de stockage se trouvant à une distance raisonnable³³. Certains clients ont affirmé que les stocks de matériau ne devaient pas se trouver à plus d'une journée de distance de leur installation de conversion. 12 des 15 personnes ayant répondu à l'enquête ont convenu de l'importance du réseau local, qu'il soit technique ou commercial, et certaines ont explicitement affirmé qu'elles ne traiteraient pas avec des fournisseurs ne leur offrant pas ce type d'infrastructure³⁴.

(45.) D'après les résultats de l'enquête, seuls les producteurs ayant les connaissances nécessaires, les machines techniquement adaptées pour la production des matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café, ainsi que les certifications nécessaires auprès de chaque client (voir plus haut), pourraient reconverter leur production assez aisément vers lesdits matériaux, et inversement, à des coûts relativement faibles³⁵. En conséquence, un producteur de matériaux en fibre par voie humide pour, par exemple, la fabrication des pâtes à batterie (dont le grammage est très proche des matériaux de Glatfelter qui se vendent le mieux – de même, lesdits matériaux et les pâtes à batterie ne sont pas thermodhésifs³⁶), nécessiterait entre autres des investissements et des délais de démarrage importants pour reconverter la production vers les matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café. En ce qui concerne l'exemple susmentionné, la partie notifiante reconnaît que *"les procédures de qualification des pâtes destinées aux applications électriques et aux batteries sont quelque peu moins complexes par rapport aux procédures pour les matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café"*³⁷.

(46.) Pour les raisons susmentionnées, le marché de l'ensemble des matériaux en fibre par voie humide, tel que défini par les parties, ne respecte pas les critères d'efficacité et d'immédiateté de la substitution du côté de l'offre établis par la communication de la Commission sur la définition de marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence.

(47.) Alors que la substituabilité entre les matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café apparaît limitée du côté de la demande, les clients ayant besoin de machines différentes pour la conversion des matériaux thermo-adhésifs et non thermo-adhésifs et de différents types de matériaux destinés aux applications finales (par exemple, dosettes de café/sachets de thé), il existe une substituabilité élevée du côté de l'offre entre les différents pâtes de matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café. L'enquête de marché a démontré qu'un grand nombre de machines à plan incliné, utilisées pour la production des matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café, produisent à la fois des pâtes thermo-adhésives et non thermo-adhésives. Il s'ensuit donc que les machines en mesure de produire les matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café, répondant notamment aux normes techniques et de sûreté alimentaire, peuvent être largement employées pour la production d'un grand nombre de pâtes destinées aux filtres à thé et à café. De plus, il

³³ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 18.

³⁴ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 21.

³⁵ Se référer à la question 21 du questionnaire de la phase I adressée au concurrent.

³⁶ Communication de la partie notifiante du 24 octobre 2006, annexe 1.

³⁷ Communication de la partie notifiante du 12 octobre 2006, annexe 1.

n'existe aucune différence substantielle de prix entre les matériaux thermo-adhésifs et non thermo-adhésifs³⁸.

Conclusion

(48.) À la lumière des considérations ci-dessus, et aux fins de la présente décision, la Commission estime que le marché des produits en cause recouvre les matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café. Toutefois, l'existence d'une certaine pression concurrentielle (quoique limitée) exercée par les matériaux de substitution, du côté de la demande, ainsi que d'autres matériaux en fibre par voie humide, du côté de l'offre, doit être prise en considération dans le cadre de l'évaluation concurrentielle.

Papiers séparateurs pour batteries

(49.) La partie notifiante soutient que l'application la plus courante des matériaux en fibre par voie humide destinés aux applications électriques et pour batteries est probablement la production de batteries en plomb et en acides, utilisées dans les grands véhicules militaires ou commerciaux³⁹. Les matériaux en fibre par voie humide, ou les papiers séparateurs pour batteries, servent de base pour l'application de la pâte à papier en plomb au manchon de l'électrode, et doivent donc présenter la porosité caractéristique des matériaux en fibre par voie humide. Après avoir positionné le séparateur entre les manchons positifs et négatifs de l'électrode, la pâte à papier pour batteries se dissout dans l'acide de la batterie. À ce stade, il est important que la pâte à papier pour batteries ait une faible teneur en ions métalliques et en chlore, des substances qui pourraient contaminer l'acide de la batterie.

(50.) La partie notifiante affirme que le matériau en fibre par voie humide destiné aux applications électriques et pour piles ne recouvre qu'un petit segment du marché des matériaux en fibre par voie humide⁴⁰. Ce segment a un poids économique d'environ [5-10]* millions d'euros sur le marché de l'EEE et de [40-50]* millions d'euros à l'échelle mondiale⁴¹. La partie notifiante soutient la pertinence de tous ses arguments relatifs à la substituabilité de l'offre en matière de production des différents types de matériaux en fibre par voie humide. Elle fournit en outre des exemples démontrant la facilité de passer de la production de pâtes en matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café, à la production de matériaux en fibre par voie humide destinés aux applications électriques et pour batteries, et inversement⁴².

(51.) L'enquête a démontré que le matériau en fibre par voie humide destiné aux pâtes à papier pour batteries doit être très léger, soit 12 à 13 gr/m²⁴³. Les clients n'ayant besoin que d'un matériau léger permettant à la pâte à papier en plomb d'être appliquée aux manchons, la substituabilité de la demande est limitée. Le processus doit permettre aux

³⁸ Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 2.

³⁹ Communication de la partie notifiante du 12 octobre 2006, annexe 3, p. 2

⁴⁰ Communication de la partie notifiante du 12 octobre 2006, annexe 3, p. 1.

⁴¹ Communication de la partie notifiante du 12 octobre 2006, annexe 3.

⁴² Communication de la partie notifiante du 12 octobre 2006, annexe 3, p. 12.

⁴³ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, secteur des pâtes à batteries, question 15.

pâtes à papier pour batteries de se dissoudre sans laisser d'impuretés dans l'acide de la batterie. Les clients ont donc affirmé contrôler avec le plus grand soin les spécificités de certains types de matériaux en fibre par voie humide; ils ne peuvent en outre remplacer le matériau en fibre par voie humide destiné aux pâtes à papier pour batteries par des matériaux en fibre par voie humide destinés à d'autres applications⁴⁴.

(52.) Il y a donc substituabilité partielle du côté de l'offre. Étant donné que le matériau en fibre par voie humide destiné aux pâtes à papier pour batteries ne doit pas répondre aux normes de contact avec les aliments, le nombre de machines à papier à plan incliné aptes à la production des matériaux en fibre par voie humide destinés aux applications électriques et aux batteries n'est pas restreint aux seules machines utilisées par exemple pour le filtrage du thé/café et pour les boyaux artificiels. La plupart des machines aptes à la production des matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café sont de toute façon utilisables pour la production des papiers séparateurs pour batteries. L'enquête de marché démontre de plus que les matériaux en fibre par voie humide destinés aux applications électriques et pour batteries sont usinés par des machines qui fabriquent en outre les matériaux en fibre par voie humide pour les sacs d'aspirateur, les bandes adhésives et les boyaux artificiels⁴⁵.

(53.) Aux fins de la présente décision, la définition exacte du marché en cause peut rester ouverte: en effet, même si l'on ne retient que la définition la plus étroite de marché de produits en cause, à savoir "les matériaux en fibre par voie humide destinés aux pâtes à papier pour batteries", l'opération notifiée n'entraverait pas de manière significative une concurrence effective.

A.2. Marchés géographiques en cause

Matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café

(54.) Aux dires de la partie notifiante, les marchés des papiers pour filtres à thé et à café seraient de dimension mondiale⁴⁶. Les fabricants de l'EEE vendent leurs produits dans le monde entier, puisque les produits et les processus de production y sont identiques. La partie notifiante a indiqué qu'en 2005, Glatfelter et l'entreprise Lydney ont respectivement exporté hors de l'EEE [40-50]* % et [10-20]* % de leur production de matériaux en fibre par voie humide destinés essentiellement pour le filtrage du thé et du café⁴⁷. La partie notifiante estime en outre que les importations vers l'EEE s'élèvent à 5-10 % et vont augmenter à cause de l'entrée sur le marché de Zhejiang Purico Minfeng (« ZPM, Shanghai, Chine), une nouvelle installation moderne appartenant à Purico. Grâce

⁴⁴ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, secteur des pâtes à batteries, question 15.

⁴⁵ Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 2.

⁴⁶ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p.11.

⁴⁷ Formulaire CO, p.57.

à cette nouvelle installation, les importations vers l'EEE auront un avantage concurrentiel dû aux coûts d'exploitation très réduits⁴⁸.

- (55.) L'enquête de marché démontre qu'à l'échelle mondiale, la plus grande partie de la capacité de production du matériau en fibre par voie humide destiné au filtrage du thé et du café se trouve au sein de l'EEE, mise à part une usine américaine appartenant à Ahlstrom et Purico ZPM⁴⁹. Toute autre capacité supplémentaire des producteurs asiatiques ne serait pas en mesure d'influer sur les prix et sur les quantités de l'EEE, puisqu'il semble que ces entreprises ne répondent pas aux spécifications du produit des clients. L'enquête de la Commission a confirmé que les fabricants du matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café exportent plus d'un quart de leur production totale à l'extérieur de leur région de production (par exemple l'EEE)⁵⁰. L'enquête de la Commission a démontré que les fournisseurs transportent les matériaux en fibre par voie humide fabriqués au sein de l'EEE vers diverses régions de l'Asie, de la Russie, d'Amérique du Sud et d'Amérique du Nord⁵¹. Une quantité importante de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café est livrée en EEE par une usine nord-américaine. Du côté des clients, l'enquête a montré que presque 50 % des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café fournis aux grands clients sur le territoire EEE est transformé en dehors de l'EEE⁵².
- (56.) Selon l'enquête de marché, les coûts de transport s'élèvent à (*moins de 10 %*) du prix final du matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café pour les approvisionnements au sein de l'EEE et à (*moins de 10 %*) du prix final du matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café pour les importations en provenance des pays hors EEE⁵³. De plus, il semble que les prix du matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café soient presque identiques dans le monde entier.
- (57.) Selon la partie notifiante, les droits de douane pour les importations dans l'EEE s'élèvent en moyenne à 6 % pour les matériaux des sachets de thé et à 7,2 % pour les autres matériaux par filage direct⁵⁴. En ce qui concerne les exportations en provenance de l'EEE, la partie notifiante affirme que les tarifs de douane sont de 0 % pour les États-Unis et le Japon, de 7,5 % pour la Chine, de 12,5 % pour l'Inde et de 15 % pour la Russie⁵⁵. Ni les fabricants, ni les clients ayant répondu à l'enquête de la Commission n'estiment que les droits de douane constitueraient une entrave au commerce mondial des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café.

⁴⁸ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 18.

⁴⁹ Questionnaire "clients" de la Commission, Phase II, question 3.

⁵⁰ Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 12.

⁵¹ Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 12; questionnaire "clients" questions 3 et 4.

⁵² Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, questions 3 et 4.

⁵³ Formulaire CO, p. 83 et questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 15.

⁵⁴ Formulaire CO, p. 58.

⁵⁵ Communication de la partie notifiante du 15 novembre 2006.

- (58.) Certains clients EEE ont répondu qu'ils auraient des réticences à acheter des matériaux en fibre par voie humide en dehors de l'EEE, principalement à cause des doutes concernant la qualité et la fiabilité des livraisons⁵⁶. Seul un client a exprimé une préférence pour un fournisseur ayant une installation de production sur le territoire de l'EEE, ce qui assure une grande flexibilité des livraisons⁵⁷. Toutefois, presque tous les grands clients (part de marché supérieure à 2% des ventes globales thé en sachet et de dosettes de café) estiment qu'il est nécessaire d'avoir un réseau de distribution consolidé pour bien refournir les clients de l'EEE. Par ailleurs, les concurrents ont soulevé le problème des stocks de réserve en cas d'imprévu, qui selon eux sont un instrument pour garantir la stabilité de l'offre.
- (59.) En ce qui concerne la stabilité de la qualité, les réponses fournies par les clients et les concurrents indiquent que les normes en matière de sûreté alimentaire ne varient pas sensiblement dans les différentes régions du globe⁵⁸. Les fournisseurs de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café garantissent aux clients leur conformité aux normes de haute qualité (FDA, États-Unis, et ISEGA, Allemagne), en obviant ainsi à la nécessité de répondre à d'autres normes moins contraignantes (par exemple, HACCP ou ISO 2001).
- (60.) Quant à la viabilité des exportations de ZPM Purico dans l'EEE, l'enquête a confirmé que les machines avaient été adaptées à la production de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café⁵⁹. L'enquête de marché a également indiqué que les approvisionnements de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café de ZPM pourraient constituer une entrave pour les parties, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'espace EEE. La plupart ont affirmé qu'ils envisageraient de se tourner vers ZPM Purico en tant que fournisseur de matériaux en fibre par voie humide si cette dernière répondait aux exigences en matière de fiabilité et de qualité, et en cas de prix compétitifs⁶⁰. En référence à ce qui a été dit ci-dessus, l'enquête a révélé que les coûts relativement faibles de l'installation ZPM en Chine pourraient à tout le moins équilibrer les coûts des livraisons vers l'EEE.
- (61.) Bien que des éléments indiquant que, du point de vue de la demande, il existe, dans une mesure limitée, des préférences nationales, l'enquête de marché n'a pas pu démontrer que le marché géographique en cause aurait une étendue moindre que l'espace EEE, en raison, essentiellement, de la substituabilité du côté de la demande.
- (62.) Sur la base de ce qui précède, il existe plusieurs indications de ce que le marché géographique en cause des matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café est de dimension mondiale. Ces éléments sont, notamment, l'étendue mondiale des échanges commerciaux, l'absence de coûts de transport prohibitifs, ainsi qu'une nouvelle

⁵⁶ Questionnaire "clients" de la Commission, phase I, questions 16 et 17; questionnaire "clients", phase II, question 18.

⁵⁷ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 18.

⁵⁸ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 10.

⁵⁹ Questionnaire "Voith" de la Commission, phase II.

⁶⁰ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 16.

capacité supplémentaire en Chine, notamment ZPM, qui pourrait concurrencer les intervenants en place dont la production est localisée principalement dans l'espace EEE. Les fournisseurs de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café, ainsi que la majorité des clients qui opèrent à l'échelle mondiale corroborent ces faits.

(63.) Aux fins de la présente décision, il est par conséquent conclu que le marché géographique en cause des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et café est de dimension mondiale.

Papier séparateur pour batteries

(64.) En relation avec l'étendue du marché géographique en cause pour les matériaux en fibre par voie humide destinés aux applications électriques et pour batteries, la partie notifiante estime que cette étendue serait mondiale⁶¹. Elle soutient que les concurrents principaux du segment du matériau en fibre par voie humide utilisé en tant que papier séparateur des batteries opèrent à l'échelle mondiale et que Glatfelter exporte environ [10-20]* % de sa production en dehors de l'EEE, [stratégie d'exportation de Glatfelter]*⁶². Selon la partie notifiante, les importations sont moins importantes en raison de normes techniques différentes concernant par exemple les batteries en plomb et en acides. Néanmoins, ZPM Purico Chine ciblerait aussi, selon la partie notifiante, les clients européens de matériaux en fibre pour papier séparateur de batteries. Ni les coûts de transport maritime, ni les normes de conformité ne constitueraient une entrave aux échanges entre continents.

(65.) Même si les personnes interrogées dans le cadre de l'enquête de marché ont affirmé acheter et usiner les matériaux en fibre par voie humide pour papiers séparateurs de batteries au sein de l'espace EEE⁶³ et traiter directement avec les producteurs desdits matériaux⁶⁴, l'enquête de marché a montré que les normes de certification ne constituent pas une entrave aux échanges mondiaux⁶⁵. Les producteurs de séparateurs pour batteries commercent généralement dans le monde entier.

(66.) En ce qui concerne les coûts de transport maritime, les réponses des clients corroborent les faits mis en évidence dans la section ci-dessus: les coûts de transport sont difficilement prohibitifs lorsqu'il s'agit d'échanges entre continents; de plus, les coûts du fret d'importation et les coûts du fret de livraison au sein de l'EEE sont plutôt homogènes⁶⁶. Le manque d'assistance technique, qui est la raison pour laquelle les clients semblent réticents aux importations, pourrait être contrecarré par un réseau local de vente et de support technique.

⁶¹ Communication de la partie notifiante du 12 octobre 2006, annexe 3, p. 3 (la partie notifiante soutient en effet que tout le marché des matériaux en fibre par voie humide a une portée mondiale).

⁶² Communication de la partie notifiante du 12 octobre 2006, annexe 3, p. 4.

⁶³ Questionnaire "clients"/séparateurs de batteries de la Commission, phase II, question 10.

⁶⁴ Questionnaire "clients"/séparateurs de batteries de la Commission, phase II, question 14.

⁶⁵ Questionnaire "clients"/séparateurs de batteries de la Commission, Phase II, question 18.

⁶⁶ Questionnaire "clients"/séparateurs de batteries de la Commission, Phase II, question 11.

Conclusion

(67.) Plusieurs facteurs, tels que les coûts de transport peu élevés et l'absence d'entraves normatives, laissent entrevoir l'étendue mondiale de ce marché. Le manque d'assistance technique, qui est la raison pour laquelle les clients semblent réticents aux importations, pourrait être contrecarré par un réseau local de vente et de support technique. Sur la base des considérations susmentionnées, et aux fins de la présente décision, le marché géographique en cause à une étendue mondiale.

B. APPRÉCIATION SOUS L'ANGLE DE LA CONCURRENCE

B1. Matériau en fibres obtenu par voie humide destiné à des applications pour filtres à thé et à café

Caractéristiques générales du marché du matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café et caractéristiques de l'opération notifiée

(68.) L'opération notifiée est susceptible d'engendrer une très forte augmentation des parts de marché cumulées. Sur le marché mondial des matériaux en fibre par voie humide destinés aux applications pour le filtrage du thé et du café, la part des ventes de l'entité issue de la concentration pour l'année 2005 s'élève à environ [60-70]* % (Glatfelter [30-40]* %, Lydney Business [20-30]* %). L'opération notifiée a augmenté la part de marché de Glatfelter au point que ce dernier se trouve maintenant en tête de liste des fournisseurs, remplaçant ainsi Crompton. De plus, le nombre de concurrents passe de quatre (Glatfelter, Lydney Business, Ahlstrom, Purico (y incluses les papeteries Simpson Clough et Devon Valley)) à trois (Glatfelter, Ahlstrom, Purico). Avant la mise sous administration de Crompton, le marché comptait trois concurrents (Glatfelter, Crompton et Ahlstrom). Suite à l'opération notifiée, il y aura trois concurrents plausibles (Glatfelter, Purico et Ahlstrom). Outre l'acquisition des papeteries Simpson Clough et Devon Valley (ainsi que de la marque de fabrique Crompton), Purico est actuellement en train de libérer sa nouvelle capacité ZPM Chine. De ce fait, Purico interviendrait donc sur le marché du matériau en fibre par voie humide plus au moins en concomitance avec l'opération notifiée. Ahlstrom détient une part concurrentielle de marché d'environ [20-30]* %, alors que celle de Purico s'élève à environ [10-20]* %, si l'on se tient aux données communiquées par la partie notifiante⁶⁷, largement confirmées par l'enquête de marché⁶⁸.

(69.) En référence à l'évaluation de capacité de la partie notifiante, Glatfelter et Lydney Business représentent conjointement [60-70]* % environ de la capacité mondiale destinée actuellement à la production des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café⁶⁹. En 2005, la capacité totale de Glatfelter destinée à la production des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café était de [10-20]* kT par an, contre [10-20]* kT pour Lydney Business.

(70.) À la lumière de l'enquête de marché, Glatfelter et Lydney Business contrôlent à elles deux [60-70]* % environ de la capacité mondiale maximale destinée à la production de

⁶⁷ Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 3.

⁶⁸ Réponse de la partie notifiante à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 22 et 23.

⁶⁹ Formulaire CO, annexe 7.1.3.

matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et café, une capacité s'élevant autour de [50-60]* kT⁷⁰. Suite à l'acquisition de la papeterie Lydney, Glatfelter a accru sa capacité maximale d'environ [10-20]* kT/an, qui s'ajoute à sa capacité maximale de [20-30]* kT/an. Elle atteint ainsi une capacité maximale de [30-40]* kT/an.

(71.) La partie notifiante prétend que les autres producteurs (petits ou potentiels) de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et café, tels que MB Papeles (Espagne) et Schweitzer-Mauduit (une société américaine dont les installations de production se trouvent en France), ont une capacité de production du matériau en fibre par voie humide non négligeable qui pourrait être réorientée vers les applications pour le thé et le café, et ce sans de lourds investissements⁷¹. L'enquête de marché a confirmé que ces producteurs de matériaux en fibre par voie humide ont une capacité supplémentaire qui pourrait être réorientée vers la production de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et café⁷² (voir le tableau 1).

Tableau 1: Parts de marché en référence aux données 2005 (chiffres de Crompton par rapport à Glatfelter et Purico)

	kilotonnes/ an	Part de marché
Ahlstrom	[10-20]*	[20-30]* %
Glatfelter + Lydney	[20-30]*	[60-70]* %
Purico	[0-10]*	[10-20]* %
Autres	Moins de 1	Inférieure à 2 %
Total	[40-50]*	100 %

Source : Données communiquées par la partie notifiante⁷³

(72.) La demande de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café a augmenté au cours des dernières années, et les ventes globales respectives se sont élevées à [40-50]* kT en 2003 et 2004 et à [40-50]* kT en 2005. La demande pour les matériaux en fibre par voie humide augmente en même temps que le taux de croissance du PIB. Toutefois, l'augmentation relativement importante qui s'est vérifiée entre 2003 et 2004 est due principalement à l'introduction d'un système de dosettes individuelles de café. Cette augmentation de volume est un cas isolé. En général, les producteurs ne considèrent pas le segment des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café comme un segment de marché à forte croissance, même si on s'attend à une croissance supplémentaire dans le secteur des dosettes de café⁷⁴.

⁷⁰ Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 3.

⁷¹ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 22 et 23

⁷² Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 5.

⁷³ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), et formulaire CO, p. 66 à 68.

⁷⁴ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 7; Questionnaire "concurrents", questions 23 à 26.

- (73.) La partie notifiante affirme qu'il y a une forte concentration de la demande relative au matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café⁷⁵. Selon elle, un nombre restreint de producteurs hautement spécialisés représente une part importante des recettes de Glatfelter et de Lydney Business. En particulier, la partie notifiante vend [50-60]* % des filtres à thé qu'elle produit à cinq clients majeurs, tandis que [50-60]* % du matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du café est acheté par trois clients principaux⁷⁶. Les applications pour le filtrage du café représentent environ [10-20]* % des ventes de l'entité issue de la concentration pour le secteur du matériau en fibre par voie humide destiné au filtrage du thé et café⁷⁷. La partie notifiante soutient que ces gros acheteurs hautement spécialisés, dont font partie les grandes sociétés internationales, exerceront un pouvoir d'achat contrebalançant. De plus, ils vont contenir une éventuelle hausse de prix de la part de Glatfelter⁷⁸. La partie notifiante soutient par ailleurs que les producteurs de matériaux en fibre par voie humide destinés aux filtres à thé et à café sont contraints par une forte substituabilité de la demande du côté des matériaux de substitution, vers lesquels les clients peuvent se réorienter⁷⁹.
- (74.) L'enquête n'a pas trouvé de preuves montrant que, du côté des clients, le pouvoir d'achat est suffisamment contrecarrant pour pouvoir exercer une pression sur la partie notifiante. Même si celle-ci vend [50-60]* % des filtres à thé qu'elle produit à cinq clients majeurs, et même si ses trois principaux clients achètent [50-60]* % des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du café, il reste néanmoins bien d'autres acheteurs. Outre les clients majeurs, il y a un grand nombre d'autres clients qui représentent de 2 à 10 % des ventes. Environ [20-30]* % des clients sont de petits acheteurs éparpillés⁸⁰.
- (75.) Bien que les grands clients détiennent un pouvoir d'achat, et bien qu'ils soient liés par des contrats à long terme, tel n'est pas le cas des petits clients.
- (76.) Sur ces bases, la Commission estime que le pouvoir d'achat est assez restreint et n'est pas en mesure à lui seul de contrecarrer une éventuelle réduction de production ou augmentation des prix de la part de la partie notifiante.
- (77.) L'enquête de marché a montré qu'au cours des dernières années, il y avait eu une tendance à la baisse des prix à la vente (voir le graphique 1), en raison principalement de la concurrence farouche causée par la stratégie de Crompton visant à acquérir une part du marché, mais également parce que la majorité des producteurs de fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café étaient en mesure d'abattre leurs dépenses pour l'achat

⁷⁵ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 23.

⁷⁶ Formulaire CO, p. 96; questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 3.

⁷⁷ Formulaire CO, p. 96; questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 3.

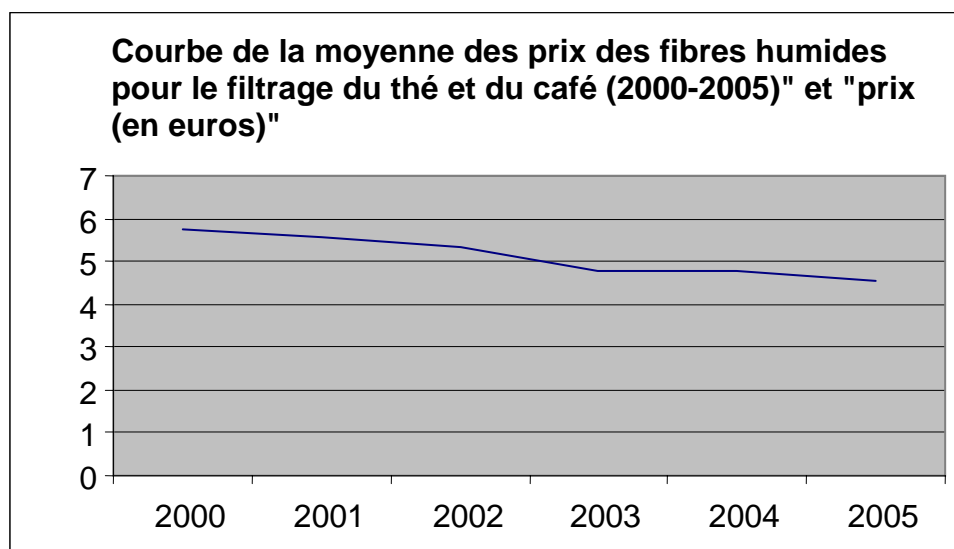
⁷⁸ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 23.

⁷⁹ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 6 à 10.

⁸⁰ Formulaire CO, p. 96.

de l'abaca. Dans le cadre de l'enquête de marché la Commission a découvert qu'un grand nombre de clients s'attendaient soit à une nouvelle baisse, soit à la stabilité dans la période suivant l'acquisition⁸¹.

Graphique 1: Évolution du prix moyen des matériaux en fibre obtenus par voie humide destiné à des applications pour filtres à thé et à café au cours de la période 2000 - 2005



Source: réponses des clients à l'enquête de marché

(78.) L'enquête de marché a confirmé par ailleurs que les fournisseurs indépendants de pulpe d'abaca ont une capacité suffisante pour approvisionner les producteurs de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café qui ne sont pas intégrés verticalement⁸². De plus, ces derniers n'ont en aucun cas exprimé d'inquiétudes quant à la disponibilité de la pulpe d'abaca. L'enquête de marché a révélé que la pulpe d'abaca est facilement disponible. On estime que la capacité mondiale en pulpe d'abaca s'élève à environ [50-60]* kT/an, et selon la partie notifiante, cette capacité serait en train d'augmenter⁸³. Ce sont les producteurs non verticalement intégrés qui détiennent plus de 50 % de la capacité en abaca. L'enquête de marché a également montré que c'est l'un des plus grands producteurs en pulpe non verticalement intégrés qui a apporté récemment une capacité en pulpe considérable. Dans le cadre de l'enquête, la Commission a également été informée du fait que la capacité disponible en abaca n'est pas entièrement exploitée à l'heure actuelle⁸⁴.

⁸¹ Compte rendu approuvé des enquêtes téléphoniques des 26 et 27 octobre 2006.

⁸² Questionnaire phase II adressé aux producteurs d'abaca, question 15.

⁸³ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 4.

⁸⁴ Questionnaire phase II adressé aux producteurs d'abaca, questions 8, 14 et 15.

a) Effets non coordonnés

L'opération en objet ne causera pas d'atteintes significatives à la concurrence en raison du poids de la capacité disponible en matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café.

- (79.) Les parts de marché élevées et la forte croissance de capacité de l'entité résultant de l'acquisition sont des indicateurs du pouvoir de marché. Il y a donc lieu de se demander quand l'entité issue de la concentration deviendra une entrave majeure à la concurrence. En référence à la part de marché et à la part de capacité, l'on peut estimer que l'entité résultant de l'acquisition pourrait être en mesure d'augmenter les prix. L'appréciation concurrentielle ne saurait toutefois, en l'espèce, se limiter à une simple analyse des parts de marché. Elle doit également mettre l'accent sur les contraintes exercées par la capacité disponible en fibres humides pour le filtrage du thé et du café.
- (80.) L'analyse à laquelle il est procédé dans la présente décision vise à démontrer que les fournisseurs pourront empêcher la partie notifiante d'influer de façon unilatérale sur la concurrence au sein du marché du matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café, et ce grâce à leur capacité disponible en lesdites matériaux.

Concurrents

- (81.) L'intervention potentielle de concurrents sur le marché constituerait une contrainte pour l'entité commerciale résultat de l'acquisition. Un grand nombre de clients a indiqué à la Commission que le prix représente un critère important pour qu'ils décident d'entamer un processus de qualification d'un fournisseur⁸⁵. L'enquête de marché de la Commission a également montré que la majorité des clients s'approvisionnent, ou essaient de s'approvisionner, de fournisseurs différents⁸⁶. Les clients qualifieront donc au moins deux fournisseurs pour l'approvisionnement en matériaux en fibre par voie humide pour leurs machines de conversion. Grâce à cette pratique, les clients dépendront moins des livraisons d'un seul fournisseur.

Purico

- (82.) Purico exercera une importante pression concurrentielle sur Glatfelter. Elle emploie 4 500 personnes dans le monde entier, et ce dans des domaines professionnels différents, y compris celui des matériaux en fibre par voie humide destinés aux applications pour le filtrage du thé et du café. Cette entreprise est récemment intervenue sur le marché des matériaux pour le filtrage du thé et du café grâce à l'acquisition de l'entreprise Simpson Clough de Crompton, et détient donc à présent une part de 12 % du marché mondial des matériaux pour le filtrage du thé et du café. De plus, il faut tenir compte de la nouvelle installation de Purico, ZPM Shanghai, destinée à la production de lesdits matériaux.
- (83.) L'enquête de marché a révélé que Purico entendait continuer la production de la gamme de produits de Crompton, tout en développant des produits novateurs répondant

⁸⁵ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 17.

⁸⁶ Questionnaire "clients" de la Commission, phase I, question 27; questionnaire "clients" de la Commission, phase II, questions 11 et 16.

aux exigences du marché⁸⁷. Purico a annoncé que l'acquisition de Simpson Clough lui permettait de disposer "des papiers pour l'industrie des boissons usinés au Royaume-Uni et qui sont nécessaires à son activité en Chine"⁸⁸. L'enquête de marché a montré que la conjonction du savoir-faire de ZPM et de Simpson Clough Business permettront à Purico de bénéficier des installations présentes au Royaume-Uni et de la haute performance des machines chinoises afin d'offrir à ses clients, nouveaux et existants, des solutions novatrices⁸⁹.

(84.) À l'origine, l'installation ZPM était conçue uniquement pour la production de papier-filtre pour cigarettes. En raison de la baisse de la demande mondiale dans le secteur des cigarettes, cette installation a été adaptée lors de sa construction à la production de matériaux en fibre par voie humide, y compris les matériaux pour le filtrage du thé et du café⁹⁰. L'enquête de marché a révélé que la machine ZPM est une machine hautement sophistiquée et flexible. Cette machine a une pompe hydrique à plan incliné à triple jet, qui permet à la fois la production des matériaux en fibre par voie humide monocouche et multicouche. Elle a une largeur de 3,5 mètres. Selon le fournisseur de la machine, ZPM peut usiner des produits en matériau en fibre humide pour l'industrie alimentaire et des boissons sans nécessiter d'investissements supplémentaires. Ces faits ont été confirmés par l'ISEGA, l'organisme de certification allemand, et par bon nombre de clients⁹¹.

(85.) Purico a acheté à Crompton et à d'autres concurrents des brevets et des processus de fabrication. Purico a délocalisé le personnel technique de Crompton en Chine, dans le but de développer encore plus la production de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café. Purico a également embauché le personnel technique d'autres concurrents⁹². Ceci a permis à Purico d'usiner des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café qui sont déjà certifiés et d'en développer d'autres. Selon la partie notifiante, la production actuelle de ZPM s'élève à environ [1-10]* kT/an⁹³ pour les matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café, et à [10-20]* kT/an pour les autres matériaux en fibre par voie humide⁹⁴.

(86.) Purico est en train de mettre en place un réseau de vente mondial. Purico a ouvert un service de vente en Allemagne et a embauché une partie du personnel du service de vente américain de Crompton⁹⁵. Purico a également embauché le personnel de vente d'autres

⁸⁷ Tea & Coffee Asia, 2006, communication de la partie notifiante du 25 octobre 2006, annexe 2.

⁸⁸ Tea & Coffee Asia, 2006, communication de la partie notifiante du 25 octobre 2006, annexe 2.

⁸⁹ Tea & Coffee Asia, 2006, communication de la partie notifiante du 25 octobre 2006, annexe 2.

⁹⁰ Questionnaire "Voith" de la Commission, phase II.

⁹¹ Questionnaire "ISEGA" de la Commission, phase II; questionnaire "clients", question 16.

⁹² Communication de la partie notifiante en date du 25 octobre 2006, annexe 3.

⁹³ Communication de la partie notifiante en date du 25 octobre 2006, annexe 2.

⁹⁴ Formulaire CO, p. 75.

⁹⁵ Réponse au questionnaire phase II adressé à Purico, question 15.

concurrents, tel que confirmé par l'enquête de marché de la Commission⁹⁶. Purico a signé et prévoit de signer des contrats avec des sociétés qui sont ou seront agents de vente locaux, comme souligné par la lettre de la société Hanseatic⁹⁷. Il s'en suit que, par l'achat de Simpson Clough Business, Purico a acquis une crédibilité immédiate sur le marché.

- (87.) Dans le cadre de l'enquête de marché, les clients ont souligné que c'est sur base de la fiabilité des approvisionnements qu'ils optaient pour un fournisseur⁹⁸. En premier lieu, grâce à la papeterie Simpson Clough et à ZPM, Purico a ainsi deux sites de production du matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café, réduisant donc les risques du côté de l'approvisionnement. De plus, les risques liés au transport à longue distance (délais en général, délai de substitution en cas de matériaux défectueux, etc.) peuvent être contenus grâce à des stocks de réserve en quantité adéquate situés relativement près des clients.
- (88.) De la même manière que Crompton, Purico pourrait offrir aux clients du matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café à des prix très compétitifs, grâce aux avantages de produire en Chine, où Purico bénéficie de très faibles coûts d'énergie et de main-d'œuvre. L'enquête de marché a montré que les coûts énergétiques et de main-d'œuvre de ZPM, par rapport à d'autres installations, étaient très limités. Lors de l'enquête de marché, la Commission a constaté que les coûts salariaux des producteurs de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café représentent environ (10-30 %) du coût total de production. Les dépenses énergétiques représentent environ (10-30 %) de ce coût⁹⁹. Selon Purico, les coûts de production de ZPM par rapport à ses autres installations sont inférieurs de (10-30 %) lorsque la capacité est totalement exploitée¹⁰⁰.
- (89.) L'avantage relatif aux coûts n'est pas compensé par les coûts de transport de la Chine à l'EEE, s'élevant à (*moins de 10 %*) du prix final. Par ailleurs, l'avantage de ZPM en termes de coûts n'est pas compensé par les frais de douane EEE pesant sur les importations des matériaux pour l'industrie du thé et café, qui s'élèvent en moyenne à 6 %. Ses coûts réduits permettront à Purico d'exercer une concurrence non négligeable sur le marché, en particulier parce qu'un grand nombre de clients déclare se laisser influencer par les prix¹⁰¹. Étant donné que les coûts des investissements pour ZPM sont déjà fortement réduits, Purico sera incitée à atteindre au plus tôt sa capacité maximale et à devenir fortement concurrentielle sur le marché, de façon viable. Tel n'était pas le cas de Crompton, dont la faillite a été causée principalement par une stratégie agressive en matière de prix non fondée sur des coûts peu élevés.

⁹⁶ Communication de la partie notifiante du 25 octobre 2006, annexe 3; réponse au questionnaire phase II adressé à Purico, question 15.

⁹⁷ Communication de la partie notifiante du 15 septembre, annexe 3; réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), annexe 5.

⁹⁸ Questionnaire de la Commission, phase I, question 16, et questionnaire phase II, questions 18 et 21.

⁹⁹ Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 9; communication de la partie notifiante en date du 27 septembre 2006.

¹⁰⁰ Pour des raisons de confidentialité, les données fournies consistent en des ordres de grandeur.

¹⁰¹ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 17.

- (90.) À la lumière des résultats de l'enquête de marché, la capacité de ZPM a un lien étroit avec la concurrence exercée au sein du marché mondial du matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café¹⁰². Sur base de la marque et du réseau de distribution obtenus par l'acquisition des actifs Crompton, ainsi que sur base de la nouvelle capacité dont le coût est très réduit, Purico sera en mesure d'exercer une contrainte sur la faculté de Glatfelter d'augmenter les prix ou de baisser la production (la capacité disponible de ZPM représente environ 15-20 % de la demande globale pour les matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café).
- (91.) Purico n'a pas seulement contacté des petits clients, mais également des grands clients actifs au sein de l'espace EEE et d'autres opérant à l'échelon mondial. Selon Purico, elle a entamé des procédures de qualification avec (*la majorité*) des clients¹⁰³. En raison des longs délais que ces procédures requièrent, Purico nécessitera de plusieurs mois supplémentaires pour mener à bien les essais. Purico prévoit donc que la demande relative aux matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café augmentera graduellement. Plusieurs grands clients sont engagés par des contrats de long terme qui aboutiront à une expansion graduelle de la production de Purico. Toutefois, Purico prévoit de vendre une quantité importante de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café au cours de l'année 2007. Purico s'attend à ce que (30-50 %) de la capacité totale de production des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café de ZPM soit vendue aux clients possédant des machines de conversion en Asie et au sein de l'espace EEE. Les prévisions de Purico concernant les ventes de ZPM laissent à penser que Purico envisage de recouvrir une part de marché de (10 à 30 %) déjà au cours de 2007¹⁰⁴.
- (92.) En ce qui concerne l'enquête de marché, la grande majorité des clients estime que Purico est en mesure de produire des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café¹⁰⁵. Les personnes estimant que Purico pourrait à un certain moment s'imposer au sein de ce marché mentionnent les connaissances techniques que Purico a acquises en embauchant le personnel de Crompton, ainsi que les droits de propriété intellectuelle de ladite entreprise¹⁰⁶. Dans le cadre de l'enquête de marché, les clients ont informé la Commission du fait que Purico dispose actuellement des technologies et du personnel.
- (93.) Selon l'enquête de marché, 12 des 15 personnes ayant répondu au questionnaire savent qu'elles auront la possibilité de s'approvisionner en matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café de ZPM Purico¹⁰⁷. Les clients qui connaissent l'existence de Purico peuvent être répartis en deux catégories: ceux qui ont été contactés par Purico,

¹⁰² Article paru dans Tea & Coffee – décembre/janvier 2006, «*Zhejiang Purico Minfeng Paper Starts Production*», disponible à l'adresse suivante: <http://www.teaandcoffee.net/1205/trade.htm>; communication de la partie notifiante du 25 octobre 2006, annexe 2.

¹⁰⁴ Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 35.

¹⁰⁵ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 15.

¹⁰⁶ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 18.

¹⁰⁷ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 13.

et ceux qui ont eux-mêmes pris contact avec ladite société dans le but de disposer d'un nouveau fournisseur, en vue de l'évolution du marché. La majorité des clients a été contactée par Purico.

(94.) Les clients sont prêts à acheter des matériaux en fibre par voie humide de ZPM Purico. Douze des 16 personnes interrogées dans le cadre de l'enquête de marché de la Commission envisagent d'entamer des procédures de qualification pour les matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café avec Purico si ce dernier était certifié conforme aux normes de sûreté alimentaire EEE¹⁰⁸. L'ISEGA, l'organisme de certification allemand, a confirmé qu'un certain nombre de matériaux non thermo-adhésifs en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café produits par ZPM Purico avait déjà été certifié conforme¹⁰⁹. Les critères que les clients considèrent comme étant importants aux fins d'une procédure de qualification sont les suivants: prix, garantie de qualité, flexibilité et fiabilité de l'approvisionnement¹¹⁰. Alors que la production en Europe n'est pas entièrement indispensable, les clients soulignent l'importance d'un bon réseau de distribution garantissant un approvisionnement fiable dans de brefs délais¹¹¹. Ils ont par ailleurs souligné la nécessité d'un réseau d'assistance, puisque généralement les clients ne souhaitent pas interrompre la production de leurs machines de conversion en cas de problèmes relatifs aux matériaux en fibre par voie humide¹¹².

(95.) Grâce à l'acquisition des installations de Simpson Clough et de Devon Valley, Purico consolide sa position et ses avantages en tant que fournisseur vis-à-vis des clients, y compris ceux qui opèrent à l'échelle mondiale. L'acquisition de Crompton par achat d'actifs, ainsi que la sophistication technique de ZPM en Chine, permettent à Purico d'exercer une concurrence efficace avec la production ZPM de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café. Ainsi que l'a confirmé l'enquête de marché, cette machine exerce une contrainte significative à l'égard des producteurs européens puisqu'elle produit actuellement une capacité de [1-10]* kT/an pour des produits identiques qui sortent des usines de Simpson Clough, c'est-à-dire les matériaux en fibre par voie humide destinés essentiellement au filtrage du thé et du café¹¹³. En raison des procédures de qualification et des contrats à long terme auxquels les clients s'engagent, l'expansion de la production de ZPM Purico pourrait se faire plus graduellement et ne libérerait pas la production de [1-10]* kT/an en une seule fois. La capacité de ZPM sera intégrée seulement de façon progressive, et ce aux fins de la production des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café. Toutefois, ceci ne signifie pas qu'une capacité s'élevant à 10-20 % du volume total du marché ne constitue pas une menace sérieuse pour Glatfelter. En revanche, la Commission estime que Purico, avec sa machine ZPM, exerce une pression concurrentielle importante sur Glatfelter, qui

¹⁰⁸ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 16.

¹⁰⁹ Questionnaire phase II de la Commission adressé à ISEGA, question 16 (bien qu'il ne concerne pas uniquement les matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café); conclusions de la partie notifiante en date du 15 septembre 2006, annexe 3.

¹¹⁰ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 17.

¹¹¹ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 18.

¹¹² Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 21.

¹¹³ Communication de la partie notifiante du 25 octobre 2006, annexe 2.

empêchera cette dernière d'être en mesure d'augmenter les prix ou de baisser la production.

Ahlstrom

- (96.) Purico n'est pas la seule entreprise à constituer une importante contrainte concurrentielle pour Glatfelter, cette dernière fera également l'objet de pressions de la part d'Ahlstrom, le deuxième fournisseur de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café. Ahlstrom dispose au total de neuf machines à table inclinée¹¹⁴ au sein de l'EEE et aux Etats-Unis, produisant des tissus non tissés, y compris les matériaux en fibre par voie humide. Cette entreprise dispose actuellement d'un certain nombre de machines destinées à la production des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café. Les autres machines d'Ahlstrom produisent principalement des matériaux ayant un poids plus élevé et destinés à des applications autres que celles pour le filtrage du thé et du café. Ahlstrom fabrique par ailleurs des matériaux de substitution destinés au filtrage du thé et du café et d'autres matériaux destinés à l'emballage des aliments et des denrées alimentaires.
- (97.) Ahlstrom est renommée en Europe en tant que producteur de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café, dont le réseau de distribution est de vente est déjà en place. Aux dires de la partie notifiante, Ahlstrom produit actuellement environ [10-20]* kT/an de matériau en fibre par voie humide destiné aux applications pour le filtrage du thé et du café dans ses installations de production en Écosse et aux États-Unis¹¹⁵. Dans le cadre de l'enquête de marché de la Commission, les clients évaluent très positivement Ahlstrom en termes de services, technologie, qualité, innovation et fiabilité¹¹⁶. Néanmoins, certains clients pensent qu'Ahlstrom est plus cher par rapport à d'autres fournisseurs. Dans l'ensemble, un grand nombre de clients estiment qu'Ahlstrom soit le deuxième fournisseur en termes de capacité concurrentielle¹¹⁷.
- (98.) L'enquête de marché de la Commission a montré que si la partie notifiante devait augmenter les prix ou baisser la production des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café, Ahlstrom pourrait augmenter sa production¹¹⁸. Si Glatfelter devait augmenter sensiblement et rentablement les prix de ses matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café, Ahlstrom pourrait en revanche soit différencier sa capacité, soit investir en capacité supplémentaire réorientant la production d'une machine, ou encore acheter et ensuite convertir une deuxième machine. Ahlstrom dispose des connaissances et des techniques nécessaires pour opérer une telle reconversion et dispose en outre d'un réseau de distribution et de vente déjà en place. Ahlstrom a informé la Commission de son intention d'augmenter sa production et/ou sa capacité si le prix des

¹¹⁴ Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 4.

¹¹⁵ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 14.

¹¹⁶ Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 25.

¹¹⁷ Questionnaire "concurrents" de la Commission, phase II, question 25.

¹¹⁸ Compte rendu approuvé d'une conférence téléphonique tenue avec Ahlstrom le 19 octobre 2006.

matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café devait augmenter de (10-30 %) ¹¹⁹.

Autres

- (99.) Outre Purico et Ahlstrom, d'autres fournisseurs de matériaux en fibre par voie humide pourraient également exercer des pressions sur Glatfelter. Lors de l'enquête de marché, la Commission a découvert que d'autres fournisseurs de matériaux en fibre par voie humide visent à réorienter la production de leurs machines à plan incliné vers d'autres matériaux en fibre par voie humide que ceux usinés à présent. Un fournisseur a récemment fait d'importants investissements afin d'adapter ses machines à plan incliné destinées à la production de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et café. Depuis lors, il a commencé à essayer et à approvisionner de petits lots de matériau en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café. Un autre fournisseur est en mesure de produire des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café sans investissements supplémentaires. Au cours des dernières années, ce même fournisseur a augmenté le volume de sa production, ainsi que sa clientèle.
- (100.) Pour l'étude de marché de la Commission, ces fournisseurs ont expliqué leur réorientation par la baisse de la demande relative aux matériaux en fibre par voie humide qu'ils produisaient en raison de leur volonté de diversifier la production ou encore à cause des exigences des clients. La capacité potentielle globale de ces fournisseurs s'élève à (*environ 19 kT/an*). A présent, ces fournisseurs sont toutefois engagés dans la production de matériaux en fibre par voie humide destinés à des applications autres que celles pour le filtrage du thé et du café. Les volumes actuels de la production des applications pour le filtrage du thé et du café sont donc plutôt faibles.
- (101.) A l'heure actuelle, ces fournisseurs ne sont pas tous en mesure de produire des matériaux en fibre par voie humide à double couche. Ces fournisseurs testant leurs matériaux en fibre obtenus par voie humide pour le filtrage du café et du thé, il semble qu'ils ciblent surtout, pour le moment, les petits clients dont les normes de qualité sont moins exigeantes que celles des grands clients. Toutefois, lorsque ces fournisseurs auront mieux développé leurs matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et café ils seront à même de cibler de plus grands clients. De plus, même sans viser les grands clients, ils pourraient être en mesure d'augmenter le volume des ventes, et donc se substituer en partie à d'autres producteurs du secteur du filtrage du thé et du café. D'où l'impossibilité de Glatfelter d'augmenter ses prix ou de baisser sa production.
- (102.) En conséquence, il est donc conclu que ces fournisseurs exercent des pressions concurrentielles importantes à l'égard de Glatfelter.

Conclusion concernant les concurrents

- (103.) Les concurrents sont en mesure et ont la motivation pour exercer des pressions sur la partie notificante. L'enquête de marché révèle que la nouvelle capacité de Purico dérivant de ZPM lui permettra de concurrencer efficacement Glatfelter. De plus, au cours des dernières années, mais également à l'heure actuelle, la demande ne rencontre pas la capacité, comme le démontre l'enquête de marché de la Commission. L'augmentation de

¹¹⁹ Compte rendu approuvé de la conférence téléphonique tenue avec Ahlstrom le 19 octobre 2006. Pour des raisons de confidentialité, les données fournies consistent en des ordres de grandeur.

la demande en matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café au cours des trois dernières années¹²⁰ est due principalement à l'introduction massive de dosettes individuelles de café en 2003/2004. Il existe encore de la capacité résiduelle sur le marché, qui aura tendance à s'accroître, soit en raison de la nouvelle capacité de Purico en Chine, soit à cause des autres concurrents visant à acquérir encore plus de poids dans le secteurs des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café.

(104.) La capacité de l'entité issue de la concentration à exercer une puissance de marché et à augmenter les prix serait donc limitée par Purico et Ahlstrom, entre autres. Une éventuelle tentative d'augmentation des prix de la part de l'entité commerciale issue de la concentration sera neutralisée par Purico et par les autres concurrents, dont la visée est de compléter leur capacité existante.

Contraintes exercées par les matériaux de substitution

(105.) L'enquête de marché a confirmé le fait que les clients envisageant la possibilité de réorienter leur production d'emballages de thé/café vers des matériaux de substitution, notamment ceux par filage direct et ceux en nylon mesh, vont exercer des contraintes concurrentielles du moins partielles.

(106.) Selon la partie notifiante, les clients peuvent aisément se réorienter vers les matériaux de substitution¹²¹. La partie notifiante a affirmé que la capacité en matériaux par filage direct connaît une augmentation.

(107.) La partie notifiante a informé la Commission du fait que les prix des matériaux non tissés et des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café sont en train de s'uniformiser¹²². Le processus de filage direct s'effectue entièrement à sec. Étant donné qu'il n'est pas nécessaire d'utiliser des sections séchantes, l'énergie dépensée sera moindre par rapport à celle des matériaux en fibre par voie humide. C'est pourquoi les clients auront un certain pouvoir de négociation vis-à-vis de l'entité issue de la concentration, en raison d'une possible réorientation de certains d'entre eux vers les matériaux de substitution.

(108.) La majorité des clients n'a pas corroboré le fait que, selon la partie notifiante, ils pourraient aisément réorienter la production d'emballages à thé vers les matériaux de substitution¹²³. Des réserves ont été formulées quant à l'offre et à la demande.

(109.) Du côté de l'offre, les clients estiment que la réorientation vers les matériaux de substitution impliquerait d'importants investissements pour la conversion des machines,

¹²⁰ Aux dires des parties, la demande globale de matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café s'élevait à [40-50]* kT en 2003, à [40-50]* kT en 2004 et à [40-50]* kT en 2005. Formulaire CO, annexe 7.1.3.

¹²¹ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 9.

¹²² Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), p. 8.

¹²³ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 25.

voire l'achat de nouvelles machines. Les clients ont également mis en évidence les caractéristiques insatisfaisantes des produits. Dans le cadre de l'enquête de marché, certains clients ont affirmé que certains matériaux de substitution ont un prix plus important, de 10 à 30 % en plus, et que d'autres sont cinq fois plus chers que les matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café.

(110.) Du côté de la demande, certains clients soutiennent qu'actuellement la demande pour les matériaux de substitution de la part des consommateurs finaux est faible.

(111.) De ce fait, un grand nombre de clients estiment que se réorienter vers les matériaux de substitution ne constitue par une solution économique¹²⁴.

(112.) Cependant, l'enquête de marché a montré que certains grands clients envisagent d'utiliser ou ont déjà commencé à utiliser d'autres matériaux, même s'ils demeurent peu nombreux¹²⁵. Quant à l'allégation des clients selon laquelle le potentiel de vente des matériaux de substitution est réduit en raison de leur non-biodégradabilité et de la tendance à les considérer comme des produits artificiels, l'enquête a démontré que certains matériaux pour le filtrage du thé et café sont biodégradables à 100 % (par exemple, les filaments d'acide polyactide issus de la fermentation de l'acide lactique et de la polymérisation de l'amidon de maïs non synthétique¹²⁶). De plus, les matériaux en fibre par voie humide thermoadhésifs pour le filtrage du thé et café sont eux aussi constitués de fibres synthétiques.

(113.) Par ailleurs, les prix cotés des matériaux par filage direct correspondent aux prix des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café.

(114.) Bien que l'on ne s'attende pas à ce que ces matériaux de substitution remplacent les matériaux en fibre par voie humide, il se peut que dans les années à venir une partie de la demande côté clients soit réorientée vers les matériaux de substitution, libérant ainsi une capacité supplémentaire pour les matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café. Ceci exercerait donc une certaine contrainte sur le pouvoir de marché et sur l'augmentation des prix de la partie notifiante.

Intégration verticale

(115.) Suite à l'opération notifiée, l'entité issue de la concentration ne sera pas en mesure d'évincer verticalement ses concurrents en termes de disponibilité des matières premières, notamment les fibres de polypropylène. L'intégration verticale en amont de l'entité issue de la concentration relative à la pulpe d'abaca n'est pas due à la concentration, puisque avant la concentration, Glatfelter se servait déjà de la pulpe d'abaca pour les filtres à thé et à café non thermoadhésifs. Par l'acquisition de la papeterie Lydney, Glatfelter s'est ultérieurement intégrée en qui concerne le polypropylène, étant donné que l'installation Lydney comprend une papeterie destinée à l'usinage des fibres en polypropylène, l'une des matières premières principales pour les

¹²⁴ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, questions 27 à 31 et 33.

¹²⁵ Questionnaire "clients" de la Commission, phase II, question 27.

¹²⁶ Réponse de la partie notifiante du 6 octobre 2006 à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), annexe 3.

filtres à thé et à café thermoadhésifs. L'opération n'affecte donc pas l'accès des autres concurrents à ces matières premières.

(116.) L'enquête de marché a montré que l'intégration verticale en amont dans le secteur du polypropylène acquis par Glatfelter suite à l'opération notifiée ne lui permettra pas d'évincer verticalement ses concurrents et donc d'augmenter leurs coûts¹²⁷. Selon l'enquête de marché, au sein du marché EEE il y a un certain nombre de fournisseurs indépendants de polypropylène qui approvisionnent, ou sont capables et désireux d'approvisionner les producteurs non intégrés verticalement de matériaux en fibre par voie humide destinés aux applications pour le filtrage du thé et du café, tels que Purico¹²⁸. C'est pourquoi l'opération ne rendra pas plus difficile pour les concurrents de Glatfelter une concurrence effective sur le marché des fibres par voie humide pour le filtrage du thé et du café ni n'empêchera une entrée potentielle.

(117.) Au vu de ce qui précède, on peut conclure que l'opération notifiée n'entravera pas de façon significative la concurrence à l'échelle mondiale pour ce qui est des matériaux en fibre obtenus par voie humide pour le filtrage du thé et du café (ou tout autre sous-marché) en raison d'effets non coordonnés.

b) Effets coordonnés

(118.) Quant aux effets coordonnés, le secteur des fibres obtenues par voie humide pourrait, en principe, encourager une coordination tacite, étant donné que les produits en cause sont raisonnablement homogènes et qu'il existe un certain degré de transparence concernant d'importants paramètres concurrentiels (tels que, notamment, les capacités). Le nombre restreint de concurrents présents sur le marché faciliterait également une coordination tacite.

(119.) Toutefois, rien ne permet de penser que les trois fournisseurs principaux (Glatfelter, Crompton et Ahlstrom) coordonnaient déjà tacitement leurs actions concurrentielles bien avant la faillite de Crompton. En effet, eu égard à la faillite de Crompton, il est fort peu probable que les prix et la production observés soient le résultat d'un équilibre coordonné. De même, la tendance à la baisse des prix ne semble pas de nature à faciliter cette coordination tacite.

(120.) L'opération notifiée ne facilitera pas une coordination tacite. Non seulement le nombre de concurrents restera tel qu'il était avant la faillite, mais de plus, la capacité totale du marché a augmenté en raison de l'apparition de la capacité de ZPM Purico. Le décalage entre les parts de marché, les capacités inexploitées et les structures de coûts des fournisseurs s'est également considérablement accru. Purico, en particulier, est incitée à accroître ses ventes afin de permettre à sa nouvelle capacité de production importante de tourner à plein régime. En outre, la transparence des capacités proprement dite pourrait ne pas être suffisante pour permettre un mécanisme de représailles efficace.

(121.) Au vu de ce qui précède, la Commission ne peut recenser aucun mécanisme de coordination efficace qui permettrait une collusion entre les trois entreprises principales en ce qui concerne les prix et/ou la production, en dépit de différences en termes de

¹²⁷ Questionnaire de la Commission, phase II, adressé aux fournisseurs de polypropylène, questions 14 et 18.

¹²⁸ Questionnaire de la Commission, phase II, adressé aux fournisseurs de polypropylène, questions 15 et 18.

structures de coûts et d'incitations à accroître leur production. Il n'y a donc pas lieu de croire que l'opération notifiée va créer ou renforcer une position dominante collective sur le marché des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et du café, ou qu'elle entravera d'une autre manière la concurrence par des effets coordonnés. En conséquence, on peut conclure que l'opération notifiée n'entravera pas de manière significative une concurrence effective sur le marché mondial des matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage du thé et café (ou tout autre sous-marché) en raison d'effets coordonnés.

B2. Matériaux en fibre par voie humide séparateurs de batteries

(122.) La partie notifiante évalue le segment des papiers séparateurs pour batterie à environ [40-50]* millions d'euros à l'échelle mondiale et [1-10]* million[s]* d'euros à l'échelle de l'EEE. L'enquête de marché a montré que certains producteurs, qui achètent les matériaux en fibre pour voie humide pour leurs produits, redoutent l'impact que l'opération notifiée pourrait avoir sur eux, faisant valoir des risques d'une possible réduction du nombre de fournisseurs¹²⁹. Certains producteurs de batteries ont affirmé que par l'acquisition de la papeterie Lydney, la partie notifiante aura une capacité plus importante et pourrait donc mieux répondre à la demande mondiale¹³⁰. En général, les producteurs de batteries souhaitent opérer dans un marché plus concurrentiel afin d'obtenir des prix plus compétitifs.

(123.) Le volume de la demande dans le segment des matériaux en fibre par voie humide destinés aux applications pour batteries est relativement faible par rapport à la demande de matériaux en fibre par voie humide en général. Les producteurs des batteries n'achètent que de petites quantités du matériau en fibre par voie humide qui sera destiné aux produits pour le filtrage du thé et du café (les producteurs de batteries en achètent jusqu'à 450 t/an, alors que les producteurs des filtres à thé et à café en achètent des quantités allant de 200 t/an jusqu'à 1000 T/an¹³¹). Les clients des matériaux en fibre par voie humide destinés aux applications pour batteries pourraient couvrir le volume assez réduit de leurs besoins chez d'autres fournisseurs en cas d'augmentation des prix ou de baisse de la production opérée par l'entité commerciale issue de la concentration.

(124.) De plus, l'entité issue de la concentration ne détient qu'une part de marché cumulée limitée. Cette part de marché montre qu'après l'acquisition, Glatfelter n'occuperait pas une position dominante entravant significativement une concurrence effective. Comme indiqué dans le tableau ci-dessous, la part des ventes de l'entité issue de la concentration sur le marché mondial s'élève à environ [10-20]* %. Ce pourcentage est bien inférieur aux niveaux caractéristiques d'une position dominante. Plus généralement, on peut conclure qu'il n'y a pas de forte concentration du marché du côté de l'offre. Une telle diversification des intervenants du marché entraverait toute tentative d'augmenter les prix ou de réduire la production.

(125.) Dans le tableau ci-dessous on trouvera les parts des ventes dans le segment des papiers séparateurs pour batteries (voir le tableau 2).

¹²⁹ Questionnaire de la Commission, phase II, adressé aux clients/producteurs de batteries, question 26.

¹³⁰ Questionnaire de la Commission, phase II, adressé aux clients/producteurs de batteries, question 26.

¹³¹ Questionnaire de la Commission, phase II, adressé aux clients/producteurs de batteries, question 9.

Tableau 2: Parts de marché basées sur les données relatives à 2005

Producteur	2005
	total
Glatfelter	[0-10]* %
Lydney Business	[0-10]* %
Part cumulée	[10-20]* %
Purico	[0-10]* %
Ahlstrom	[0-10]* %
MB Papeles	[0-10]* %
Autres	[70-80]* %

Source : partie notificante¹³²

- (126.) Outre les caractéristiques ci-dessus qui indiquent une demande peu élevée et une part de marché restreinte pour l'entité issue de la concentration, il existe une série supplémentaire de caractéristiques soulignant que la présente concentration n'aurait aucun impact anticoncurrentiel dans le secteur des séparateurs pour batteries.
- (127.) Le segment de marché des matériaux en fibre par voie humide utilisés en tant que séparateurs de batteries est caractérisé par de faibles barrières à l'entrée sur le marché. Les matériaux en fibre par voie humide destinés aux produits pour batteries peuvent être usinés sur les mêmes machines, avec les mêmes matières premières telles que les matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage des boissons. Par rapport aux matériaux en fibre par voie humide pour le filtrage des boissons, la production des papiers séparateurs pour batteries ne se doit pas de répondre à des normes aussi strictes que la certification pour les aliments. L'ensemble de ces caractéristiques indique que les producteurs de matériaux en fibre par voie humide déjà en place pourraient se réorienter assez aisément vers la production de papiers séparateurs pour batteries.
- (128.) L'enquête de marché de la Commission a montré que Purico pourrait se joindre aux producteurs déjà en place de matériaux en fibre par voie humide pour les applications des batteries. Sa machine ZPM Chine peut aisément être utilisée pour la production des matériaux en fibre par voie humide destinés aux papiers séparateurs de batterie. Lors de cette enquête de marché, les fournisseurs de matériaux en fibre par voie humide ont également recensé un certain nombre de producteurs de matériaux en fibre par voie humide qui pourraient usiner ce matériau destiné aux papiers séparateurs pour batteries¹³³.
- (129.) Le fait que la production des papiers séparateurs pour batteries soit souvent utilisée afin de combler les périodes de sous-production et pour économiser sur les frais généraux et que les matériaux en fibre par voie humide qui donnent une marge plus élevée, tels les filtres à thé et à café, ne sont pas produits, prouve une nouvelle fois qu'il est facile pour les producteurs d'entrer dans le segment des matériaux pour applications de substitution.

¹³² Communication de la partie notificante du 12 octobre 2006, annexe 3.

¹³³ Questionnaire de la Commission, phase II, adressé aux concurrents/séparateurs de batteries, question 33.

- (130.) Outre le fort potentiel d'entrée de développement sur ce segment de marché, la concentration de la demande pourrait elle aussi exercer d'importantes contraintes concurrentielles sur les producteurs de matériaux en fibre par voie humide. Les principaux clients producteurs de batteries y ont un poids relativement important. [80-90]* % des matériaux en fibre par voie humide destinés aux applications pour batteries sont vendus aux cinq grands clients du secteur. La demande au sein du secteur des papiers séparateurs pour batteries semble être moins concentrée que dans le secteur des filtres à thé et a café.
- (131.) L'enquête de la Commission révèle que le segment du marché concernant les papiers s'accompagnant pour batteries est caractérisé par une faible demande couplée d'une forte offre potentielle de la part des autres producteurs de matériaux en fibre par voie humide, par une demande concentrée, et par une faible part de marché de l'entité issue de la concentration. Sur cette base, la Commission estime que l'opération notifiée n'aura pas d'incidence anticoncurrentielle sur ce marché.

V. CONCLUSION

(132.) À la lumière des considérations qui précèdent, il convient de conclure que l'opération notifiée n'est pas susceptible d'entraver 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. Il y a donc lieu de déclarer la concentration compatible avec le marché commun et l'accord EEE conformément à l'article 8, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations et à l'article 57 de l'accord EEE,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'opération notifiée par laquelle P.H. Glatfelter Company acquiert le contrôle exclusif, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement (CE) n° 139/2004, de la majorité des actifs des installations de production de J.R. Crompton Ltd, placées sous administration judiciaire, situées à Lydney, Gloucestershire, Royaume-Uni, est déclarée compatible avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE.

Article 2

Est destinataire de la présente décision:

P.H. Glatfelter Company
96 South George Street, Suite 500
York, Pennsylvania 17401
États-Unis.

Fait à Bruxelles, le 20 décembre 2006

Par la Commission
signé
Neelie KROES
Membre de la Commission



COMMISSION EUROPÉENNE
DG Concurrence

Politique et soutien stratégique
Politique antitrust et contrôle

AVIS

du COMITÉ CONSULTATIF EN MATIÈRE DE CONCENTRATIONS ENTRE ENTREPRISES

**rendu lors de sa 146^e réunion, le 6 décembre 2006,
concernant un projet de décision dans
l'affaire COMP/M.4215– Glatfelter/Crompton Assets**

1. Le Comité consultatif est d'accord avec les définitions des marchés de produits en cause données par la Commission dans le projet de décision.
2. Le Comité consultatif approuve les définitions des marchés géographiques en cause fournies par la Commission dans le projet de décision.
3. Une majorité des membres du comité consultatif partage le point de vue de la Commission selon lequel la concentration notifiée n'entrave pas de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci.
4. Une majorité des membres du comité consultatif considère, à l'instar de la Commission, que la concentration notifiée doit être déclarée compatible avec le marché commun, conformément à l'article 2, paragraphe 2, et à l'article 8, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations, et avec le fonctionnement de l'accord EEE, conformément à l'article 57 de celui-ci.
5. Le Comité consultatif demande à la Commission de tenir compte de tous les autres points soulevés pendant la discussion.

<u>BELGIË/BELGIQUE</u>	<u>ČESKÁ REPUBLIKA</u>	<u>DANMARK</u>	<u>DEUTSCHLAND</u>	<u>EESTI</u>
K. BOEYKENS	---	---	M. HERBERT	---
<u>ELLADA</u>	<u>ESPAÑA</u>	<u>FRANCE</u>	<u>IRELAND</u>	<u>ITALIA</u>
---	---	B. ALOMAR	---	S. SCHINAIA
<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>
---	P. GOUDSMIT	---	---	---
<u>SLOVENIJA</u>	<u>SLOVENSKO</u>	<u>SUOMI-FINLAND</u>	<u>SVERIGE</u>	<u>UNITED KINGDOM</u>
---	---	---	C. MAXE-AGLINDER	T. KRAJEWSKA



COMMISSION EUROPÉENNE

Le Conseiller-auditeur

RAPPORT FINAL DU CONSEILLER-AUDITEUR
DANS L'AFFAIRE COMP/M.4215 – Glatfelter / Crompton Assets

(élaboré 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 19.6.2001, p. 21)

Le 4 avril 2006, la Commission a été saisie par l'Allemagne d'une demande de renvoi fondée sur l'article 22, paragraphe 1, du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil (*"le règlement sur les concentrations"*). Conformément à l'article 22, paragraphe 2, dudit règlement, la Commission a informé les autorités compétentes des autres États membres et les entreprises concernées de la demande. Le Royaume-Uni s'est associé à la demande de renvoi. Le 15 mai 2006, la Commission a décidé d'accepter la demande d'examen de la concentration et a informé les États membres et les entreprises de sa décision.

Par la suite, le 16 août 2006, la Commission a reçu notification du projet de concentration par lequel P.H. Glatfelter Company acquiert le contrôle exclusif de Lydney Business, de J.R. Crompton Ltd, placée sous administration judiciaire, par achat d'actifs.

Après avoir examiné la notification, la Commission a conclu que l'opération notifiée relevait du règlement sur les concentrations et qu'elle soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE. En conséquence, le 20 septembre 2006, la Commission a décidé d'ouvrir la procédure prévue à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

À la suite d'une enquête approfondie sur le marché effectuée par les services de la Commission, il a été conclu que l'opération proposée n'entraverait pas de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci, notamment du fait de la création ou du renforcement d'une position dominante, et qu'elle est donc compatible avec le marché commun et l'accord EEE. La Commission n'a par conséquent 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 7 décembre 2006.

signé
Karen Williams