

FR

Ce texte est mis à disposition uniquement à titre informatif.
Un résumé de la présente décision est publié dans toutes les langues communautaires au Journal officiel de l'Union européenne.

*(Affaire
n° COMP/M.4734 -
INEOS/ KERLING)*

Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.

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

Article 8, paragraphe 1
Date: 30/1/2008



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 30 janvier 2008

C (2008) 379 final

VERSION PUBLIQUE

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 30 janvier 2008

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

(Affaire n° COMP/M.4734 - Ineos/ Kerling)

**Décision de la Commission
du 30 janvier 2008
déclarant une concentration compatible avec le marché commun
et le fonctionnement de l'accord EEE**

(Affaire n° COMP/M. 4734 - INEOS/Kerling)

(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 7 septembre 2007 d'engager la procédure dans la présente affaire,

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

vu le rapport final du conseiller-auditeur dans la présente affaire³,

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

- (1) Le 19 juillet 2007, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil (ci-après dénommé «règlement sur les concentrations»), d'un projet de concentration par lequel l'entreprise INEOS Group Limited (Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, «Royaume-Uni»), appartenant au groupe INEOS (dénommés ensemble «Ineos»), acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, le contrôle de l'ensemble de l'entreprise Kerling ASA («Kerling», Norvège), appartenant au groupe Norsk Hydro, par achat d'actions.
- (2) Après avoir examiné la notification, la Commission avait conclu, le 7 septembre 2007, que l'opération notifiée relevait du règlement sur les concentrations et avait soulevé des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et avec l'accord EEE, et décidé

¹ JO L 24 du 29.1.2004, p. 1.

² JO C ... du ...200. , p....

³ JO C ... du ...200. , p....

d'engager la procédure en application de l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.

- (3) Compte tenu des nouveaux éléments d'information obtenus au cours de l'enquête approfondie sur le marché, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération notifiée n'entraverait pas significativement l'exercice d'une concurrence effective au sein du marché commun ou d'une partie substantielle de celui-ci et qu'elle pouvait donc être déclarée compatible avec le marché commun et l'accord EEE.

I. LES PARTIES

- (4) Ineos est un des premiers fabricants mondiaux de produits pétrochimiques, de spécialités chimiques et de produits pétroliers. Il regroupe dix-huit entreprises et, bien qu'il soit présent dans dix-sept pays à travers le monde, ses activités se concentrent principalement en Europe, où il réalise plus de deux tiers de son chiffre d'affaires.
- (5) Kerling est une filiale de Norsk Hydro ASA qui abrite la division «polymères» du groupe Norsk Hydro. **Elle assure principalement la production, la commercialisation et la vente de polychlorures de vinyle («PVC») et de soude caustique.**

II. L'OPÉRATION ET LA CONCENTRATION

- (6) Conformément à l'accord d'achat d'actions conclu entre les parties le 19 mai 2007, Ineos acquerra toutes les actions de Kerling ainsi que la participation minoritaire sans contrôle détenue par Norsk Hydro ASA dans l'entreprise commune Qatar Vinyl Company Limited. Kerling détient aussi 50 % de Noretyl AS, qui exploite une unité de craquage d'éthylène à Rafnes (Norvège)⁴.
- (7) L'opération envisagée confèrera à Ineos le contrôle exclusif de Kerling. L'opération constitue donc une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b, du règlement sur les concentrations.

III. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

- (8) Les entreprises concernées réalisent ensemble un chiffre d'affaires total sur le plan mondial de plus de 5 000 millions d'euros (Ineos [...] * millions d'euros, Kerling [...] * millions

⁴ Les 50 % restants sont entre les mains de Borealis Norway. Ineos a notifié le projet d'acquisition de Borealis Norway à la Commission le 19 juillet 2007 (affaire n° COMP/M.4744 – Ineos/Borealis). Une décision d'autorisation a été adoptée le 24 août 2007. Au terme des deux opérations (INEOS/Borealis et INEOS/Kerling), l'unité de créquage deviendrait la propriété exclusive d'Ineos.

* 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.

d'euros). Chacune des entreprises concernées réalise un chiffre d'affaires dans la Communauté supérieur à 250 millions d'euros (Ineos [...]*, Kerling [...]*). Aucune d'elles ne réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même État membre. L'opération notifiée est par conséquent de dimension communautaire conformément à l'article premier, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.

IV. PROCÉDURE

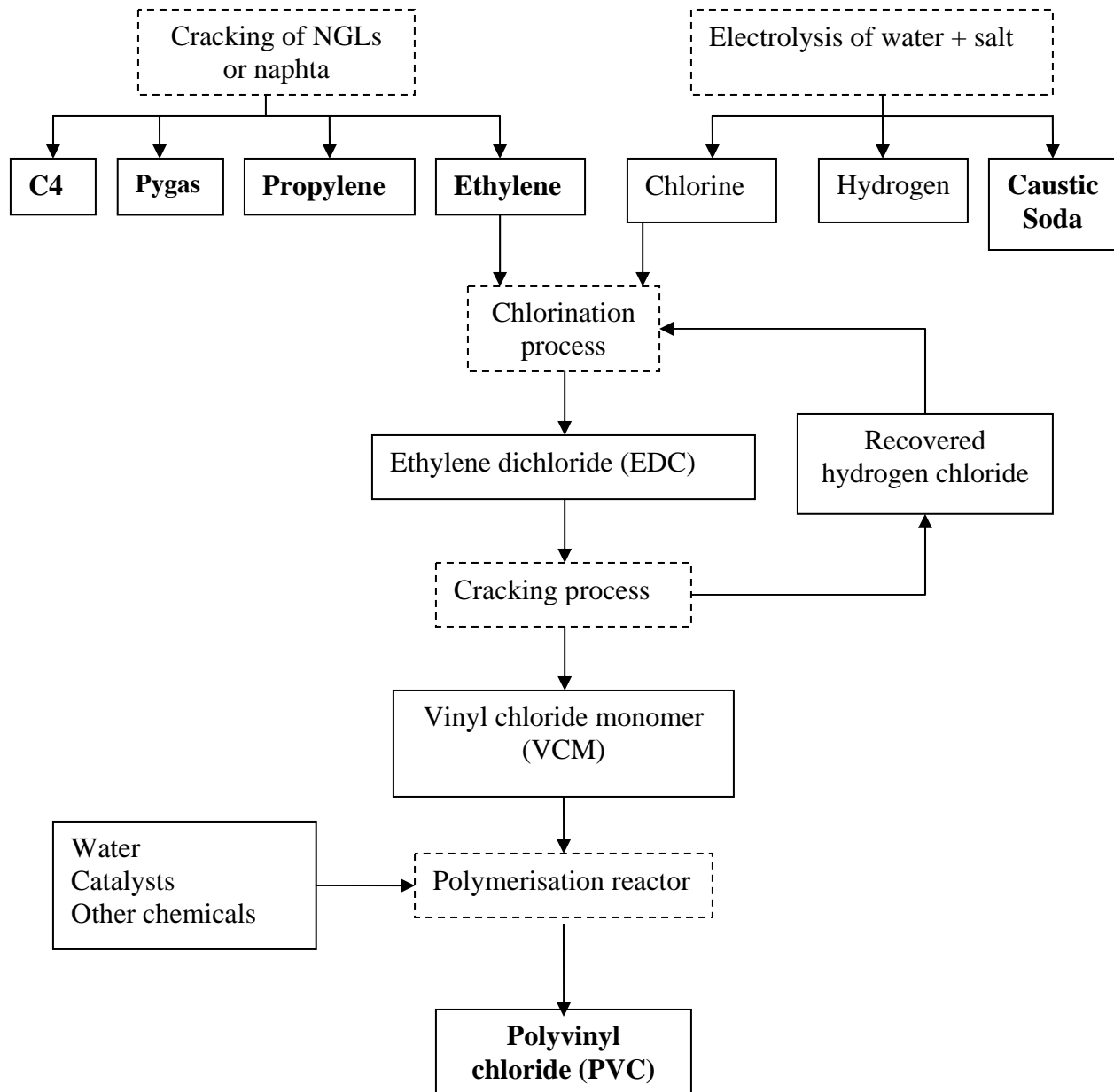
- (9) Se fondant sur les résultats de la première phase de l'enquête, la Commission est parvenue à la conclusion que l'opération envisagée soulevait des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun et l'accord EEE en raison des problèmes de concurrence identifiés au Royaume-Uni pour le marché du s-PVC. Le 17 août 2007, les parties ont présenté des propositions d'engagement. [...]*. L'engagement proposé s'est avéré inapproprié pour éliminer les doutes sérieux identifiés par la Commission. Cette dernière a par conséquent décidé, le 7 septembre 2007, d'ouvrir une enquête approfondie sur le projet de concentration conformément à l'article 6, paragraphe 1, point c), du règlement sur les concentrations.
- (10) Le 22 septembre 2007, la partie notifiante a présenté ses observations sur la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c).
- (11) Les parties n'ayant pas communiqué d'ensemble complet et précis de données dans leur réponse à la demande de renseignements de la Commission du 28 septembre 2007 conformément à l'article 11, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations, la Commission a adopté, en vertu de l'article 11, paragraphe 3, de ce règlement, une décision invitant les parties à fournir les renseignements non encore communiqués. Les délais prévus par le règlement sur les concentrations ont par conséquent été suspendus à compter du 8 octobre 2007. Les renseignements complets et corrects fournis par les parties ayant été reçus le 29 octobre 2007, la suspension des délais a pris fin le 30 octobre 2007.

V. LES MARCHÉS EN CAUSE

A. INTRODUCTION

- (12) L'opération concerne en particulier la production de polychlorures de vinyle («PVC») et d'autres produits liés à la production de PVC. Le graphique 1 illustre les différents processus et produits intermédiaires intervenant dans la production de PVC.

Graphique 1



- (13) La production de PVC est une chaîne intégrée de processus utilisant, comme matière première, le chlorure de vinyle monomère (CVM), qui est lui-même produit à partir de l'éthylène. Le point de départ du processus est le craquage de condensats de gaz naturel (CGN) ou de naphta, dans le but de produire de l'éthylène et d'autres produits dérivés. L'éthylène est chloré pour donner du dichloro-1,2 éthane (EDC), qui, au terme d'un nouveau processus de craquage, est transformé en CVM, lui-même transformé, par polymérisation, en PVC. Le chlore utilisé dans ce processus est produit par l'électrolyse de sel et d'eau, qui permet aussi de produire de la soude caustique, un produit dérivé vendu par les parties sur le marché libre.

- (14) Un certain nombre des produits en amont de la production de PVC sont soit généralement utilisés par les parties de manière captive (comme les CVM), soit vendus en quantités limitées sur le marché libre (comme c'est le cas du propylène, du gaz de pyrolyse, du C4 brut⁵, de l'éthylène et du chlore).
- (15) Comme expliqué plus en détail aux points 36 à 44, le PVC est utilisé pour la production de nombreux autres produits en aval dans l'industrie et la construction, ainsi que pour la fabrication de différents articles de consommation courante. La présente décision se concentre toutefois sur le s-PVC de base et sur les seuls marchés en aval sur lesquels les parties sont actives qui se caractérisent par des relations verticales, à savoir les composés en PVC et les films de PVC.

B. MARCHES DE PRODUITS EN CAUSE

1. s-PVC de base

- (16) Selon les parties, il existe deux types de PVC en fonction du processus de production utilisé: le PVC en suspension et le PVC en émulsion.
- (17) Le PVC en suspension représente environ 90 % de la production dans l'EEE. Ce processus consiste en la suspension de CVM dans de l'eau avec un initiateur. Au terme d'un processus de polymérisation et d'opérations de transformation complémentaires, le PVC en suspension se présente sous la forme d'une poudre blanche poreuse grossière. Le PVC en suspension sert principalement à la fabrication de produits plastiques comme les tubes en PVC, les châssis de fenêtres et les films de PVC.
- (18) Le PVC en émulsion (e-PVC) représente quelque 10 % de la production dans l'EEE. Ce processus consiste en l'émulsion de CVM dans de l'eau avec un initiateur. L'e-PVC est, lui aussi, polymérisé et soumis à un processus de transformation complémentaire, mais prend la forme, à la différence du PVC en suspension, d'une poudre très fine et lisse qui peut être pulvérisée plutôt que moulée ou extrudée, comme cela se fait habituellement avec le PVC en suspension. L'e-PVC intervient dans des applications telles que les revêtements de sol, les tissus enduits et les mastics utilisés dans l'industrie automobile.
- (19) Les processus de production étant différents, le PVC en suspension et l'e-PVC sont produits au moyen d'équipements différents et la conversion d'une installation de production de PVC en suspension en installation de production d'e-PVC et vice versa n'est pas économiquement réalisable. Cette distinction a été confirmée dans une décision précédente de la Commission, qui suggérait aussi une segmentation approfondie entre le PVC en suspension et l'e-PVC⁶.

⁵ Kerling est présente dans la production de ces produits en amont grâce à la participation de 50 % qu'elle détient dans l'unité de craquage de Noretyl installée en Norvège. Les 50 % restants sont détenus par Borealis, qui a été rachetée par Ineos dans le cadre de l'opération faisant l'objet de l'affaire n° COMP/M.4744 INEOS/Borealis. Voir note de bas de page ci-dessus.

⁶ Une segmentation plus marquée encore est opérée comme suit: i) pâtes de PVC (procédé d'émulsion ou e-PVC); ii) PVC(-TA) pour application thermoplastique en émulsion de spécialité (procédé d'émulsion ou e-PVC); iii) polymère charge (processus de suspension ou s-PVC); iv) PVC-TA en suspension de spécialité (processus de

- (20) Les parties ne produisant pas d'e-PVC, l'analyse se concentre sur le PVC en suspension. **Il existe trois types de PVC en suspension:** le polymère charge, le PVC(-TA) pour application thermoplastique en suspension de spécialité et le PVC-TA de base. Conformément aux récentes définitions de marchés de produits retenues par la Commission sur le marché du PVC⁷, les parties suggèrent que chacun de ces types de PVC en suspension soit considéré comme un marché de produits distinct. **Dans la présente affaire, les parties ne produisent que le PVC-TA de base (ci-après dénommé «s-PVC de base» ou, en abrégé, «s-PVC»).** Dans son enquête, la Commission n'indique pas qu'une dérogation à cette définition du marché de produits récemment adoptée par elle serait justifiée en l'espèce.
- (21) **Il existe différentes qualités de s-PVC de base selon leur poids moléculaire communément exprimé en valeur K.** Les parties considèrent que le marché de produits en cause doit être défini au niveau du s-PVC et qu'une segmentation plus approfondie selon les différentes qualités est inappropriée⁸. **Les différentes qualités K sont toutes produites au moyen du même équipement et du même procédé et tous les fabricants peuvent produire toute une gamme de qualités de s-PVC de base.** En règle générale, les fabricants de s-PVC de base produisent du PVC de qualité allant de K55 à K80⁹.
- (22) **Les différentes qualités de s-PVC peuvent correspondre à différentes propriétés d'utilisation finale allant des applications rigides telles que les tubes et tuyaux, les profilés de fenêtre et les accessoires moulés aux applications finales plus souples telles que l'isolation de câbles et les tubes souples utilisés pour les produits médicaux cristallins.** Aucune de ces applications n'est limitée à un seul type de qualité K¹⁰. Pour la plupart de ces applications (et en particulier pour celles utilisées par le secteur de la construction, comme pour les tuyaux, par exemple), le s-PVC est considéré comme un produit de base assez homogène¹¹. Bien que certains clients soient plus sensibles à la qualité du s-PVC et ne puissent pas utiliser du s-PVC hors norme (les producteurs de films de PVC décoratifs ou de revêtements muraux, mais aussi, dans une certaine mesure, de profilés de fenêtre, par exemple), il ne ressort pas clairement de leur comportement qu'il convient de différencier davantage les types de s-PVC, du point de vue de la demande, selon leur qualité K¹².
- (23) **La Commission conclut par conséquent qu'une segmentation approfondie des produits est inappropriée.** C'est pourquoi, aux fins de la présente décision, le marché de produits en cause est le marché du s-PVC de base.

suspension ou s-PVC); et v) PVC-TA de base (processus de suspension ou s-PVC). Voir affaire n° COMP/M.4572 – Vinnolit/Ineos CV Specialty PVC business, 21 mai 2007.

⁷ Affaire n° COMP/M.4572 Vinnolit/Ineos CV Specialty PVC business.

⁸ Réponse des parties à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), point 2.3(i).

⁹ Réponse des parties aux questions 1 et 2 de la demande de renseignements du 25 octobre 2007 adressée en vertu de l'article 11.

¹⁰ Réponse des parties à la question 1 de la demande de renseignements du 25 octobre 2007 adressée en vertu de l'article 11.

¹¹ Compte rendu de la conférence téléphonique de [client] du 17 septembre 2007, réponse de [client] au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, question 23.

¹² Réponses des clients au questionnaire de la phase I adressé aux clients, question 8 et réponses des clients au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, questions 2, 6, 7, 23 et 24.

2. Produits en amont dérivés du s-PVC:

2.1. Éthylène, chlore, CVM et dichloro-1,2 éthane

- (24) Le chlore et l'éthylène sont tous deux utilisés pour la fabrication du PVC. Comme expliqué au point 13, l'éthylène est chloré pour donner du dichloro-1,2 éthane (EDC), qui, au terme d'un nouveau processus de craquage, est transformé en CVM, lui-même transformé, par polymérisation, en PVC.
- (25) L'éthylène est produit par vapocraquage de gaz naturel ou de gaz de raffinerie, et notamment de propane et de butane. Il est utilisé comme matière première pour un certain nombre de produits dérivés tels que le polyéthylène, le PVC, l'oxyde d'éthylène et l'éthylbenzène. Quelque 15 % de l'éthylène produit dans l'EEE est utilisé dans le PVC¹³.
- (26) Dans des décisions antérieures¹⁴, la Commission a estimé que l'éthylène constituait un marché de produits distinct, dans la mesure où la même spécification du produit convient à tous les usages dérivés et où l'éthylène ne peut pas être remplacé par un autre produit dans ces applications.
- (27) Le chlore est une substance chimique de base intervenant dans la fabrication de nombreux produits dérivés en aval. Il est utilisé dans de nombreuses applications et branches industrielles telles que la fabrication de plastique, de réfrigérants, de pâte à papier et de papier. Le chlore utilisé dans le processus de fabrication de PVC est produit par électrolyse de sel et d'eau. Quelque 35 % du chlore produit en Europe sont utilisés pour le PVC, qui en représente de loin l'application la plus courante. Le chlore est difficile à transporter et n'est pratiquement jamais expédié par bateau aux fins de la fabrication de PVC¹⁵. Kerling ne vendant pas de chlore à des tierces parties, il n'y a pas lieu de définir ce marché aux fins de la présente affaire¹⁶.
- (28) Les parties font observer¹⁷ que, si la chaîne de production de PVC est physiquement séparable entre les différents produits intermédiaires, elle est «inséparable» en ce sens que l'usage des produits intermédiaires à d'autres fins commerciales est limité. Ainsi, l'EDC est utilisé pour produire des amines d'éthylène et certains solvants, mais l'essentiel de l'EDC produit dans le monde est utilisé pour fabriquer du CVM.
- (29) La quasi-totalité du CVM produit dans le monde est utilisée pour fabriquer du PVC. Il est utilisé pour d'autres applications chimiques de spécialité très limitées, mais ces dernières sont insignifiantes par rapport au PVC. Le CVM peut être transporté et il l'est, mais il est préférable d'installer les unités de production de PVC près de celles destinées à la

¹³ Réponse des parties à la demande de renseignements du 25 octobre 2007 adressée en vertu de l'article 11, question 11.

¹⁴ Affaire n° COMP/M.2345 – DEUTSCHE BP / ERDÖLCHEMIE, 26 avril 2001. Affaire n° COMP/M.4094 – INEOS/INNOVENE, 9 décembre 2005; affaire n° COMP/M.4094 - INEOS/BP DORMAGEN, 10 août 2006.

¹⁵ Réponse des parties à la demande de renseignements du 25 octobre 2007 adressée en vertu de l'article 11, question 11.

¹⁶ Réponse des parties à la demande de renseignements de la Commission du 25 octobre 2007, point 11.18.

¹⁷ Formulaire CO, note de bas de page 3.

fabrication de CVM. Toutefois, quelque 25 % des unités européennes de production de PVC sont approvisionnées en CVP produit hors site (soit à l'intérieur du groupe, soit par un tiers)¹⁸. Le marché libre du CVM est par conséquent limité, seuls quelques petits producteurs européens de PVC (Finnplast, Cires, Hellenic) achetant la totalité des produits dont ils ont besoin à d'autres producteurs de CVM¹⁹.

- (30) Quoi qu'il en soit, la question de savoir si le CVM et/ou l'EDC peuvent constituer de véritables marchés libres et deux marchés de produits en cause distincts peut être laissée en suspens car les parties utilisent principalement ces deux produits de manière captive et n'en vendent que des quantités très limitées à des tiers²⁰, de sorte que l'opération n'a aucun impact sur ces marchés.

2.2. Produits dérivés de la production d'éthylène: propylène, C4 et gaz de pyrolyse

- (31) Le propylène, le gaz de pyrolyse et le C4 brut sont des produits dérivés de l'éthylène. Le gaz de pyrolyse est issu du procédé de craquage. Le propylène est principalement produit à partir du naphta au moyen d'équipements de vapocraquage. Le C4 brut est un produit dérivé de la production d'éthylène et de propylène et est utilisé dans la production de butadiène et de raffinat. Conformément à des décisions antérieures²¹, la partie notifiante considère que chacun de ces produits dérivés constitue un marché de produits en cause distinct en raison de ses caractéristiques physiques et de l'absence de produits de substitution pour ses usages spécifiques. La Commission considère que la définition exacte du marché de produits peut être laissée en suspens dans la présente décision étant donné que, quelle que soit la définition du marché retenue, aucun problème de concurrence ne se pose.

2.3. Produit dérivé du procédé de chloration: soude caustique

- (32) La soude caustique est un produit dérivé de la production de chlore et est généralement produite par l'électrolyse de sel. Elle existe sous formes liquide et solide. La soude caustique liquide est destinée à un large éventail d'applications dans l'industrie chimique, dans le secteur de la pâte à papier et du papier, le traitement de l'eau, la production d'aluminium, le raffinage du pétrole, ainsi que la fabrication de savons, de détergents et de textiles. La soude caustique solide est produite à partir de sa forme liquide au moyen

¹⁸ Réponse des parties à la demande de renseignements du 28 septembre 2007 adressée en vertu de l'article 11, point 30.4.

¹⁹ Réponse des parties à la demande de renseignements du 25 octobre 2007 adressée en vertu de l'article 11, question 11.

²⁰ Kerling ne vend pas d'EDC à des tiers, tandis que les ventes d>Ineos sont négligeables (<1]* % dans l'EEE, en Europe occidentale et en Europe du Nord-Ouest). Kerling a réalisé quelques ventes très limitées de CVM en 2006 et les ventes d>Ineos se sont limitées à [moins de 5]* % de la demande dans l'ensemble de l'EEE, que les parties évaluent à [moins de 1 000]* kt. Source: Réponse des parties à la demande de renseignements du 10 décembre 2007 adressée en vertu de l'article 11, point 6.

²¹ Affaires n° COMP/M.4744 – INEOS/Borealis; COMP/M.4041 Basell/ Münchsmünster Cracker and associated assets, 22 décembre 2005; COMP/M.4426 – SABIC / HUNTSMAN UK, 20 décembre 2006; COMP/M.2806 – SABIC / DSM Petrochemicals, 18 juin 2002.

d'équipements d'évaporation complémentaires spéciaux. Elle est beaucoup moins utilisée que sous sa forme liquide²².

- (33) La Commission a suggéré, précédemment²³, que la soude caustique liquide et la soude caustique solide soient considérées comme deux marchés distincts. Elle ne s'est toutefois pas prononcée sur l'étendue exacte du marché. Tout au long des deux phases de l'enquête sur le projet de concentration, les acteurs du marché ont largement confirmé que la soude caustique liquide et la soude caustique solide constituaient deux marchés de produits distincts. Cette distinction s'explique par le fait que ces deux produits ne sont potentiellement substituables que pour un éventail limité d'applications²⁴, que les clients n'utilisent généralement qu'une des deux formes²⁵, que la plupart d'entre eux devraient investir dans une unité de dissolution pour pouvoir traiter de la soude caustique solide et que seuls de rares clients très importants sont à même de stocker les deux types de produits²⁶.
- (34) Kerling ne produisant pas de soude caustique solide, les chevauchements entre les activités des parties dans ce segment de produit ne concernent que la soude caustique liquide. La soude caustique liquide étant produite selon des niveaux de qualité et de concentration différents et au moyen de technologies différentes (diaphragme, mercure et électrolyse), la Commission a demandé aux acteurs du marché, au cours de la deuxième phase de son enquête, si ces différences justifiaient une définition plus précise du marché de produits. La grande majorité des acteurs du marché était d'avis qu'une telle segmentation approfondie des produits ne serait pas appropriée du fait que la plupart des producteurs de soude caustique peuvent facilement produire et proposer des concentrations différentes et que la soude caustique peut être considérée comme une matière première indépendamment de la technologie spécifique utilisée pour sa production²⁷.
- (35) Les observations visées montrent toutes que la soude caustique liquide constitue un marché distinct et qu'il n'y a pas lieu de segmenter davantage les produits. Toutefois, la question de savoir si la soude caustique liquide et la soude caustique solide constituent un marché unique ou deux marchés distincts peut rester ouverte en l'espèce, étant donné que l'appréciation finale ne change pas, quelle que soit la définition retenue.

²² Réponse de Solvay à la question 3 du questionnaire de la phase II adressé aux concurrents sur le marché de la soude caustique. Selon Solvay, l'utilisation de la soude caustique solide est marginale (5 % au niveau mondial et 3 % de la totalité de la soude caustique utilisée dans l'EEE).

²³ Affaire n° COMP/M M.2690 Solvay/Montedison-Ausimont, 9 avril 2002.

²⁴ Réponse d'Anwill au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents sur le marché de la soude caustique, question 6, et réponse de Helm Skandinavian au questionnaire de la phase II adressé aux clients sur le marché de la soude caustique, question 3.

²⁵ Réponses de Dow et Vinnolit au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents sur le marché de la soude caustique, question 6.

²⁶ Réponse de Syndial au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents sur le marché de la soude caustique, question 6.

²⁷ Vinnolit a indiqué que «la soude caustique produite au moyen de la technologie du diaphragme présentait habituellement un niveau de qualité moindre et n'était donc pas utilisée dans toutes les applications. Toutefois, 16 % seulement des capacités de production en Europe reposent sur cette technologie.» Réponse au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents sur le marché de la soude caustique, question 8.

3. Produits en aval dérivés du s-PVC

3.1. Composés

- (36) Les parties font observer que le s-PVC ne peut, en tant que tel, être directement utilisé dans aucune application, étant donné qu'il doit être «composé», c'est-à-dire mélangé à d'autres ingrédients tels que des pigments et autres matières qui conféreront au produit final les caractéristiques désirées. Les parties font par conséquent valoir que le mélange constitue plutôt un service complémentaire fourni au client qu'un marché à part entière et ne doit pas être considéré comme un marché distinct de celui de la production et de la vente de s-PVC. Elles soutiennent que la production de composés ne nécessite que des équipements standard, peu coûteux et faisant appel à des technologies simples, que les clients sont généralement à même de mélanger du PVC dans leurs propres installations et que la production de composés en PVC est la plupart du temps adaptée aux besoins spécifiques des clients. En d'autres termes, les parties font remarquer que les composés sont un produit auxiliaire offert aux clients s-PVC²⁸.
- (37) En outre, les parties considèrent que la définition du marché des composants en PVC peut être laissée en suspens en l'absence de problèmes de concurrence à quelque titre que ce soit²⁹.
- (38) La grande majorité des acheteurs de composés en PVC ont indiqué à la Commission, au cours de la deuxième phase de son enquête que les composés et le s-PVC de base n'étaient pas substituables dans leur processus de production. Ils ont besoin de produits composés car leurs équipements ne peuvent traiter et transformer la résine de s-PVC.
- (39) En outre, de nombreux acheteurs de composés ont indiqué à la Commission qu'ils ne produisaient pas de composés eux-mêmes du fait que leurs besoins en volume sont trop faibles pour garantir la rentabilité de tels investissements, qu'ils ne possèdent pas l'expertise technique requise pour produire des composés ou qu'ils ne disposent tout simplement pas de l'espace nécessaire pour se lancer dans cette activité de production³⁰. **L'intégration en amont de la production de composés ne constituerait pas une option appropriée, pour ces clients, s'ils étaient confrontés à une hausse limitée mais durable des prix du s-PVC composé.**
- (40) Dans le segment des produits composites, les mélanges gélifiés et les mélanges secs sont deux types de composites différents nécessitant des procédés de production différents et n'ayant pas, dans une certaine mesure, les mêmes applications finales, étant donné que les composites secs ne peuvent être utilisés que pour les produits rigides³¹. La grande majorité

²⁸ Réponse des parties à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), point 7.2.

²⁹ Réponse des parties à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), point 2.3(ii).

³⁰ Réponses de Condale, FK-Bolaget, Primo, Covisen, Peltor AB, PAL Extrusions, SPP Ltd et Veka au questionnaire de la phase II adressé aux clients du secteur des composés en PVC, question 31.

³¹ Réponse de 4 Plas Ltd. au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents sur le marché des composés en PVC, question 17.

des clients du secteur des composites ont indiqué à la Commission que les composites gélifiés et secs n'étaient pas substituables et qu'ils ne pouvaient pas adapter leur procédé de production pour utiliser les deux types de composites, à moins d'investir dans de nouveaux équipements³². Au point de vue de l'offre, les producteurs de composites ont indiqué que le passage de la production d'un type de composites à l'autre risquait de s'avérer coûteux, en particulier pour passer des composites secs aux composites gélifiés, qui nécessitent des équipements spéciaux et plus chers³³.

- (41) Les informations obtenues au cours de la deuxième phase de l'enquête de la Commission étayent la conclusion que les composites constituent un marché distinct de celui du s-PVC de base. Elles laissent également apparaître que les composés secs et gélifiés constituent deux marchés de produits en cause distincts qui sont aussi distincts de celui du s-PVC de base. Toutefois, en l'absence de problèmes de concurrence à quelque titre que ce soit, la définition du marché de produits en cause en fonction d'une segmentation plus marquée entre les composites peut être laissée en suspens.**

3.2. Films de PVC

- (42) Les films rigides peuvent être produits à partir de différents facteurs de production tels que le PVC, le polypropylène et le polyéthylène. Par des procédés de calandrage ou de moulage par extrusion, le PVC ou d'autres matériaux thermoplastiques sont transformés en films, eux-mêmes utilisés pour produire de nombreux types d'emballage différents, des cartes de crédit et d'autres produits.
- (43) Les films de PVC rigides sont produits à partir de s-PVC et représentent environ 10 % de la consommation de s-PVC. En ce qui concerne ces films, la partie notifiante souligne qu'il est en principe possible de segmenter davantage le marché, en distinguant notamment les emballages de médicaments et les cartes d'impression, de stationnement ou à puce. Dans le passé, la Commission a considéré qu'il était possible de segmenter le marché de l'emballage souple (pour lequel on peut, entre autres, utiliser des films de s-PVC de base) en fonction des différentes branches d'utilisation finale: alimentation, matériel médical, produits pharmaceutiques (avec la possibilité de distinguer les films simples et doubles), produits ménagers et autres produits non alimentaires³⁴. La définition exacte du marché de produits a toutefois été laissée ouverte.
- (44) L'enquête menée sur le marché dans le cadre de la présente affaire a fourni quelques éléments montrant que tous les films de PVC rigides pouvaient appartenir à un seul marché de produits en raison de leur substituabilité du point de vue de l'offre³⁵. Quoiqu'il en soit, la définition précise du marché de produits peut être laissée en suspens aux fins de la présente

³² Réponses d'Alstermo, de FK-Bolaget, de Thorsman, de Bowater, de Bridge Thermoplastics et de Polypipe au questionnaire de la phase II adressé aux clients du secteur des composés en PVC, questions 11, 12 et 13.

³³ Réponse de Polymer Chemical au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents sur le marché des composés en PVC, question 15.

³⁴ Affaire n° COMP/M.2441 AMCOR/DANISCO/AHLSTROM, 11 juin 2001.

³⁵ Réponses au questionnaire de la phase I adressé aux concurrents, question 13, et au questionnaire de la phase I adressé aux clients, question 14.

décision, étant donné que l'appréciation finale ne change pas, quelle que soit la définition exacte du marché.

C. MARCHÉ GEOGRAPHIQUE EN CAUSE

1. s-PVC de base

1.1. Introduction

- (45) Le principal objet de l'étude du marché réalisée au cours de la deuxième phase a été de déterminer la dimension géographique du marché du s-PVC, notamment en ce qui concerne certaines zones commerciales pour lesquelles l'étude du marché de la première phase indiquait qu'il s'agissait d'un marché de dimension nationale ou régionale, à savoir englobant le Royaume-Uni, dans le premier cas, et la région nordique se composant de la Norvège et de la Suède, dans le second. La question de la définition du marché géographique est cruciale pour l'évaluation de la présente affaire, étant donné que la position des parties diffère fortement en fonction de la définition du marché. Si les marchés devaient être définis comme étant nationaux ou régionaux, l'opération pourrait générer des problèmes de concurrence: premièrement au Royaume-Uni, où les parties sont les seuls producteurs locaux et où leur part de marché combinée s'élèverait à [60-70]* % sur la base de la dimension du marché du Royaume-Uni en 2006, et, deuxièmement, en Norvège et en Suède, où leur part de marché combinée serait de [90-100]* % et [90-100]* % respectivement, en raison de la position de marché très forte occupée par Kerling en tant qu'unique producteur local. Cependant, à l'échelle de l'EEE, les parties auraient une part de marché limitée à [20-30]* %³⁶ et seraient en concurrence avec de nombreux autres opérateurs disposant de parts de marché significatives.
- (46) Ci-dessous figure l'évaluation de la délimitation du marché géographique réalisée sur la base des arguments avancés par les parties et des résultats de l'étude du marché, une attention particulière étant accordée à la situation en Norvège, en Suède et au Royaume-Uni.

1.2. L'EEE ou des marchés régionaux européens

Le point de vue des parties

- (47) D'abord dans le formulaire CO et ensuite dans leur réponse à la décision adoptée par la Commission en application de l'article 6, paragraphe 1, point c), les parties ont soutenu que la dimension géographique du marché du s-PVC s'étendait à l'EEE.
- (48) Les arguments avancés par les parties ont trait au fait que le s-PVC est un produit de base qui peut être transporté à la fois aisément et sans risque et qui est habituellement expédié dans des sacs ou des citernes. Selon les parties, les frais de transport sont peu élevés, à savoir qu'ils ne représentent que 5 % environ du prix départ-usine, ce qui explique que les échanges intracommunautaires sont considérables.

³⁶ Estimation fondée sur les données communiquées par les parties dans le formulaire CO et leur réponse à la décision adoptée par la Commission en application de l'article 6, paragraphe 1, point c).

- (49) Bien que la Commission ne se soit jamais prononcée sur l'étendue géographique du marché du s-PVC, la partie notifiante soutient que les conclusions auxquelles la Commission est parvenue dans de précédentes affaires³⁷ et selon lesquelles le marché de l'e-PVC s'étend à l'EEE devraient s'appliquer au marché du s-PVC également, au motif que les deux produits sont étroitement liés, présentent des caractéristiques physiques analogues et sont généralement manutentionnés de la même façon.
- (50) Si l'on en croit les parties, sur un total de [30 000-40 000]* kilo-tonnes (kt) de PVC produites dans le monde (dont quelque [80-90]* % se composent de s-PVC produit de base³⁸), [2 500-7 500]* kt s'échangent à l'échelle mondiale. En ce qui concerne l'EEE, alors que la capacité de production totale serait suffisante pour satisfaire la demande, on y importe toutefois du PVC, de même qu'on en exporte. Selon les estimations fournies par les parties, les importations de PVC³⁹ dans l'EEE se sont accrues, passant de [50-100]* kt en 2004 à [100-150]* kt en 2006, ce qui représente environ [0-5]* % du marché de s-PVC de l'EEE (estimé à [5 000-6 000]* kt pour 2006). De même, les parties estiment que, pour 2006, les exportations de l'EEE vers les pays tiers se sont élevées à quelque [500-1 000]* kt, ce qui représente [10-15]* % du marché du s-PVC de l'EEE.
- (51) Il convient d'ajouter que les usines de PVC sont implantées sur un nombre limité de sites dans l'EEE (la plupart d'entre eux se trouvant en Europe du Nord-Ouest) à partir desquels les producteurs de s-PVC approvisionnent des clients dans l'ensemble de l'EEE. Selon les parties, cela montre bien que le s-PVC peut être aisément transporté sur de longues distances et que les frais de transport ne constituent pas un obstacle aux échanges transfrontaliers au sein de l'EEE.
- (52) Au tout dernier stade de l'enquête de la première phase, la partie notifiante a en outre fourni des informations complémentaires⁴⁰ à l'appui d'une définition géographique du marché s'étendant à l'EEE. Dans sa communication, la partie notifiante réaffirmait que des flux commerciaux transfrontaliers significatifs étaient observés en Europe, ce qui témoignait de frais de transport réduits. Si l'on en croit les données fournies, quelque [2 000-4 000]* kt (soit [50-60]* % de la demande de l'EEE) ont été exportées de pays de l'EEE vers d'autres pays de l'EEE, et d'importants flux commerciaux sont enregistrés entre des pays distants les uns des autres. Les parties mentionnent également la motivation des producteurs à faire tourner leurs usines à plein rendement, ce qui constitue une indication de l'importance des économies d'échelle réalisées dans ce secteur, avec pour conséquence des niveaux de production élevés et des ventes effectuées au-delà des frontières nationales des pays dans lesquels les sites de production sont implantés.
- (53) Les arguments énoncés aux points 48 à 52 sont confirmés par le niveau des parts de marché détenues dans les divers États membres de l'EEE. À titre d'exemple, Ineos, qui possède des usines de production en Allemagne, en Italie et au Royaume-Uni, détient d'importantes

³⁷ Affaire n° COMP/M. 1469 SOLVAY/BASF, 2 juin 1999; et affaire n° COMP/M. 4572 Vinnolit/INEOS CV Specialty PVC business.

³⁸ Formulaire CO, p.30.

³⁹ Ces estimations concernent le marché du PVC dans son ensemble. Cependant, étant donné qu'il s'agit majoritairement de s-PVC produit de base, elles peuvent être considérées comme une bonne approximation.

⁴⁰ Observations des parties du 21 août 2007, point 3 et annexes F et F.2.

parts de marché en Belgique ([15-20]* %), en Lituanie ([30-40]* %), en Pologne ([20-30]* %) et même à Malte ([40-50]* %), alors que Kerling, qui possède des usines de production en Suède, en Norvège et au Royaume-Uni, détient d'importantes parts de marché au Danemark ([50-60]* %), en Grèce ([15-20]* %), en Estonie ([60-70]* %), en Lituanie ([40-50]* %) et même à Chypre ([60-70]* %)⁴¹.

- (54) Dans le même document, les parties ont fourni des preuves de la corrélation entre les prix du s-PVC dans l'EEE⁴² se fondant sur leurs propres prix mensuels nets pratiqués dans différents pays. De l'avis des parties, ces nouveaux éléments prouvaient que les prix appliqués dans différents pays de l'EEE évoluaient parallèlement dans le temps, montrant par là-même que le produit circulait librement entre les pays. Il convient toutefois de noter que les résultats de l'étude fournie par les parties étaient fallacieux, du fait que cette dernière ne tenait aucun compte des facteurs de coûts communs (c'est-à-dire les coûts liés aux matières premières, les coûts énergétiques, etc.), raison pour laquelle la Commission n'a pas pu accepter cet argument.
- (55) Dans leur réponse à la décision adoptée par la Commission en application de l'article 6, paragraphe 1, point c)⁴³, les parties ont fourni des observations de meilleure qualité quant à la corrélation entre les prix pratiqués dans différents pays européens, tout d'abord parce qu'elles prenaient désormais en considération les coûts communs (coûts des intrants), et ensuite parce qu'elles reposaient sur des tests de stationnarité⁴⁴. La nouvelle analyse transmise se fonde sur les prix nets moyens mensuels des parties dans les pays où Ineos ou Kerling⁴⁵ ont réalisé leurs ventes les plus importantes entre janvier 2002 et juillet 2007. Elle fait apparaître un degré de corrélation élevé par paires de pays (avec des coefficients allant de [0,5-1,0]* dans le cas de l'Autriche et de l'Irlande à [0,5-1,0]* dans ceux de l'Allemagne et du Royaume-Uni, et des Pays-Bas et de l'Italie). Les parties considèrent que ces éléments confirment l'existence d'un marché du s-PVC étendu à l'ensemble de l'EEE ou d'un marché du s-PVC qui est, tout au moins, plus vaste que des marchés nationaux, notamment pour ce qui est du Royaume-Uni (pour de plus amples informations, voir à partir du point 71).
- (56) Cependant, les études de corrélation entre les prix de ce genre s'intéressent à la convergence des prix, c'est-à-dire à une relation bien précise entre les prix de régions distinctes. Elles ne fournissent aucune information quant à l'élasticité de l'offre des différents groupes de producteurs⁴⁶. Il en résulte que de tels tests ne permettent pas, à eux seuls, de disposer

⁴¹ Formulaire CO, annexe 7.1

⁴² Communication des parties du 21 août 2007, pp. 14 - 16 .

⁴³ Réponse des parties à la décision article 6, paragraphe 1, point c) du 22 septembre 2007, étude CRA.

⁴⁴ Les tests de stationnarité permettent d'établir si les prix ont tendance à revenir à une valeur constante au cours du temps, c'est-à-dire si les prix obéissent à la loi d'un seul prix, et s'il existe une relation stable à long terme entre les prix.

⁴⁵ Dans le cas d'Ineos, il s'agit de l'Allemagne, de l'Italie, du Royaume-Uni, de la Belgique, de la France, des Pays-Bas, de l'Espagne, de l'Irlande et de l'Autriche, qui comptent pour [la majorité]* des ventes de l'entreprise. Pour Kerling, il s'agit du Royaume-Uni, de la Suède, de l'Allemagne, de la France et de la Norvège, qui comptent pour [la majorité]* des ventes de l'entreprise.

⁴⁶ La définition du marché aux fins des règles antitrust sert essentiellement à délimiter le plus petit marché possible susceptible d'être monopolisé. Il convient donc de mettre l'accent sur le pouvoir de marché et la capacité à monopoliser le marché. La relation entre les prix pratiqués dans deux régions distinctes ne fournit aucune

directement d'éléments décisifs prouvant que les producteurs de différentes régions appartiennent au même marché géographique en cause du point de vue du droit de la concurrence, même s'ils constituent clairement un facteur pointant dans cette direction. Combinées à d'autres données qualitatives, ces études de corrélation entre les prix peuvent toutefois servir à définir les marchés en cause aux fins des règles antitrust.

Résultats de l'étude du marché et de l'appréciation de la Commission

- (57) Au cours de l'étude du marché de la première phase, la majorité des clients du secteur du s-PVC⁴⁷ ont signalé à la Commission que, selon toute vraisemblance, le marché géographique en cause pour la fourniture de s-PVC s'étendait à l'EEE ou était de dimension régionale, mentionnant dans ce dernier cas l'Europe du Nord-Ouest⁴⁸ comme la région dans laquelle la concentration pouvait avoir une incidence⁴⁹. Il convient d'ajouter que certains clients du Royaume-Uni ont estimé que le marché était de dimension nationale (Royaume-Uni), du fait des frais de transport et de la nécessité, pour ces clients, de pouvoir compter sur la fiabilité et la rapidité des livraisons. Au cours de l'étude du marché réalisée par la Commission lors de la seconde phase, étude qui a principalement porté sur le Royaume-Uni et la région nordique, si certains clients (au Royaume-Uni exclusivement) considéraient toujours que le marché était de dimension nationale, la majorité des répondants (y compris certains clients du Royaume-Uni) ont proposé de considérer soit que le marché avait une dimension régionale (Europe occidentale, Europe du Nord-Ouest ou région nordique), soit qu'il s'étendait à l'ensemble de l'EEE, ou encore qu'il était plus vaste⁵⁰, et ce en fonction de la localisation de leurs installations et de leur taille relative. Les problèmes liés à la fiabilité des services semblent plus cruciaux pour les clients nécessitant d'importants volumes que pour les petits clients, pour lesquels, de toute évidence, il est facile de s'approvisionner même auprès de fournisseurs très éloignés. Il apparaît, en outre, que les gros clients

information sur les élasticités de l'offre des différents groupes de producteurs et, par voie de conséquence, ne fournit, en soi, aucune indication de l'existence d'un marché au sens des règles antitrust.

⁴⁷ Il s'agit des réponses de l'ensemble des clients du secteur, y compris celles des clients nordiques et du Royaume-Uni, qui sont examinées séparément aux points C et D.

⁴⁸ Définie aux fins de la présente décision comme la région englobant la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg, l'Allemagne, la France, l'Irlande, le Royaume-Uni, la Norvège, la Suède et le Danemark. Certains clients ont évoqué un marché régional encore plus restreint, composé de la Norvège, de la Suède et de la Finlande, auxquelles s'ajoutent soit le Danemark soit les États baltes (région nordique).

⁴⁹ Sur 15 réponses reçues, celles de 6 clients avançaient que la dimension du marché géographique s'étendait à l'ensemble de l'EEE, 2 ne tranchaient pas clairement entre cette première option et celle d'un marché de dimension régionale, 3 indiquaient qu'il convenait de considérer que le marché se limitait à l'Europe du Nord-Ouest, 1 optait pour un marché régional plus restreint englobant les pays de la région nordique, et 3 considéraient que le marché était de dimension nationale pour ce qui est du Royaume-Uni. Voir les réponses au questionnaire adressé aux clients, question 7.

⁵⁰ Sur les 21 réponses reçues des clients du secteur du s-PVC à la question 12 du questionnaire de la phase II qui leur a été adressé, 8 estimaient que le marché s'étendait à l'ensemble de l'EEE, voire était plus vaste, 5 qu'il était de dimension régionale, et 8 qu'il était de dimension nationale et, plus spécifiquement, limité au Royaume-Uni. Les réponses reçues se répartissent comme suit: 6 proviennent de clients de la région nordique (2 en faveur de l'option «EEE»; 4 en faveur de l'option «marché régional»: soit Europe du Nord-Ouest (2) soit région nordique (2)); 11 réponses proviennent de clients du Royaume-Uni, dont 8 en faveur de l'option «marché national» (Royaume-Uni), et 3 en faveur de l'option «EEE» ou d'une dimension géographique plus vaste, et 4 réponses proviennent de clients situés dans l'Europe du Nord-Ouest, tous en faveur de l'option «EEE» ou d'une dimension géographique plus vaste.

disposant de diverses usines réparties dans l'EEE négocient avec les fournisseurs de s-PVC à une échelle paneuropéenne, ce qui leur permet d'avoir plus de poids pour aborder les éventuels problèmes de fiabilité des services concernant des lieux d'implantation spécifiques.

- (58) En ce qui concerne les concurrents, tous les répondants ont affirmé considérer que la dimension du marché s'étendait à l'ensemble de l'EEE⁵¹, même si l'étude du marché a révélé que les producteurs de s-PVC ont tendance, et c'est également une préférence marquée, à vendre le produit le plus près possible de leurs sites de production. Cependant, l'étude du marché a aussi confirmé que d'importantes quantités sont expédiées dans l'ensemble de l'EEE – parfois à destination de clients éloignés – mais aussi que certaines sont expédiées de l'EEE vers des destinations plus lointaines comme la Turquie ou la Russie et, de même, que certaines sont importées dans l'EEE depuis les États-Unis ou d'autres pays tiers.
- (59) Au cours de son enquête, la Commission a donc essentiellement cherché à savoir dans quelle mesure des producteurs sont plus actifs dans certaines zones géographiques que dans d'autres, ainsi qu'à identifier les facteurs qui expliquent ces préférences, afin d'évaluer si le marché géographique du s-PVC doit être considéré comme plus restreint que celui de l'EEE.
- (60) Alors que les frais de transport⁵² peuvent varier entre [5-10]* % et [5-10]* % pour une distance de 500 km, ils s'élèvent à [10-15]* % pour 1 500 km et représentent jusqu'à [15-20]* % environ pour 2 000 km (ces chiffres peuvent toutefois fluctuer en fonction du moyen de transport considéré). Les producteurs situés en Europe orientale, comme par exemple Anwil (Pologne), Spolana (République tchèque), Novaky (Slovaquie), Borsodchem (Hongrie) ou Oltchin (Roumanie), sont donc désavantagés d'un point de vue concurrentiel lorsqu'il s'agit d'approvisionner dans de bonnes conditions de rentabilité les marchés de pays d'Europe occidentale comme le Royaume-Uni ou l'Irlande, la France, le Portugal ou l'Espagne, ou de pays nordiques comme la Norvège et la Suède, et ce par rapport aux producteurs implantés dans ces régions. L'inverse est vrai également. Cet élément a été confirmé par la plupart des producteurs d'Europe orientale qui, bien qu'estimant que la dimension du marché s'étend à l'ensemble de l'EEE, à la question de savoir s'ils étaient capables ou désireux d'effectuer des livraisons dans des pays occidentaux/nordiques éloignés tels que le Royaume-Uni, la Norvège et la Suède⁵³, ont répondu que ce ne serait pas rentable, compte tenu des frais de transport élevés qu'ils auraient à supporter.
- (61) Les clients estiment cependant qu'il existe d'autres possibilités concurrentielles parmi les fournisseurs établis à une distance de 1 000 à 1 500 kilomètres (voir le point 68), ce qui semble être confirmé par les parts de marché comparativement élevées que les parties détiennent en Grèce et à Chypre (voir le point 53), alors que leurs sites de production se trouvent à plus de 1 500 kilomètres de ces États membres.

⁵¹ Réponses au questionnaire de la phase I adressé aux concurrents, question 7.

⁵² Réponses au deuxième questionnaire de la phase I adressé aux concurrents, question 2.

⁵³ Réponses au questionnaire de la phase I adressé aux concurrents, question 9.

- (62) En outre, bien qu'il soit vraisemblablement difficile pour les fournisseurs situés en Europe orientale d'effectuer des livraisons dans des pays très éloignés comme le Royaume-Uni, la Suède ou la Norvège, les données recueillies au cours de l'étude du marché, synthétisées dans le tableau 1, révèlent l'existence de flux commerciaux très importants entre l'Europe orientale et l'Europe occidentale. Il apparaît, en effet, que les flux commerciaux entre les deux régions représentent environ [5-10]* % de l'ensemble des échanges intra-EEE, les producteurs d'Europe orientale exportant pratiquement deux fois plus vers l'Europe occidentale ([5-10]* %) que les producteurs d'Europe occidentale ne le font vers l'Europe orientale ([0-5]* %). Ce déséquilibre relatif peut toutefois s'expliquer par le fait que dans le secteur du s-PVC, la très grande majorité de la demande provient d'Europe occidentale.

Tableau 1

De la région A	Vers la région B	Flux commerciaux (t)	Flux commerciaux/dimension du marché de la région B (%)
Europe occidentale	Europe orientale	[100-200]*	[30-40]* %
Europe orientale	Europe occidentale	[200-500]*	[5-10]* %

*Remarque: L'Europe occidentale se définit comme les États membres de l'EU-15 + les États de l'AELE
L'Europe centrale et orientale regroupe les 12 nouveaux États membres*

- (63) Le s-PVC fait l'objet d'échanges commerciaux très importants dans l'ensemble de l'EEE, parfois sur de très longues distances, même si les producteurs bénéficient d'un avantage concurrentiel relatif dans les régions proches de leurs installations de production. Dans ce dernier cas, cependant, le nombre et la répartition des usines dans l'EEE explique que les zones d'expédition se chevauchent considérablement dans un rayon de 500 km au moins (et jusqu'à 1 500 km) autour des divers sites de production, de telle sorte que les clients disposent de suffisamment de possibilités d'arbitrage pour favoriser des conditions de concurrence homogènes dans l'ensemble de l'EEE. Cela cadre avec les résultats de l'analyse de la corrélation entre les prix transmise par les parties (voir le point 55).
- (64) à la lumière de ce qui précède, en ce qui concerne:

- i) les éléments factuels recueillis par la Commission au cours de l'étude du marché;
- ii) les avis de la majorité des clients du secteur du s-PVC; ainsi que
- iii) les avis des fournisseurs;

il semble plausible, comme l'affirment les parties, que la dimension géographique du marché s'étende à l'EEE. Il n'est cependant pas nécessaire, aux fins de la présente décision, de décider si le marché en cause est effectivement l'EEE ou s'il doit être segmenté, par exemple entre l'Europe occidentale (définie comme englobant l'EU-15 et les 3 pays de l'AELE) et l'Europe centrale et orientale (composée des 12 nouveaux États membres), étant donné que même si l'on prend en considération la définition de marché géographique la plus restreinte (à savoir l'Europe du Nord-Ouest), cela ne change rien à l'appréciation finale du point de vue de la concurrence.

(65) L'étude du marché a toutefois révélé que les parties ont une présence particulièrement forte dans certaines zones (Norvège, Suède et Royaume-Uni)⁵⁴ qui, du fait de leur situation géographique (isolée) particulière, pourraient constituer des marchés géographiques distincts. En outre, une de ces deux zones (le Royaume-Uni) est la seule dans laquelle une majorité de clients ont affirmé estimer que la dimension géographique du marché était nationale. C'est pourquoi, dans le cadre de son étude du marché réalisée au cours de la deuxième phase, la Commission a évalué de façon approfondie si l'on pouvait conclure ou non à l'existence de marchés géographiques fragmentés en ce qui concerne la Norvège et la Suède ainsi que le Royaume-Uni.

1.3. Région nordique

(66) Afin de déterminer si la Norvège et la Suède prises séparément, ou la région nordique dans son ensemble, constituent des marchés géographiques distincts qui pourraient être distingués des régions géographiques voisines dans lesquelles les conditions de concurrence sont sensiblement différentes, la Commission a évalué le niveau de flux commerciaux au départ et à destination de ces pays ainsi que les habitudes d'achat des clients situés dans cette région.

(67) Comme déjà mentionné ci-dessus, Kerling est le seul producteur local de s-PVC en Suède et en Norvège (avec des parts de marché respectives de [90-100]* % et [90-100]* %). D'autres fournisseurs, dont Ineos, (détenant respectivement [5-10]* % et [0-5]* % des parts de marché), sont toutefois présents dans cette région par le biais des importations. En ce qui concerne les flux commerciaux à destination et au départ de la Norvège et de la Suède, il convient de souligner que, comme le montrent les informations fournies par les parties dans le formulaire CO⁵⁵ et dans leur communication ultérieure⁵⁶, les ventes réalisées au départ des installations de Kerling situées en Suède et en Norvège se répartissent équitablement sur l'ensemble de l'EEE, étant principalement orientées vers [pays d'Europe occidentale]*. [Moins de 50 %]* des ventes réalisées au départ des installations de Kerling situées respectivement en Norvège et en Suède sont destinés à des clients dans chacun de ces pays.

(68) Ces informations sont corroborées par les résultats de l'enquête de la Commission. Même si certains des clients situés en Norvège et en Suède considéraient que le marché en cause était la région nordique, la majorité des répondants estimaient qu'il s'agissait soit de l'Europe du Nord-Ouest, soit de l'EEE⁵⁷. Ce point de vue cadre avec le fait que ces clients considèrent que les fournisseurs de s-PVC établis à 1 000-1 500 km, et même davantage dans certains cas, de leurs usines pouvaient pratiquer des prix concurrentiels par rapport au

⁵⁴ Au Royaume-Uni, les parties seraient les seuls producteurs nationaux avec une part de marché combinée de [60-70]* %, alors qu'en Norvège et en Suède, seuls Kerling dispose d'usines de production, ce qui donnerait une part de marché combinée de [90-100]* % et de [90-100]* % respectivement.

⁵⁵ Formulaire CO, annexe 6, paragraphe 1, point c.

⁵⁶ Communication de Guardian du 21 août 2007, p. 13.

⁵⁷ Réponses au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, question 12. Sur six clients situés en Norvège ou/et en Suède qui ont répondu à la demande de renseignements de la Commission, 2 considéraient que le marché avait la dimension de l'EEE, 2 estimaient que le marché en cause était l'Europe du Nord-Ouest et 2 étaient d'avis que le marché en cause était la région nordique (définie par ces clients comme étant constituée de la Norvège, de la Suède et de la Finlande, auxquelles s'ajoutent soit le Danemark, soit les États baltes).

fournisseur local⁵⁸. Un examen des prix et remises proposés par les fournisseurs de s-PVC concurrents laisse apparaître que c'est en fait souvent le cas⁵⁹.

- (69) En outre, la majorité des clients situés dans la région nordique achètent déjà une partie du s-PVC dont ils ont besoin à des fournisseurs établis en Europe continentale, et notamment Shin Etsu (Pays-Bas), Vinnolit (Allemagne) et Solvin (Belgique)⁶⁰.
- (70) À la lumière des éléments de fait communiqués par la partie notifiante et corroborés par les résultats de la deuxième phase de l'enquête sur le marché, la Commission conclut que tous les éléments fournis confirment clairement le point de vue selon lequel ni la région nordique dans son ensemble ni la Norvège et la Suède considérées séparément ne constituent des marchés distincts au sein de l'EEE.

1.4. Le Royaume-Uni

- (71) Comme déjà indiqué, la question de la définition du marché géographique est d'un intérêt crucial pour l'appréciation de la présente affaire, en particulier en ce qui concerne le Royaume-Uni, étant donné que la position des parties diffère considérablement selon que le marché est national ou dépasse les frontières du pays. S'il fallait définir un marché national pour le Royaume-Uni, la part de marché combinée des parties (qui sont les seuls producteurs locaux au Royaume-Uni) s'élèverait à [60-70]* %⁶¹ sur la base des volumes vendus en 2006.
- (72) La première phase de l'enquête a révélé qu'en raison de sa situation géographique et en particulier de la nécessité d'expédier les marchandises par navire par la Manche, le marché britannique pouvait être distingué du reste de l'Europe continentale. La Commission a par conséquent procédé à une analyse qualitative et quantitative détaillée, du point de vue tant de la demande que de l'offre, pour déterminer si les conditions de concurrence au Royaume-Uni étaient suffisamment homogènes, et si ce marché pouvait être distingué des régions géographiques voisines dans lesquelles les conditions de concurrence sont sensiblement différentes.

Point de vue des acteurs du marché

- (73) Comme déjà mentionné au point 58, les concurrents des parties estiment que le marché géographique en cause est celui de l'EEE et que le Royaume-Uni ne doit pas être considéré comme un marché distinct⁶². Ce point de vue n'était toutefois pas partagé par une majorité des clients britanniques qui ont répondu pendant l'enquête sur le marché.

⁵⁸ Réponses au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, question 39.

⁵⁹ Réponses au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, question 3.

⁶⁰ Réponses au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, question 5.

⁶¹ Sur la base des données recueillies pendant la deuxième phase de l'enquête sur le marché, la part de marché combinée des parties au Royaume-Uni s'élève à [60-70]* % (Ineos: [20-30]* %, Kerling [35-45]* %).

⁶² Réponses au questionnaire de la phase I adressé aux concurrents, question 7.

- (74) Pendant son enquête, la Commission a reçu les réponses de 16 clients établis au Royaume-Uni⁶³, représentant quelque [60-70]* % ([...]* kt)⁶⁴ de l'ensemble du marché britannique du s-PVC. La majorité de ces clients considéraient que le marché géographique en cause était limité au Royaume-Uni⁶⁵ en raison, principalement, de l'isolement géographique des Îles britanniques. Certains d'entre eux au moins (selon le volume de leurs besoins annuels) font valoir qu'ils ont des exigences spécifiques en termes de flexibilité de l'offre, d'assistance technique et de ponctualité des livraisons, exigences que les fournisseurs établis en dehors du Royaume-Uni ne seraient pas en mesure de satisfaire avec le même degré de fiabilité de l'approvisionnement que les producteurs locaux.
- (75) La Commission a analysé avec soin ces arguments pour évaluer leur impact sur la définition du marché géographique, et en particulier pour déterminer si les producteurs situés en Europe continentale pouvaient être considérés comme une source d'approvisionnement fiable pour les clients britanniques et si les arguments avancés par certains d'entre eux laissaient apparaître que les flux commerciaux étaient limités à ceux entre le Royaume-Uni et les autres États membres.
- (76) L'enquête sur le marché a révélé que les exigences des clients relatives à la flexibilité et à la fiabilité de l'approvisionnement et, partant, leur capacité à s'approvisionner auprès de fournisseurs situés en dehors du Royaume-Uni tendaient à dépendre des volumes de leurs achats annuels. Afin de déterminer les habitudes d'achat des différents clients britanniques et de tirer des conclusions au sujet de la définition du marché géographique, la Commission a donc segmenté ce marché en deux groupes principaux: les petits clients⁶⁶ et les clients importants/de taille moyenne⁶⁷. En outre, dans le groupe des clients importants/de taille moyenne, une autre distinction a été faite entre les clients paneuropéens⁶⁸ et les clients locaux⁶⁹.

Petits clients

- (77) Les petits clients⁷⁰ considèrent que le marché du s-PVC a la dimension de l'EEE compte tenu du fait que tous les producteurs de s-PVC basés dans l'EEE opèrent dans l'EEE (et que les importations provenant de l'extérieur de l'Europe restent limitées)⁷¹. Ces clients ont

⁶³ Réponses aux questionnaires des phases I et II et compte rendu des conférences téléphoniques avec différents clients situés au Royaume-Uni.

⁶⁴ Sur la base de l'estimation, par les clients, de leurs achats. Taille totale du marché britannique: 547 kt.

⁶⁵ Dix des seize clients ayant répondu dans le cadre de la deuxième phase de l'enquête de la Commission considèrent que le marché du s-PVC est de dimension nationale, du moins en ce qui concerne le Royaume-Uni. Voir réponses au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, question 12, et réponses au questionnaire de la phase I adressé aux clients, question 7.

⁶⁶ Clients achetant moins de 10 kt par an au Royaume-Uni.

⁶⁷ Clients achetant plus de 10 kt par an au Royaume-Uni (10-25 kt pour les clients de taille moyenne, plus de 25 kt pour les clients importants).

⁶⁸ Clients possédant des installations dans plus d'un pays de l'EEE.

⁶⁹ Clients ne possédant des installations qu'au Royaume-Uni.

⁷⁰ La Commission a reçu un échantillon relativement restreint de réponses de «petits clients». Seuls 4 clients ayant ce profil ont répondu: 1 client paneuropéen, 2 clients locaux et 1 commerçant représentant ensemble moins de 3 % du marché britannique.

⁷¹ Réponses au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, question 12 (Omnova, Renolit).

indiqué qu'actuellement, ils achetaient ou étaient en mesure d'acheter 100 % des produits dont ils ont besoin à l'extérieur du Royaume-Uni⁷². Cela s'explique par le fait qu'il apparaît plus facile de se procurer des volumes limités que des quantités importantes et que les spécifications de qualité des produits livrés par des fournisseurs continentaux sont adaptées à leurs besoins.

*Clients importants/de taille moyenne*⁷³

- (78) Le point de vue des clients importants/de taille moyenne concernant la définition du marché géographique est différent de celui des petits clients. La majorité des clients importants/de taille moyenne considèrent que le marché géographique du s-PVC est limité au Royaume-Uni⁷⁴. Ils justifient cette conclusion en citant différents facteurs tels que l'isolement géographique (nécessité de traverser la Manche), les coûts de transport et de logistique et surtout la baisse de la fiabilité de l'approvisionnement liée à ces facteurs.
- (79) Les quatre clients paneuropéens considèrent tous que le marché géographique en cause a une dimension nationale (Royaume-Uni)⁷⁵. Ils craignent que l'opération envisagée élimine la pression concurrentielle existant actuellement entre Ineos et Kerling.
- (80) Les points de vue des clients locaux importants/de taille moyenne⁷⁶ sont plus équilibrés. Cinq des huit parties concernées considèrent que le marché géographique en cause a une dimension nationale (Royaume-Uni). Ils craignent qu'Ineos puisse utiliser sa prétendue position dominante au Royaume-Uni pour augmenter les prix et dicter les prix du marché aux importateurs qui ne seraient pas en mesure d'exercer une pression suffisante pour neutraliser cette augmentation des prix.
- (81) La fiabilité de l'approvisionnement apparaît comme une préoccupation majeure pour certains des clients britanniques importants/de taille moyenne et la majorité d'entre eux ont précisé qu'ils ne pouvaient couvrir la totalité de leurs besoins en s'approvisionnant uniquement en Europe continentale⁷⁷. Ils ont déclaré qu'il était plus difficile de se procurer des volumes importants, que les coûts de transport constituaient un facteur important et qu'ils étaient - du moins pour certains d'entre eux - très exigeants en termes de délais de livraison. Aussi ces clients ont-ils précisé qu'ils avaient besoin d'un fournisseur principal

⁷² Réponses au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, questions 20 et 22 (Omnova, Renolit) et compte rendu du 20 novembre 2007 (Colorite).

⁷³ Échantillon: 12 clients (4 clients importants locaux, 2 clients locaux de taille moyenne, 4 clients paneuropéens de taille moyenne/importants) représentant environ 57 % du marché britannique.

⁷⁴ 9 sur 12. Voir: réponses au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, question 12 et/ou questionnaire de la phase I adressé aux clients, question 7 et/ou compte rendu des conférences téléphoniques.

⁷⁵ Réponses aux questionnaires de la phase I adressés aux clients: questions questions 7, 33 et 34; réponses au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, question 12 et compte rendu des conférences téléphoniques.

⁷⁶ Huit clients: 4 clients importants et 4 clients de taille moyenne.

⁷⁷ Voir: réponses au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, questions 20, 22.

établi au Royaume-Uni et que les importateurs ne pouvaient leur fournir que des volumes complémentaires⁷⁸.

- (82) Ces arguments sont confirmés, dans une certaine mesure, par la structure de leurs fournisseurs actuels⁷⁹. En effet, les producteurs locaux (Ineos/Kerling) satisfont l'essentiel, et dans certains cas la totalité, des besoins de ces clients, les producteurs continentaux se contentant de fournir les volumes manquants. Les raisons invoquées sont la prétendue incapacité/réticence des fournisseurs continentaux à accroître leurs livraisons à destination du marché britannique⁸⁰ en raison de l'étroitesse du marché européen du s-PVC, la tendance des fournisseurs continentaux à travailler sur contrat⁸¹ pour la plus grande partie des volumes qui leurs sont commandés, ainsi que la disponibilité limitée du s-PVC pour les ventes au comptant⁸². Certains clients britanniques pensent toutefois que les conditions du marché pourraient changer dans un avenir proche. En outre, certains des clients qui s'adressent à présent à des producteurs locaux s'approvisionnaient davantage en s-PVC, dans le passé, en Europe continentale. Ainsi qu'on le verra plus en détail aux points 90 et 91, l'analyse statique des habitudes d'approvisionnement actuelles des clients britanniques ne peut par conséquent être extrapolée telle quelle à leur comportement futur.

Évaluation des conditions du marché

- (83) Afin de déterminer si les préoccupations exprimées par les clients britanniques au sujet de la flexibilité et de la fiabilité de l'approvisionnement, de la brièveté des délais d'exécution et du strict respect des délais de livraison sont justifiées ou non et si ces facteurs peuvent affecter la capacité des fournisseurs continentaux à fournir du s-PVC au Royaume-Uni (ou plutôt à en fournir davantage), la Commission a procédé, d'abord du point de vue de la demande, à une évaluation des habitudes de ces clients en matière d'approvisionnement et de changement de fournisseurs et, ensuite du point de vue de l'offre, à une analyse quantitative et qualitative pour déterminer dans quelle mesure les fournisseurs continentaux seraient à même de contrecarrer une éventuelle hausse des prix au Royaume-Uni (test de situation en prix relatifs ou test «SSNIP»). Cette analyse est étayée par les données qualitatives relatives au niveau actuel des importations, du coût de transport, des

⁷⁸ Un client reconnaît que le volume d'importation a été relativement stable à 30 %. Les clients soulignent aussi la tendance des fournisseurs à livrer à proximité des usines et estiment la distance maximum pour les livraisons à environ 400/500 km (même si certains clients ont été/sont approvisionnés, certes pour des volumes plus limités, au départ d'installations plus éloignées, soit jusqu'à 1 000 km). Voir: réponses des clients au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, questions 12, 30-32.

⁷⁹ Sur la base des chiffres extraits des réponses des clients au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, questions 3, 4 et 14.

⁸⁰ Certains clients signalent que leurs négociations précédentes avec des fournisseurs continentaux ont échoué en raison de l'incapacité de ces derniers à fournir des volumes plus élevés ou parce que les prix étaient trop élevés. Voir: réponses au questionnaire de la phase II, questions 17, 26, 27.

⁸¹ Les ventes contractuelles désignent les ventes faisant l'objet d'un accord entre le fournisseur et les clients énonçant les conditions de vente telles que les volumes annuels à fournir ou la manière dont les prix sont fixés. Les ventes au comptant sont tout simplement les ventes effectuées à un moment donné sans le moindre contrat. Dans le secteur du s-PVC, les contrats sont habituellement conclus pour 1 an.

⁸² Réponses [de trois clients] au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC: questions 7, 9, 8, 20, 28 et compte rendu des conférences téléphoniques.

augmentations de capacité prévues et annoncées par rapport à la croissance de la demande, ainsi que par l'évaluation des obstacles à l'expansion au Royaume-Uni.

Appréciation du point de vue de la demande

Habitudes d'approvisionnement des clients britanniques

- (84) Pour prouver que les clients britanniques s'approvisionnent auprès de plusieurs fournisseurs et ne sont donc pas dépendants des fournisseurs locaux (les parties) au point que ces derniers seraient à même d'augmenter les prix unilatéralement, les parties ont fourni une analyse des habitudes d'approvisionnement de leurs clients britanniques⁸³. Les parties font observer que les chevauchements entre les activités d'Ineos et celles de Kerling au Royaume-Uni sont limités en ce sens qu'elles approvisionnent rarement les mêmes clients britanniques. Selon les informations communiquées par les parties⁸⁴, seuls [...] clients sont, dans une certaine mesure, approvisionnés par les deux parties ([...] d'entre eux s'adressent à ces deux dernières pour la plus grande partie de leurs besoins, les [...] autres faisant appel aux deux parties pour une proportion très limitée de leurs achats), sur les [...] clients britanniques représentant la quasi-totalité des ventes d'Ineos et de Kerling au Royaume-Uni⁸⁵.
- (85) Les parties en sont arrivées à la conclusion principale que *«près de [60-80]* % des clients qui se sont approvisionnés auprès d'INEOS et de Kerling en 2006 (représentant aussi plus de [60-80]* % de la demande totale au Royaume-Uni) ont aussi acheté leurs produits à des importateurs et (...) ces clients couvraient en moyenne [30-40]* % de leurs besoins en s'adressant aux importateurs (tout en faisant appel aux services des deux parties) et quelque [40-60]* % aux importateurs en ne s'adressant qu'à une de ces deux dernières.»*⁸⁶ Les conclusions de la Commission⁸⁷ ont confirmé les allégations des parties et le fait que la majorité des clients britanniques font effectivement appel à plusieurs fournisseurs. Sur la base des informations communiquées par les parties et corrigées par la Commission⁸⁸, cette dernière est arrivée à la conclusion qu'en 2006, seuls [...] des [...] clients constituant l'échantillon se sont approvisionnés en s-PVC auprès d'un seul fournisseur, [...] se sont adressés à deux fournisseurs et le reste ([...]) a fait appel aux services de trois fournisseurs minimum.

⁸³ Leur analyse était fondée sur l'estimation du total des achats de s-PVC des clients au Royaume-Uni en 2006 et l'estimation, par les parties, des volumes fournis par des fournisseurs tiers.

⁸⁴ Rapport CRAI, Competition for UK S-PVC customers, novembre 2007, p. 7.

⁸⁵ L'échantillon est constitué de 25 clients pour Ineos et de 20 pour Kerling, représentant respectivement [90-100]* % et [90-100]* % de leurs ventes totales au Royaume-Uni sur la période 2002-2006.

⁸⁶ Rapport CRAI, Competition for UK S-PVC customers, p.8.

⁸⁷ Il convient de noter que l'analyse de la Commission était fondée sur les réponses à son enquête sur le marché. La taille de l'échantillon, qui se chiffre à [500-750]* kt, a en fait été calculée sur la base des chiffres extraits des réponses des clients au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, questions 3, 4 et 14, complétés, pour les clients manquants, par les données tirées du rapport CRAI, Competition for UK S-PVC customers p. 7.

⁸⁸ En termes de volumes, les clients composant l'échantillon ont acheté [500-750]* kt au Royaume-Uni en 2006, les clients s'approvisionnant auprès d'un seul fournisseur prenant à leur compte [10-30]* % de cette quantité, le reste ([70-90]* %) ayant été acheté par des clients faisant appel à au moins deux fournisseurs.

(86) La capacité des clients britanniques à s'approvisionner auprès de plusieurs fournisseurs est aussi confirmée sur la base de l'échantillon, plus limité, de 15 clients ayant communiqué à la Commission suffisamment de données pour lui permettre de vérifier les informations fournies par les parties⁸⁹. Sur ces 15 clients (représentant [300-400]* kt des volumes achetés au Royaume-Uni en 2006), seuls 4 ont eu recours à une seule source d'approvisionnement, les autres s'étant adressés à aux moins deux fournisseurs. Le pourcentage des quantités achetées à un fournisseur unique, à deux fournisseurs ou à au moins trois d'entre eux est détaillé dans le graphique 2:

[...]*

(87) Pour ce qui est des habitudes des clients paneuropéens en matière d'approvisionnement, il convient en particulier de noter que, même s'ils achètent une grande partie des produits dont ils ont besoin à des producteurs britanniques locaux, ils s'approvisionnent tous auprès de plusieurs fournisseurs (sur la base de contrats paneuropéens), de sorte qu'ils couvrent au moins une partie de leurs besoins pour le Royaume-Uni en se tournant vers des fournisseurs continentaux. Un client paneuropéen reconnaît que *«les volumes importés sont une réalité au Royaume-Uni et sont aussi un facteur à prendre en compte sur le marché britannique. Si Ineos augmentait ses prix, les fournisseurs continentaux seraient davantage intéressés par le marché britannique (...)*»⁹⁰.

(88) Par ailleurs, les clients locaux importants/de taille moyenne ont tendance à dépendre davantage de l'offre des producteurs locaux et ont, en moyenne, moins de fournisseurs. Certains de ces clients s'approvisionnent toutefois, pour plus de 50 % de leurs besoins, auprès de producteurs continentaux et la Commission a identifié deux clients britanniques de taille moyenne s'appuyant, pour la totalité ou la quasi-totalité de leurs besoins, sur des fournisseurs continentaux.

(89) Il convient cependant de noter que l'analyse des habitudes des clients britanniques en matière d'approvisionnement présentée aux points 84 à 88 offre une image plutôt statique des sources actuelles d'approvisionnement des clients permettant uniquement à la Commission de conclure que les clients britanniques s'approvisionnent auprès de plusieurs fournisseurs continentaux. La Commission a donc aussi procédé à une analyse de l'aptitude antérieure des clients britanniques à s'approvisionner auprès de fournisseurs continentaux en se fondant sur des exemples passés de changement de fournisseur.

Habitudes d'approvisionnement des clients britanniques

(90) Les parties ont communiqué des informations sur le comportement des clients en matière de changement de fournisseurs au cours de la période 2002-2006⁹¹. Selon ces informations, Ineos a perdu [...] petits clients et [...] clients de taille moyenne/importants au profit d'importateurs à certains moments de la période 2002-2006. Elle est toutefois parvenue, en 2005 et 2006, à récupérer ces [...] clients de taille moyenne/importants et ces [...] petits

⁸⁹ Réponses des clients au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, questions 3, 4 et 14.

⁹⁰ [Client], compte rendu de la conférence téléphonique du 17 septembre 2007.

⁹¹ Rapport CRAI, Competition for UK S-PVC customers, p.6.

clients⁹². Ces informations ont été partiellement confirmées par l'enquête sur le marché. Un des clients cités par les parties a répondu à l'enquête et a confirmé qu'il s'était tourné, dans le passé, vers des fournisseurs continentaux au détriment d'Ineos, sans frais significatifs⁹³. Un autre client cité par les parties a confirmé que les fournisseurs continentaux constituaient pour lui une source d'approvisionnement alternative et qu'il lui était possible de changer de fournisseur⁹⁴. Bien que l'étude consacrée au changement de fournisseur ne reflète pas l'ensemble du marché britannique, ces informations sont révélatrices du niveau de présence des importateurs et du degré de pression concurrentielle qu'ils exercent sur le marché britannique.

- (91) En outre, même si les clients locaux de taille moyenne/importants considèrent généralement que les importations du continent constituent un complément à l'approvisionnement sur le marché local, il apparaît qu'en cas d'augmentation des prix, la plupart d'entre eux envisageraient d'augmenter de 20 à 30 % en moyenne leur approvisionnement auprès d'importateurs, certains indiquant même qu'ils pourraient porter ce pourcentage à 60 %⁹⁵.
- (92) Au vu de ce qui précède, et en dépit des réponses obtenues de certains clients britanniques dans l'enquête sur le marché, faisant apparaître qu'ils ne pouvaient pas transférer la totalité de leur approvisionnement vers des importateurs, il est établi que les clients britanniques pèsent le pour et le contre entre les fournisseurs britanniques et les autres et que le transfert de volumes importants des producteurs britanniques locaux vers des fournisseurs continentaux est une caractéristique générale du comportement des clients britanniques dans le secteur du s-PVC.

Appréciation du point de vue de l'offre

- (93) La Commission a aussi examiné, du point de vue de l'offre, dans quelle mesure les producteurs de s-PVC situés en Europe continentale auraient la capacité (et la motivation) d'étendre leur présence sur le marché britannique et de livrer une concurrence effective plus intense à l'entité issue de la concentration. Si tel était le cas, cet examen compléterait l'analyse des facteurs liés à la demande, évoquée ci-dessus, et prouverait avec force que le marché géographique en cause dépasse les limites du marché britannique.
- (94) Aux fins de cette évaluation, la Commission a procédé en trois étapes. Au cours de la première étape, elle a effectué une analyse de la perte critique consistant à déterminer les volumes de s-PVC qu'il faudrait perdre en réaction à une tentative des parties à la concentration d'augmenter les prix au Royaume-Uni de 5 à 10 % pour rendre non rentable une telle hausse des prix. La deuxième étape consiste à estimer si la perte réelle de volumes en réaction à une hausse des prix (à la suite du passage des clients à d'autres fournisseurs) serait supérieure à la perte critique et si les concurrents des parties seraient en mesure de fournir au Royaume-Uni les volumes demandés par ces clients. À la troisième étape, la Commission a examiné ce qui s'est passé (comment les clients et les concurrents ont réagi)

⁹² Rapport CRAI, Competition for UK S-PVC customers, p.4-6.

⁹³ Réponse au questionnaire de la phase II adressé aux clients s-PVC, questions 25, 26, 28.

⁹⁴ Réponse au questionnaire de la phase I adressé aux concurrents, question 10, et réponse au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents sur le marché du s-PVC, question 30.

⁹⁵ Réponses au questionnaire de la phase II, question 30.

lors d'une interruption d'activité qui s'est produite en 2004 dans les installations d'Ineos situées à Barry et comment les importateurs ont réagi à une hausse brutale des taux de change en 2002/2003. Ces événements constituent une expérience en grandeur nature montrant les réactions des acteurs du marché en cas de changement dans l'offre locale sur le marché britannique.

Analyse de la perte critique

- (95) L'analyse de la perte critique donne une estimation de la baisse à atteindre par les ventes d'un monopoleur hypothétique (en l'occurrence les ventes d'Ineos et de Kerling au Royaume-Uni) pour rendre une éventuelle hausse des prix non rentable. La hausse des prix constatée dans ce test (test «SSNIP»⁹⁶) a deux effets contraires sur les bénéfices du monopoleur hypothétique: elle a, premièrement, un impact négatif sur les bénéfices étant donné que les ventes diminueront du fait que certains consommateurs optent pour les produits d'entreprises concurrentes en réaction à la hausse des prix et, deuxièmement, un effet positif compensateur sur les bénéfices étant donné que le monopoleur hypothétique réalise à présent des marges plus élevées sur la totalité des ventes restantes. La perte critique correspond à la réduction des volumes qui permet à ces deux effets de s'équilibrer, de sorte qu'il importe peu, pour le monopoleur hypothétique, de savoir s'il y a lieu ou non d'augmenter les prix.
- (96) Si, lorsque les prix augmentent, la baisse des ventes est plus élevée que la perte critique, l'effet négatif sur les bénéfices est supérieur à l'effet positif et la hausse des prix ne serait pas rentable pour les parties, ce qui tend à confirmer que le marché géographique en cause serait plus large que la région considérée (Royaume-Uni), étant donné qu'il apparaît que les clients seraient à même de s'approvisionner ailleurs. Si, au contraire, la baisse des ventes est inférieure à la perte critique, la hausse des prix accroîtrait les bénéfices des parties, ce qui montrerait que le marché géographique en cause ne dépasse pas les limites du Royaume-Uni⁹⁷.

i) Estimation de la perte critique

- (97) Sur la base des données fournies par les parties au cours de l'enquête sur le marché⁹⁸, la Commission a estimé la perte critique pour l'année 2006.
- (98) Les tableaux 2 et 3 montrent les résultats obtenus selon deux modes différents de calcul de la perte critique: la perte critique d'équilibre («BECL») et la perte critique de maximisation

⁹⁶ «SSNIP» signifie «augmentation légère mais significative et permanente des prix», tel que défini dans la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, JO C 372/5 du 9 décembre 1997, considérants 15, 16 et 17.

⁹⁷ Si les sociétés présentes sur le marché provisoire peuvent opérer une discrimination par les prix entre leurs clients, l'analyse de la perte critique reste un outil utile mais l'analyse devrait reconnaître une catégorie provisoire de clients inélastiques et être modifiée en conséquence. Dans ce cas spécifique, l'analyse des marges révèle qu'il y a peu de différences par catégorie de clients ou exigences de volume. Les remises semblent accordées sans discrimination entre les consommateurs et la fixation des prix du s-PVC est fondée sur des indices de marché et étroitement liée aux prix de l'éthylène. Ces données mettent en évidence l'incapacité des parties à opérer une discrimination par les prix.

⁹⁸ Réponse des parties à la demande de renseignements du 28 septembre 2007 adressée en vertu de l'article 11.

du profit («PMCL»). En outre, pour chaque méthode, les résultats sont présentés selon deux hypothèses différentes sur les frais variables: les premiers sont les frais variables communiqués par les parties, les seconds déduisant certains frais des frais variables qui étaient en fait des frais fixes⁹⁹.

Tableau 2: Perte critique d'équilibre (BECL)

Hausse des prix		
Hypothèse	5 %	10 %
Hp 1	[50-100]* kt	[100-150]* kt
Hp 2	[0-50]* kt	[50-100]* kt

Tableau 3: Perte critique de maximisation du profit (PMCL)

Hausse des prix					
		Estimation linéaire		Estimation isoélastique	
Hypothèse	5 %	10 %	5 %	10 %	
Hp 1	[50-100]* kt	[...]* kt	[...]* kt	[...]* kt	
Hp 2	[0-50]* kt	[50-100]* kt	[0-50]* kt	[...]* kt	

(99) Les résultats figurant ci-dessus se situent dans une fourchette assez large allant de [0-50]* kt (la valeur la plus basse) à [100-150]* kt (la valeur la plus élevée). Il convient toutefois de tenir compte du fait que ces valeurs sont les valeurs les plus extrêmes obtenues selon les deux hypothèses considérées ensemble et deux scénarios de hausse des prix. Si les résultats sont examinés sous l'angle de chaque hypothèse et scénario de hausse des prix considéré isolément, les fourchettes de valeurs sont beaucoup plus homogènes.

(100) En outre, il convient de noter que l'estimation résultant de la première hypothèse est probablement exagérée en ce qu'elle contient une proportion élevée de frais fixes et non variables. Par conséquent, à supposer que la seconde hypothèse soit plus proche des frais

⁹⁹ Les frais variables ont un impact sur le calcul de la marge et donc sur le résultat final de la perte critique. La première hypothèse est fondée sur les frais communiqués par les parties et utilisés par elles pour le calcul des marges. Les parties ont toutefois expliqué à la Commission que leur manière de calculer les frais variables faisait intervenir une composante qui est en fait fixe, ce qui conduit à surestimer les frais variables. Les parties ont déclaré que la proportion de ces frais fixes représentait [20-30]* % des frais variables globaux estimés qu'elles ont communiqués. La seconde hypothèse est donc fondée sur les frais variables faisant abstraction de la partie fixe estimée par les parties.

variables réels, une perte de [50-100]* kt serait suffisante pour rendre une hausse des prix de 10 % non rentable. Ces volumes représentent environ [10-20]* % de la taille du marché britannique.

ii) Estimation de la perte réelle et de la capacité des concurrents à approvisionner les clients britanniques

- (101) Un moyen d'évaluer la perte réelle qui découlerait d'une hausse des prix oscillant entre 5 et 10 % est d'estimer l'élasticité de la demande résiduelle partielle de s-PVC des parties à la concentration. L'évaluation de l'élasticité après concentration revient à évaluer la contrainte exercée sur l'entité issue de la concentration, après cette dernière, par les importateurs tiers¹⁰⁰.
- (102) Afin de procéder à l'exercice économétrique concerné, la Commission a demandé aux parties de lui fournir les données nécessaires et les a validées, considérant qu'elles se prêtaient à l'analyse. L'analyse économétrique effectuée par la Commission s'est toutefois avérée statistiquement négligeable, de sorte qu'il n'a pas été possible d'estimer l'élasticité de la demande résiduelle partielle d'une manière qui puisse être considérée, du point de vue économétrique, comme raisonnable et solide.
- (103) Afin d'évaluer au mieux l'effet de la présente opération de concentration, la Commission s'est aussi efforcée de combiner l'estimation de la demande résiduelle partielle avec l'estimation de la demande résiduelle de chaque partie à la concentration¹⁰¹. Une comparaison entre l'élasticité de la demande résiduelle partielle et celle de la demande résiduelle permettrait d'estimer les bénéfices que chaque partie à la concentration tirerait de cette dernière. Cela revient à évaluer la réduction de la pression concurrentielle éventuellement exercée par les importateurs tiers sur les parties à la concentration¹⁰². Toutefois, même si elle peut s'appuyer sur les données appropriées communiquées par les parties, l'analyse économétrique effectuée par la Commission s'est aussi avérée, en l'espèce, statistiquement négligeable et insuffisante pour permettre de tirer des conclusions.

¹⁰⁰ L'estimation de la demande résiduelle partielle évalue la réaction concurrentielle des importateurs à la hausse des prix d'une des parties à la concentration dans l'hypothèse où l'autre partie à la concentration aurait un comportement s'inscrivant dans le cadre d'une entente (c.-à-d. qu'elle n'offrirait pas des conditions plus avantageuses que les prix majorés). Une mise en œuvre mathématique formelle et consolidée du modèle structurel entraîne, du point de vue économétrique, une régression du prix de chaque partie à la concentration sur les ventes de la société au Royaume-Uni, les ventes de l'autre partie à la concentration au Royaume-Uni, les variables entraînant une réorientation des demandes, les variables exogènes entraînant une réorientation de l'offre et le coût des intrants des fournisseurs qui ne sont pas parties à la concentration.

¹⁰¹ Contrairement à l'estimation de la demande résiduelle partielle, celle de la demande résiduelle part de l'hypothèse que toutes les sociétés présentes sur le marché britannique, y compris l'autre partie à la concentration, se comportent de manière autonome. L'estimation de l'élasticité de la demande résiduelle de chaque partie à la concentration revient par conséquent à évaluer l'élasticité (actuelle) avant concentration à laquelle est confrontée chaque partie à la concentration sur le marché britannique du s-PVC lorsqu'elle se comporte de manière autonome.

¹⁰² La dérivation mathématique formelle et consolidée du modèle structurel est comparable à l'estimation de la demande résiduelle partielle et la spécification de l'équation de la demande résiduelle est la même que celle de la demande partielle sans les ventes de l'autre partie à la concentration au Royaume-Uni.

(104) La Commission considère que ces résultats non concluants s'expliquent essentiellement par le fait que les prix du s-PVC sont principalement déterminés par le prix de l'éthylène, qui est le principal intrant dans la production du s-PVC.

(105) Les résultats générés par l'analyse économétrique n'étant pas concluants, la Commission a concentré son appréciation sur d'autres données quantitatives et qualitatives recueillies au cours de l'enquête sur le marché afin de déterminer si les volumes estimés nécessaires pour contrecarrer une hausse des prix potentielle par les parties à la concentration pouvaient être fournis par les fournisseurs continentaux. La Commission a par conséquent analysé, dans les parties qui suivent, le niveau actuel des importations, le rôle des importateurs, la capacité des fournisseurs continentaux à accroître leurs ventes au Royaume-Uni, les coûts de transport et les futures expansions de capacité.

Niveau et rôle des importations sur le marché britannique

(106) La première phase de l'enquête sur le marché a montré que les importations au Royaume-Uni étaient plutôt un complément de la production locale et pouvaient ne pas constituer une alternative viable et fiable à l'approvisionnement par des producteurs locaux. La Commission a par conséquent analysé en détail le niveau des importations sur le marché britannique au cours des cinq dernières années ainsi que le rôle joué par ces importations pour les besoins d'approvisionnement de chaque client.

i) Niveau des importations

(107) Les importations de producteurs continentaux tiers ont représenté [30-40]* % de l'ensemble des ventes de s-PVC effectuées au Royaume-Uni en 2006, auxquels il faut ajouter [0-5]* % représentant les importations d>Ineos et de Kerling. Le niveau des importations au Royaume-Uni effectuées par des fournisseurs continentaux autres que les parties est resté soutenu au cours des cinq dernières années, oscillant entre [30-40]* et [35-45]* %¹⁰³. Ces chiffres suffisent à démontrer que le marché en cause dépasse les limites du seul marché britannique, ce qui est illustré dans le tableau 4 montrant l'évolution des importations au cours des cinq dernières années:

¹⁰³ Les pourcentages sont calculés sur la base d'une taille totale du marché excluant les ventes internes.

Tableau 4

Année	2002	2003	2004	2005	2006
Taille du marché (kt)	[500-550]*	[550-600]*	[550-600]*	[500-550]*	[500-550]*
Importations des concurrents (kt)	[200-250]*	[200-250]*	[200-250]*	[150-200]*	[150-200]*
Importations (%)	[30-40]* %	[30-40]* %	[30-40]* %	[30-40]* %	[30-40]* %

(108) Il convient en outre de noter que les importateurs ne constituent pas une minorité fragmentée. Disposant d'installations de production au Benelux, LVM, Solvin et Shin Etsu ont été les trois principaux exportateurs de s-PVC au Royaume-Uni au cours de cette période, représentant [85-95]* % de l'ensemble des importations au Royaume-Uni en 2006, le producteur français Arkema et un producteur allemand, Vinnolit, ayant, eux aussi, exporté du s-PVC vers le Royaume-Uni au cours des cinq dernières années.

Tableau 5

<i>Concurrents</i>	<i>Part de marché au Royaume-Uni (%) en 2006</i>
Ineos	[20-30]* %
Kerling	[40-50]* %
TOTAL	[60-80]* %
Arkema (%)	[...] %
LVM (%)	[...] %
Solvin (%)	[...] %
Vinnolit (%)	[...] %
Shin Etsu (%)	[...] %
TOTAL DES IMPORTATIONS	34,05 %

ii) Le rôle des importations dans les besoins des clients britanniques

(109) Comme indiqué aux points 84 à 89, l'enquête effectuée par la Commission a révélé que la majorité des clients britanniques des parties disposaient de plusieurs sources d'approvisionnement et achetaient souvent des volumes importants à des fournisseurs continentaux¹⁰⁴. Selon les données communiquées par les parties, les achats de leurs clients respectifs se chevauchent très peu, la plupart d'entre eux achetant aussi à des fournisseurs

¹⁰⁴ Réponse à la demande de renseignements de la Commission du 27 septembre 2007, questions 4 et 14. En fait, [la majorité]* des 15 clients ayant répondu à l'enquête de la Commission s'approvisionnent auprès de fournisseurs continentaux. Voir aussi la réponse des parties à la décision adoptée par la Commission en application de l'article 6, paragraphe 1, point c), dans laquelle elles déclarent que sur leurs 38 principaux clients combinés, 24 disposent de plusieurs sources d'approvisionnement internationales.

continentaux¹⁰⁵. Il existe en outre des clients qui achètent ou qui achetaient dans le passé la totalité des produits dont ils ont besoin à des fournisseurs continentaux.

- (110) Sur la base de l'analyse des ventes, des prix et des marges¹⁰⁶ par catégorie de clients, il apparaît que Kerling s'est concentrée, au fil du temps, sur le service aux clients avec lesquels des contrats étaient conclus, en particulier les clients établis au Royaume-Uni. En revanche, Ineos a, depuis 2004, réduit ses ventes aux clients avec lesquels des contrats étaient conclus, tandis que ces ventes sur le marché au comptant n'ont cessé d'augmenter. À en croire les informations disponibles¹⁰⁷, les importateurs se concentrent sur les ventes par contrat, ce qui signifierait que leur offre constitue plutôt un substitut se rapprochant davantage de l'offre de Kerling que de celle d'Ineos. En outre, les importateurs ont perdu des volumes au profit de Kerling depuis le début de 2005¹⁰⁸, ce qui montre que les importateurs exercent une pression concurrentielle sur les parties à la concentration, et plus particulièrement sur Kerling.
- (111) Il apparaît en outre que les importations exercent une pression importante en particulier sur les prix de Kerling. Pour analyser la pression concurrentielle exercée par les importations, on a examiné les liens qui existent entre les prix des parties et le niveau des importations¹⁰⁹. En ce qui concerne les prix de Kerling, l'analyse a relevé une corrélation négative montrant que Kerling subissait la contrainte de la quantité importée, ce qui confirme l'impression qui s'est dégagée de l'évaluation des ventes, à savoir que les importateurs exercent une pression concurrentielle sur Kerling.
- (112) En conclusion, il apparaît non seulement que les importations de s-PVC au Royaume-Uni ont toujours représenté une part considérable du marché britannique, ce qui démontre que les clients les considèrent comme une source fiable d'approvisionnement offrant une

¹⁰⁵ Communication des parties du 21 août, annexe E. En fait, sur les 25 principaux clients d'Ineos, seuls [...] s'approvisionnent aussi chez Kerling et [...] seulement soit ont recours uniquement aux services d'Ineos, soit achètent aussi des produits à Kerling. La situation est la même dans le cas de Kerling, puisque sur ses [...] principaux clients, [...] s'approvisionnent aussi chez Ineos et [...] seulement font de Kerling leur unique fournisseur.

¹⁰⁶ Réponse des parties à la demande de renseignements du 28 septembre 2007 adressée en vertu de l'article 11. Les données fournies contenaient les données mensuelles des parties portant sur une période de 5 ans (2002-2006) et concernant leurs ventes et frais au Royaume-Uni. Pour l'éthylène, ce sont les prix mensuels communiqués par Harriman qui ont été utilisés.

¹⁰⁷ En ce qui concerne les importateurs, on ne dispose pas d'informations complètes permettant de voir comment se répartissent les ventes des importateurs au Royaume-Uni. Sur la base de la réponse donnée à la demande de renseignements adressée en vertu de l'article 11, la répartition des importations de [concurrent] sur la période considérée est stable avec environ 99 % pour les contrats. Pour [concurrent], la répartition entre les clients par contrat et le marché au comptant est stable, se situant aux alentours de 90 %/10 %. [concurrent] n'effectue que des ventes par contrat et [concurrent] des ventes au comptant. Les informations relatives à la répartition concernant les autres importateurs ne sont pas disponibles.

¹⁰⁸ L'évolution des ventes au cours des deux dernières années laisse apparaître que [concurrent] a perdu des volumes de vente au profit de Kerling dans la première moitié de 2006, mais que Kerling a ensuite perdu des ventes au profit de [concurrent] dans la seconde moitié de l'année. Cette évolution a aussi été confirmée par les clients interrogés: au cours des 3 dernières années, certains clients ont changé de fournisseurs; ces changements se sont toutefois davantage opérés au profit de Kerling et au détriment des fournisseurs continentaux (et, dans certains cas, d'Ineos).

¹⁰⁹ L'analyse met en parallèle les évolutions de prix et les évolutions des importations considérées dans leur ensemble.

alternative à la production locale. On peut également conclure que la majorité des clients s'appuient déjà sur les importations et envisageraient d'y recourir davantage pour couvrir une partie significative de leurs besoins au cas où les producteurs locaux augmenteraient faiblement mais significativement leurs prix de façon non transitoire.

Absence d'obstacles à l'expansion

- (113) Outre le niveau actuel des importations, la Commission a aussi examiné si les importations étaient susceptibles d'augmenter, notamment dans le cas où les fournisseurs continentaux devraient répondre à des demandes supplémentaires au Royaume-Uni et dans quelle mesure ils pourraient reproduire une organisation et un service semblables à ceux d'un producteur local.
- (114) Il est vrai que, comme expliqué précédemment dans la partie traitant des préoccupations exprimées par les clients, des aspects tels que la fiabilité et la ponctualité de l'approvisionnement sont des facteurs importants dont certains clients tiennent compte lorsqu'ils choisissent un fournisseur. Par conséquent, compte tenu des spécificités des livraisons à travers la Manche par rapport aux livraisons sur le continent ou à l'intérieur du Royaume-Uni, les producteurs nationaux pourraient bénéficier d'un avantage concurrentiel significatif avec lequel leurs concurrents ne peuvent rivaliser.
- (115) L'enquête sur le marché a toutefois révélé que ce n'était pas le cas. Premièrement, comme expliqué au point 107, le niveau des importations au Royaume-Uni est très élevé (aux alentours de [30-40]* % au cours des cinq dernières années), ce qui montre clairement qu'aucun prétendu avantage concurrentiel tiré de la production nationale n'est particulièrement pertinent. Qui plus est, l'enquête a révélé qu'en constituant des stocks locaux au Royaume-Uni, les producteurs continentaux pouvaient garantir aux clients britanniques les niveaux de flexibilité et de ponctualité de l'approvisionnement exigés et qu'il s'agissait là d'une stratégie réalisable, peu coûteuse et efficace.
- (116) La Commission considère donc qu'en dehors des limitations de production, aucun autre aspect ne limiterait l'expansion des ventes par les producteurs continentaux au Royaume-Uni.

Les frais de transport ne constituent pas un obstacle à l'approvisionnement du Royaume-Uni

- (117) Afin de déterminer l'étendue du marché géographique en cause, la Commission a aussi analysé l'aptitude des fournisseurs continentaux à approvisionner les clients établis au Royaume-Uni, et en particulier les frais liés à cette activité, dans l'hypothèse d'une hausse des prix au Royaume-Uni.
- (118) La Commission a vérifié si une hausse des prix potentielle de 5 à 10 % au Royaume-Uni attirerait des importations complémentaires à partir du continent. Afin d'évaluer la capacité des fournisseurs continentaux à approvisionner le marché britannique soit en réorientant une partie de leurs livraisons actuelles de leurs clients situés en Europe continentale vers des clients britanniques, soit en orientant leur capacité inutilisée vers le marché britannique,

la Commission a analysé les coûts que ces fournisseurs supporteraient en suivant cette stratégie.

- (119) L'enquête de la Commission a, dans un premier temps, clairement montré qu'à distance égale, les frais de transport des fournisseurs continentaux pour les livraisons au Royaume-Uni étaient plus élevés que pour les livraisons à l'intérieur de l'Europe continentale (en raison de la situation géographique du Royaume-Uni et des frais logistiques liés à la traversée de la Manche en particulier) et que la capacité des fournisseurs continentaux à approvisionner le marché britannique à des prix compétitifs serait limitée. La Commission a donc procédé à une analyse afin d'estimer la hausse des prix moyens au Royaume-Uni qui serait nécessaire pour compenser les frais de transport supplémentaires, de sorte que le choix de l'approvisionnement de leurs clients actuels en Europe continentale ou de clients au Royaume-Uni soit neutre, du point de vue de la rentabilité, pour les producteurs continentaux.
- (120) La Commission a fondé cette analyse sur les données relatives aux prix, aux frais de transport, aux autres coûts, aux bénéfices par tonne vendue et aux estimations des frais de transport vers le Royaume-Uni fournies au cours de l'enquête sur le marché aussi bien par les parties que par leurs principaux concurrents en Europe occidentale qui soit approvisionnent déjà le marché britannique, soit ont exprimé le souhait de l'approvisionner en cas de hausse des prix.
- (121) Les résultats obtenus montrent qu'en fonction du fournisseur pris en compte, une hausse de 2 à 8 % des prix pratiqués au Royaume-Uni serait suffisante pour que les ventes au Royaume-Uni soient aussi rentables, pour la plupart des producteurs continentaux, que les ventes en Europe continentale, étant donné qu'elle compenserait les frais de transport supplémentaires qu'ils devraient supporter pour fournir des produits au Royaume-Uni.
- (122) Au vu de ce qui précède, les frais de transport, même s'ils sont par nature plus élevés (en raison des frais logistiques liés à la manipulation du produit dans les ports) pour les clients situés au Royaume-Uni que pour ceux situés à égale distance en Europe continentale, ne semblent pas constituer soit une barrière à l'entrée, ainsi que le montre le niveau élevé des importations, soit un obstacle important à l'expansion des importations au Royaume-Uni pour les fournisseurs.

Équilibre entre l'offre et la demande et capacité de production inutilisée attendue

- (123) Bien que l'évaluation de la capacité de production inutilisée attendue sur un marché donné soit habituellement liée à celle de l'incidence d'une concentration bien précise sur la concurrence plutôt qu'à la définition d'un marché géographique, la Commission estime qu'en l'espèce, cette information peut être utile également pour déterminer si les expansions de capacité non réservée prévues sont suffisantes pour permettre aux concurrents importants au Royaume-Uni depuis le continent de faire face aux volumes estimés dans la partie consacrée à la perte critique, afin de rendre non rentable toute décision d'un monopoleur hypothétique d'augmenter ses prix de 5 à 10 %. Il n'est pas nécessaire que les concurrents disposent d'une capacité de production inutilisée à cette fin. Il leur est possible de réorienter une partie de leur production précédemment destinée à l'Europe continentale, de façon à pouvoir répondre à un accroissement de la demande à des prix plus élevés au Royaume-

Uni, dans le cas où un producteur établi sur place décide d'une hausse légère mais significative et durable de ses prix. Cependant, l'existence d'une capacité de production inutilisée en l'absence d'obstacles significatifs à l'entrée ou à l'expansion permettrait certainement d'accroître la probabilité d'une réaction suffisamment rapide et massive de la part des concurrents situés en Europe continentale pour contrer toute tentative d'augmenter les prix au Royaume-Uni.

- (124) Pour estimer la capacité de production inutilisée susceptible d'être disponible dans un avenir proche et d'être mobilisée pour répondre à la demande au Royaume-Uni, la Commission a réalisé une analyse prospective reposant, d'une part, sur les estimations figurant dans un rapport de la CMAI¹¹⁰ concernant l'équilibre entre l'offre et la demande du marché et, d'autre part, sur ses propres estimations quant à la capacité de production inutilisée actuelle et à venir, compte tenu de la croissance attendue de la demande en Europe occidentale (y compris au Royaume-Uni) ainsi que de l'expansion nette prévue mais non encore réservée de la capacité de production qui a été communiquée par les concurrents que la Commission considère capables et désireux d'approvisionner le marché du Royaume-Uni.
- (125) En ce qui concerne la capacité inutilisée rapidement disponible pour approvisionner le marché du Royaume-Uni, l'enquête de la Commission a confirmé que seuls les fournisseurs dont les sites de production sont relativement proches du Royaume-Uni (et non l'ensemble des producteurs de l'EEE) seraient disposés à approvisionner le Royaume-Uni en cas d'augmentation légère mais significative et durable des prix dans ce pays. D'autres concurrents implantés en Europe orientale estiment, en règle générale, qu'ils sont trop éloignés du Royaume-Uni et qu'une augmentation des prix de 5 % à 10 % ne serait pas suffisante pour compenser les frais de transport plus élevés qu'ils auraient à supporter. C'est pourquoi, en dépit de l'hypothétique augmentation des prix considérée, il resterait plus rentable pour eux d'approvisionner des régions autres que celle du Royaume-Uni.
- (126) En outre, certains concurrents d'Europe occidentale (généralement ceux qui sont établis assez loin du Royaume-Uni, notamment en Europe méridionale) n'ont effectué aucune livraison au Royaume-Uni au cours des trois dernières années, voire plus, et lorsque cela a été le cas, les volumes concernés étaient négligeables.
- (127) Sur la base, premièrement, des données relatives aux importations de ces dernières années¹¹¹, deuxièmement, des réponses à une question spécifique de l'étude du marché concernant la capacité/volonté d'approvisionner le Royaume-Uni en cas d'augmentation des prix de 5 % à 10 % dans cette région¹¹², et, troisièmement, de l'analyse des frais de transport présentée aux points 122 à 127, la Commission estime que les concurrents qui sont, ou seraient, capables et désireux d'approvisionner le Royaume-Uni sont LVM,

¹¹⁰ Rapport de la CMAI: «2007 World Vinyls Analysis», Houston, États-Unis, octobre 2006.

¹¹¹ Réponses au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents, question 18.

¹¹² Réponses au questionnaire de la phase I adressé aux concurrents, question 9.

Vinnolit, Arkema, Solvin, Shin Etsu, Vestolit et Borsodchem, et ce à partir de leurs usines les plus proches du Royaume-Uni¹¹³.

(128) En outre, compte tenu des données relatives à la capacité de production de s-PVC recueillies au cours de l'étude du marché, la capacité de production inutilisée actuelle de ces concurrents est estimée à un total approximatif de [50-70] kt/an. Le tableau 6 présente un aperçu de la capacité de production et de la capacité de production inutilisée globales pour les parties, pour leurs concurrents d'Europe occidentale considérés comme capables de peser sur le comportement des parties au Royaume-Uni, pour les autres concurrents au sein de l'EEE et pour l'EEE dans son ensemble.

Tableau 6: Capacité de production et capacité inutilisée dans l'EEE en 2006

	Capacité de production (kt/an)	Pourcentage de la capacité de production de l'EEE	Capacité de production inutilisée (kt/an)	Pourcentage de la capacité de production inutilisée de l'EEE
Ineos	[...]*	[10-20]* %	[25-30]*	[10-15]* %
Kerling	[...]*	[0-10]* %	0	0 %
Cumul	[...]*	[20-30]* %	[25-30]*	[10-15]* %
Concurrents d'Europe occidentale pris en considération	[...]*	[50-60]* %	[50-70]	[15-25] %
Reste de l'EEE	[...]*	[10-20]* %	[170-190]	[65-75] %
Total pour l'EEE	[...]*	100 %	268	100 %

(129) Étant donné que la dimension du marché du Royaume-Uni est de [500-750]* kt, la capacité de production inutilisée actuelle des concurrents qui, selon la Commission, seraient en mesure d'approvisionner le Royaume-Uni représente plus de [5-10]* % du marché du pays.

(130) Pour ce qui est de l'évolution future, compte tenu des expansions et fermetures de capacité attendues qui lui ont été communiquées, la Commission estime que d'ici la fin de l'année 2011, les fournisseurs continentaux capables et désireux d'approvisionner le marché du Royaume-Uni disposeront, au total, d'une capacité de production supplémentaire de [160-200] kt qui, combinée aux [50-70] kt actuelles, donnera une capacité inutilisée de quelque [210-270] kt.

(131) En ce qui concerne la croissance de la demande¹¹⁴, il est estimé que si la demande intérieure de s-PVC devait croître de [0-5]* % par an environ dans les prochaines années en

¹¹³ Finplast (Finlande), Aiscondel (Espagne) et Cires (Portugal, une entreprise commune dans laquelle Shin Etsu, Kerling et Mitsui détiennent chacune une participation de 26,2 %) ont été exclues, compte tenu de leur localisation, qui est éloignée du Royaume-Uni.

¹¹⁴ Rapport de la CMAI.

Europe occidentale, la demande totale (intérieure + exportations) devrait connaître une baisse d'à peu près [0-5]* %. La raison en est que si les importations à destination de l'Europe occidentale devaient s'accroître sensiblement, les exportations devraient, en revanche, chuter fortement. Le tableau 7 présente un aperçu de l'équilibre entre l'offre et la demande précisant les taux de croissance moyens qu'elles devraient afficher respectivement jusqu'en 2011, si l'on en croit un rapport du secteur¹¹⁵ fourni par les parties.

Tableau 7

	Taux de croissance annuel moyen de 2001 à 2006 (%)	Taux de croissance annuel moyen de 2006 à 2011 (%)
<u>Offre</u>		
Production intérieure	+0,9	-0,7
Importations	-8,2	+5,9
Total des ressources ¹¹⁶	+0,3	-0,3
<u>Demande</u>		
Demande intérieure (clients d'Europe occidentale)	-0,3	+0,5
Exportations	+5,6	-6,5
Demande totale	+0,3	-0,3

(132) Des chiffres fournis au point 131, on peut conclure que la production intérieure en Europe occidentale devrait baisser légèrement (de -[0-1]* % par an) dans les années à venir, notamment à cause des importations. Il en résultera une légère augmentation de la capacité inutilisée disponible sur le marché, même si l'on ne tient pas compte des expansions de capacité attendues qui ont été communiquées à la Commission. Le tableau 8, qui précise le taux d'utilisation de la capacité attendu, calculé sur la base de la capacité nominale totale et de la production attendue des producteurs d'Europe occidentale, confirme cette conclusion, à savoir qu'il fait apparaître une légère baisse du taux d'utilisation de la capacité:

¹¹⁵ Rapport de la CMAI.

¹¹⁶ Ces chiffres concernent non seulement le s-PVC, mais également le PVC en émulsion, les copolymères et le PVC de spécialité. Cependant, le rapport de la CMAI, lui-même, précise que les volumes de copolymères et d'autres spécialités de s-PVC ne représentent qu'une très faible proportion de l'ensemble du marché du s-PVC. En outre, le PVC en émulsion ne représente que 12 % environ de la production intérieure totale prise en compte. La Commission estime, dès lors, que les taux de croissance moyens cités par le rapport en question peuvent être considérés comme des estimations raisonnables pour le marché du s-PVC.

Tableau 8: Taux annuel d'utilisation de la capacité attendu pour: 2006-2011 – Europe occidentale

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Taux d'utilisation	[90-100]* %	[90-100]* %	[80-90]* %	[80-90]* %	[80-90]* %	[80-90]* %

- (133) À la lumière de ces estimations, la Commission a imaginé le scénario le plus pessimiste, dans lequel l'effet des importations en Europe occidentale serait beaucoup plus limité que celui attendu, de telle sorte que, à exportations constantes, la totalité de la demande intérieure aurait à être satisfaite par la production intérieure. Il en résulterait un taux de croissance moyen de 0,5 % environ, à couvrir par la production intérieure.
- (134) Compte tenu du fait que le marché de l'Europe occidentale pour 2006 représente approximativement un volume de [4 750-5 000]* kt¹¹⁷, dans un tel scénario, la demande attendue d'ici la fin de 2011 serait de [4 800-5 100]* kt, ce qui représenterait une augmentation supplémentaire de la demande intérieure de [100-200]* kt.
- (135) À la lumière de ces chiffres, la Commission estime que combinée aux expansions de capacité attendues en Europe occidentale (approximativement [200-300]* kt), la capacité inutilisée actuelle devrait être plus que suffisante pour compenser la croissance attendue du marché de l'Europe occidentale dans son ensemble ([100-150]* kt), et laisser une capacité de production inutilisée de quelque [100-150]* kt pour approvisionner le marché du Royaume-Uni dans le cas où les prix augmenteraient dans ce pays, ce qui représente à peu près [20-30]* % de la dimension que devrait avoir le marché du Royaume-Uni d'ici 2011¹¹⁸.
- (136) Ce niveau de la capacité de production inutilisée mentionné ci-dessus est supérieur au niveau de la perte critique estimé, au point 100, entre [0-100]* kt.
- (137) Il convient d'ajouter qu'il s'agit d'une estimation prudente, et ce pour diverses raisons:
- (a) L'hypothèse fondamentale est que les tiers concurrents s'abstiendraient de réaffecter également la capacité de production actuellement réservée à la réalisation de ventes potentiellement plus rentables au Royaume-Uni, et ne feraient usage que de leur capacité inutilisée.
 - (b) L'analyse a été centrée sur la capacité inutilisée attendue des seuls producteurs d'Europe occidentale qui seraient en mesure d'approvisionner le Royaume-Uni, mais il est vraisemblable que d'autres producteurs d'Europe occidentale (tels que Cires, Aiscondel ou Finplast) pourraient aussi compter sur une capacité inutilisée

¹¹⁷ Dimension du marché de l'EEE-15, formulaire CO, p.59.

¹¹⁸ En tenant compte d'un taux de croissance du marché du Royaume-Uni analogue au taux de croissance moyen envisagé pour l'EEE dans le scénario présenté ci-dessus, à savoir de + 0,5 %.

supplémentaire ou des expansions de capacité qui n'ont pas été prises en considération.

- (c) La pression concurrentielle accrue que devraient exercer les importations en Europe occidentale a probablement été sous-estimée.
- (d) Les projets d'expansion de capacité communiqués ont été établis sur la base des prix actuellement en vigueur au Royaume-Uni. Si les prix devaient y augmenter, les fournisseurs du continent auraient une motivation supplémentaire pour accroître leur capacité, si nécessaire, de façon à tirer parti de prix plus avantageux au Royaume-Uni.

(138) Les projets d'expansion de capacité dont il est question au point 137 n'englobent que ceux pour lesquels les concurrents ont informé la Commission que la décision de réaliser l'expansion était déjà prise. De même, la Commission estime que le surcroît de production correspondant n'est pas d'emblée réservé à un client particulier, étant donné la dynamique du secteur, à savoir que les contrats sont généralement conclus pour une seule année, alors que les expansions de capacité deviennent exploitables selon des calendriers différents, c'est-à-dire à un moment où les fournisseurs/clients n'ont pas encore pris d'engagement. Il convient de noter que si la construction de toute nouvelle installation pour la production de VCM/PVC suppose un investissement très important, l'expansion de la capacité des installations de production existantes est comparativement peu onéreuse, étant donné qu'elle est réalisée au moyen d'adaptations techniques et en modernisant l'outil de production, de façon à éliminer les goulets d'étranglement existants. Tant les parties que leurs concurrents ont sensiblement accru leur capacité de production par le passé en recourant au dégoulotage et tous s'accordent à dire qu'il existe encore un large potentiel de dégoulotage supplémentaire, ce qui rend les expansions de capacité relativement aisées et peu coûteuses.

(139) Compte tenu des éléments qui précèdent, la Commission estime que du point de vue de la production, les fournisseurs du continent ont et auront à l'avenir la capacité de se faire effectivement concurrence pour attirer les clients du secteur du s-PVC situés au Royaume-Uni.

Expérience en grandeur nature: arrêt des installations d'Ineos au Royaume-Uni

(140) Pour compléter son examen de la capacité et de la disposition des fournisseurs du continent à approvisionner les clients au Royaume-Uni, la Commission a analysé une expérience en grandeur nature qui a pris la forme d'une interruption d'activité des usines d'une des parties implantées au Royaume-Uni. Bien qu'elle ne fournisse pas, en soi, suffisamment d'éléments concluants en ce qui concerne la définition du marché géographique, ce type d'expérience en grandeur nature permet d'avoir, pour un produit particulier, une idée de l'évolution des échanges entre les différentes régions lorsqu'un événement inattendu se produit, c'est-à-dire de savoir dans quelle mesure une pénurie d'approvisionnement est contrebalancée par les producteurs locaux et extérieurs. On peut ainsi obtenir une indication de l'évolution possible de l'offre et de la demande au Royaume-Uni dans le cas où la production du pays

serait restreinte ou le prix du s-PVC produit au Royaume-Uni augmenté de façon plus durable.

- (141) L'usine Ineos de Barry (Royaume-Uni) a été inopinément fermée en partie en juin 2004, ce qui a également influé sur le niveau de la production de la deuxième usine Ineos au Royaume-Uni, à savoir celle de Runcorn. Cette interruption d'activité inattendue a eu une incidence substantielle sur le volume de s-PVC produit par Ineos au Royaume-Uni, et ce pendant une période de cinq mois au cours de laquelle l'usine en cause a produit à environ [50-60]* % de sa capacité, contre [80-100]* % en temps normal. Cet incident a fourni une base expérimentale qui a permis d'analyser les réactions des concurrents en ce qui concerne la livraison de s-PVC au Royaume-Uni et à destination de ce pays.
- (142) Les interruptions d'activité peuvent offrir aux concurrents l'occasion d'augmenter leurs ventes et d'obtenir des marges bénéficiaires supérieures sur les ventes supplémentaires qu'ils réalisent, pour autant qu'ils aient la capacité d'accroître leur production ou, dans le cas contraire, de réorienter leurs ventes vers les clients concernés. Une analyse de l'évolution des volumes, des prix et des marges bénéficiaires au cours de la période en cause peut donc fournir des éléments probants complémentaires quant à l'étendue du marché géographique et, notamment, permettre de déterminer si ce dernier se limite au Royaume-Uni ou est plus vaste.
- (143) Les graphiques 3 et 4 font apparaître les écarts de prix mesurés entre Kerling et Ineos, en fonction de l'importance de l'interruption d'activité des usines de Runcorn et de Barry (en pourcentage de la capacité maximale théorique reconnue).

Graphique 3

Graphique 4

[...]*

- (144) S'il était possible pour Kerling de tirer parti d'une interruption d'activité entraînant une diminution significative de l'offre provenant de la production d'Ineos, on pourrait s'attendre à observer une corrélation positive entre les écarts de prix et l'ampleur de la diminution des livraisons d'Ineos, ce qui prouverait que Kerling est en mesure d'augmenter ses prix chaque fois qu'Ineos éprouve des difficultés à approvisionner ses clients. Cette hypothèse n'a pas été confirmée par les données susmentionnées, ce qui pourrait signifier que Kerling n'a pas été capable de tirer parti des déficits de production d'Ineos. Cependant, comme indiqué au point 146, l'interruption d'activité s'est produite dans un contexte général de hausse des prix et il peut donc y avoir plusieurs autres raisons expliquant qu'aucun effet sur les prix n'ait été observé. C'est pourquoi sur la seule base de ces éléments, la Commission ne peut conclure ni à la capacité ni à l'incapacité de Kerling de tirer parti des interruptions d'activité d'Ineos.
- (145) La Commission remarque toutefois que les volumes perdus par Ineos n'ont pas été entièrement récupérés par Kerling, étant donné que les clients d'Ineos se sont tournés vers d'autres sources d'approvisionnement par l'intermédiaire des importations. En réalité, les ventes en cause ont été davantage récupérées par les importateurs que par Kerling. Le graphique 5 représente la série chronologique de quantités correspondant à la période d'interruption d'activité et montre la chute des ventes d'Ineos ainsi que l'augmentation de celles de Kerling et des tiers importateurs (la ligne en pointillé indique le mois au cours

duquel l'interruption s'est produite). Cette chute des livraisons d'Ineos et l'augmentation de celles de Kerling et des importateurs est très probablement liée à l'interruption d'activité des usines d'Ineos.

Graphique 5

[...]*

- (146) Étant donné que cette interruption d'activité s'est produite dans un contexte général de hausse des prix, il est difficile de tirer des conclusions définitives quant à l'incidence qu'elle a eue sur les prix. C'est ce que l'on peut déduire des graphiques 6 et 7, qui montrent la tendance des prix observée au cours des cinq dernières années ainsi que l'incidence sur les prix au cours de la période d'interruption d'activité.

Graphique 6

[...]*

Graphique 7

[...]*

- (147) En tout état de cause, il semble qu'il n'y ait eu, au moment de l'interruption d'activité, aucune réaction significative du point de vue des prix d'Ineos et de Kerling qui apparaisse comme s'écartant sensiblement de la tendance à la hausse.
- (148) Cependant, si l'on intéresse à l'évolution des marges bénéficiaires pendant l'interruption d'activité (voir le graphique 8), on peut observer que celles de Kerling n'ont pas augmenté au cours de cette période, ce qui montre clairement que les importateurs ont exercé une pression concurrentielle sur Kerling.

Graphique 8

[...]*

- (149) L'évaluation des effets de l'interruption d'activité d'Ineos de la mi-2004 laisse donc supposer qu'outre Kerling, les importateurs sont en mesure de réagir rapidement à toute tentative d'Ineos de réduire sa production en vue de provoquer une hausse des prix. Cela confirme que les importateurs exercent une pression concurrentielle à la fois sur Ineos et sur Kerling, y compris dans le cas d'un déficit de production, ce qui permet de conclure que la dimension du marché ne se limite pas au territoire du Royaume-Uni.

Convergence des marges des parties au cours du temps

- (150) Un calcul des marges bénéficiaires des parties pour la période en cause effectué sur la base d'une analyse, par la Commission, des données transmises par ces dernières montre [...]*. En l'absence de pression concurrentielle effective de la part des tiers important au Royaume-Uni, sur un marché où chaque fournisseur a des coûts de production différents (comme c'est le cas pour Ineos et Kerling) et prend individuellement ses décisions en matière de production et de capacités, la théorie économique tend à indiquer que l'on devrait observer une asymétrie des marges bénéficiaires entre les fournisseurs locaux. Ces éléments attestant la convergence de ces marges indiquent cependant que les tiers important au Royaume-Uni exercent une pression concurrentielle sur les parties, ce qui plaide en faveur de l'existence d'un marché géographique plus vaste que le territoire du Royaume-Uni.

Corrélation des prix/analyse de stationnarité et incidence de l'évolution des taux de change sur les importations

- (151) Comme indiqué aux points 54 et 55, les parties ont fourni des éléments attestant de l'existence d'une corrélation entre les prix pratiqués dans différents pays de l'EEE pour ce qui est du s-PVC¹¹⁹. Pour le Royaume-Uni en particulier, l'analyse des parties montre que: premièrement, les corrélations de prix entre le Royaume-Uni et d'autres pays sont relativement importantes tant pour Ineos que pour Kerling (avec des coefficients compris entre [0,5-1]* pour l'Autriche et [0,5-10]* pour l'Allemagne dans le cas d'Ineos, et entre [0,5-10]* pour la Norvège et [0,5-10]* pour la France dans le cas de Kerling), et ce même après neutralisation des effets des coûts communs; deuxièmement, les corrélations entre le Royaume-Uni et les pays d'Europe continentale ne sont pas sensiblement inférieures à celles observées entre pays voisins d'Europe continentale; et, troisièmement, les prix nets relatifs entre le Royaume-Uni et d'autres pays sont stationnaires¹²⁰ pour la plupart des pays pris en compte. En conséquence, il apparaît que les prix pratiqués au Royaume-Uni évoluent parallèlement à ceux des autres pays de l'EEE, ce qui est révélateur de l'existence d'un marché plus vaste que le territoire du Royaume-Uni.
- (152) Dans leurs dernières observations en date¹²¹, les parties commentent aussi les résultats de l'analyse de corrélation et de stationnarité à la lumière d'une forte dépréciation de la livre sterling enregistrée au cours de l'année 2002 et du premier trimestre 2003. Elles indiquent que si le Royaume-Uni fait partie du même marché géographique que l'Europe continentale, la dépréciation de la livre sterling ne devrait pas avoir d'effet à long terme sur les prix du s-PVC en Europe continentale par rapport à ceux du Royaume-Uni. Les parties montrent qu'une fois la réaction à court terme passée, il n'y a effectivement pas eu d'effets à long terme sur les prix relatifs. La Commission estime que même combiné aux preuves de corrélation et de stationnarité, cet élément ne permet pas de confirmer totalement l'hypothèse d'un marché du s-PVC plus vaste que le Royaume-Uni. Cependant, au cours de

¹¹⁹ Réponse des parties à la décision article 6, paragraphe 1, point c) du 22 septembre 2007, étude CRA.

¹²⁰ Les tests de stationnarité permettent d'établir si les prix ont tendance à revenir à une valeur constante au cours du temps, c'est-à-dire si les prix obéissent à la loi d'un seul prix, et s'il existe une relation stable à long terme entre les prix.

¹²¹ Communication des parties du 12 novembre 2007: rapport CRAI, p. 11.

la période de dépréciation de la livre sterling, l'évolution des importations était légèrement à la baisse, ce qui permet de conclure à une certaine élasticité de l'offre (à savoir que les clients ont réagi en réduisant leurs importations en provenance de l'Europe continentale). C'est pourquoi cet élément, combiné aux autres, plaide en faveur d'une définition géographique plus large du marché du s-PVC.

Conclusions

- (153) La Commission a évalué de façon approfondie les informations communiquées par les acteurs du marché au cours de son étude du marché, ainsi que les arguments avancés par la partie notifiante, et est parvenue à la conclusion que les conditions du marché dans la région nordique et au Royaume-Uni ne présentent pas de caractéristiques permettant d'estimer qu'il existe des marchés distincts au sein de l'EEE. Au contraire, les divers éléments mentionnés démontrent que l'étendue du marché géographique ne se limite pas au Royaume-Uni ni à la région nordique et englobe au minimum l'Europe du Nord-Ouest. En conséquence, la réalisation d'une appréciation au regard de la concurrence se concentrant exclusivement sur ces deux zones (le Royaume-Uni et la région nordique) ne se justifie pas. Comme expliqué au point 64, il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente décision, de déterminer l'étendue exacte du marché géographique (Europe du Nord-Ouest, Europe occidentale ou EEE), l'appréciation de l'opération en cause demeurant identique quelle que soit la définition exacte du marché géographique retenue.

2. Produits en amont dérivés du s-PVC:

2.1. Éthylène

- (154) La distribution d'éthylène s'effectue par pipelines ou par navires réfrigérés vers un terminal d'importation. La Commission a considéré précédemment que le marché géographique de l'éthylène pourrait s'étendre à l'EEE¹²². Elle a également estimé qu'il pourrait être délimité par le réseau de pipelines existant¹²³. La définition exacte du marché géographique peut être laissée en suspens aux fins de la présente décision, l'appréciation concurrentielle demeurant identique quelle que soit la définition du marché retenue.

2.2. Produits dérivés de la production d'éthylène: propylène, C4 et gaz de pyrolyse

- (155) En ce qui concerne le propylène, le C4 brut et le gaz de pyrolyse, la partie notifiante a fourni des informations sur les activités des parties à l'échelle de l'EEE (pour le propylène et le C4) et de l'Europe occidentale (pour le gaz de pyrolyse). Ces informations vont dans le même sens que des décisions antérieures de la Commission¹²⁴, dans lesquelles le marché géographique en cause avait été considéré comme équivalant à l'EEE ou à l'Europe occidentale (qui recouvre l'UE-15 et les trois États de l'AELE).

¹²² Affaire n° COMP/M.4094 – INEOS/BP Dormagen.

¹²³ Affaire n° COMP/M.4401 - Basell/ Münchsmünster Cracker and associated assets.

¹²⁴ Affaires n° COMP/M.4744 - INEOS/Borealis; COMP/M.4426 - SABIC / HUNTSMAN UK; COMP/M.4041 – Basell/Münchsmünster Cracker and associated assets; COMP/M. 2297 – BP/Solvay - (PP); COMP/M.1671 – Dow Chemical/Union Carbide.

(156) Aux fins de la présente décision, on peut laisser sans réponse la question de savoir si le marché géographique des produits en cause se limite à l'Europe occidentale ou s'étend à l'ensemble du territoire de l'EEE, la présente appréciation demeurant identique quelle que soit la définition du marché retenue.

2.3. Produit dérivé du procédé de chloration: soude caustique

(157) La partie notificante fait valoir que le marché géographique de la soude caustique liquide s'étend au moins à l'EEE, vu l'importance des échanges au sein de l'EEE, et même à l'échelle du continent européen. L'étendue, égale à l'EEE, du marché de la soude caustique semble étayée par le fait qu'Ineos commercialise ce produit dans la plupart des pays de l'EEE au départ d'installations situées au Royaume-Uni et en Allemagne. La partie notificante allègue en outre que les prix sont relativement homogènes dans l'ensemble de l'EEE (ce qu'a confirmé l'enquête) et que les écarts de prix éventuels résultent des tailles relatives des clients, plutôt que de disparités régionales.

(158) Toutefois, les frais de transport représentent entre 10 et 20 % du coût total, d'où une tendance à vendre la soude caustique aussi près que possible du lieu de production. De plus, quelques clients ont indiqué que le marché pourrait avoir une dimension régionale en raison des coûts de transport relativement élevés. Plusieurs personnes ayant répondu à l'enquête sont d'avis que le marché pourrait même avoir une dimension nationale dans le cas du Royaume-Uni, en raison du caractère insulaire de ce pays et du fait qu'il ne compte qu'un seul producteur national.

(159) Dans des décisions antérieures, la Commission, tout en laissant en suspens la question de la définition exacte du marché géographique, n'a pas exclu une dimension nationale dans son appréciation concurrentielle¹²⁵. Toutefois, dans une décision plus récente, elle a considéré que le marché de la soude caustique dépassait les frontières nationales et s'étendait plus vraisemblablement à l'EEE en raison du niveau élevé des importations et de l'homogénéité des prix¹²⁶.

(160) La première phase de l'enquête a largement confirmé que le marché de la soude caustique s'étendait à l'EEE: en effet, ce produit passe librement d'un État membre à un autre et dépasse même, dans certains cas, les limites du territoire de l'EEE en cas de déséquilibres concernant l'offre. Il ressort de l'enquête de marché que certaines importations/exportations sont également effectuées au départ et à destination de l'Amérique du Nord et du Sud.

(161) Au cours de la deuxième phase de l'enquête, la grande majorité des clients et des concurrents ont indiqué que le marché géographique en cause de la soude caustique dépassait de loin les frontières nationales. Ils ont attiré l'attention de la Commission sur le fait que la soude caustique constitue un produit de base de dimension mondiale, qu'on note d'importantes expéditions entre pays voisins et que des fournisseurs éloignés peuvent

¹²⁵ Affaire n° COMP/M.2690 - Solvay /Montedison-Ausimont, considérant 97.

¹²⁶ Affaire n° COMP/M.3543 - PKN Orlen/Unipetrol.

proposer des services fiables simplement en installant des réservoirs à des distances accessibles par camion par rapport aux installations des clients¹²⁷.

- (162) En tout état de cause, la question de l'étendue exacte du marché géographique, laissée en suspens par la Commission dans le cadre d'affaires précédentes, peut également demeurer sans réponse aux fins de la présente décision, l'appréciation demeurant identique quelle que soit la définition du marché retenue.

3. Produits en aval dérivés du s-PVC

3.1. Composés

- (163) Les parties ne considérant pas les composés de s-PVC comme constituant un marché en cause distinct, elles n'ont formulé aucune proposition quant à la définition du marché géographique.
- (164) Il ressort de l'enquête de la Commission que le marché des composés de s-PVC s'étend au moins à l'EEE. Les concurrents ne sont pas tous du même avis à ce sujet: le marché aurait une dimension mondiale, régionale (certains évoquent un rayon d'approvisionnement de 1 500 km au départ des installations de production) ou, dans certains cas, national¹²⁸. Toutefois, les frais de transport sont relativement peu élevés et représentent en moyenne [0-10]* % selon la distance d'expédition¹²⁹. En outre, la majorité des clients ayant répondu à l'enquête de la Commission ont indiqué que le marché soit avait une dimension mondiale, soit s'étendait à l'EEE¹³⁰.
- (165) La Commission en conclut par conséquent que le marché géographique dépasse les frontières nationales et qu'il n'est pas nécessaire, aux fins de la présente décision, d'en déterminer l'étendue exacte (l'Europe du Nord-Ouest, l'Europe occidentale ou l'EEE), l'appréciation de l'opération en cause demeurant identique quelle que soit la définition exacte du marché géographique retenue.

3.2. Films de PVC

- (166) La partie notificante fait valoir que le marché géographique des films de PVC rigides équivaut au moins à l'EEE et qu'il a même une dimension mondiale pour ce qui est de

¹²⁷ Voir, notamment, les réponses de Sodra et Stora Enso au questionnaire de la phase II adressé aux clients du secteur de la soude caustique, question 15, ainsi que les réponses au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents de ce même secteur, questions 13 et 14.

¹²⁸ Réponses au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents du secteur des composés de PVC, question 20. Sur les huit concurrents ayant répondu à l'enquête de la Commission, trois considèrent que le marché a une dimension régionale, trois qu'il a une portée nationale et un, qu'il s'agit d'un marché mondial; un concurrent, enfin, n'a pas répondu à cette question.

¹²⁹ Réponses au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents du secteur des composés de PVC, question 27.

¹³⁰ Réponses au questionnaire de la phase II adressé aux concurrents du secteur des composés de PVC, question 15. En réalité, sur les 21 clients du secteur des composés de s-PVC ayant répondu à l'enquête de la Commission, 12 considèrent que ce marché a une dimension mondiale et 5, qu'il s'étend à l'EEE.

certains produits finals, ainsi que la Commission l'a conclu en ce qui concerne les emballages souples¹³¹. Cette allégation a été confirmée par l'enquête de marché.

(167) Aux fins de la présente décision, il n'est pas nécessaire de déterminer l'étendue précise du marché géographique, la présente appréciation demeurant identique quelle que soit la définition du marché retenue.

VI. ÉVALUATION DE LA CONCURRENCE

1. s-PVC de base

1.1. Aperçu du marché EEE/Europe occidentale

EEE

(168) En 2006, le volume total de la demande de PVC (comprenant le s-PVC, les spécialités de PVC et les copolymères ainsi que le PVC en émulsion)¹³² dans l'EEE était de [6 000-7 000]* kt. **Il s'agit d'une augmentation modeste de [0-5]* % par rapport à 2001. Selon les prévisions, la demande intérieure totale de PVC dans l'EEE devrait augmenter de [5-10]* % pour atteindre [6 000-7 000]* kt en 2011, soit un taux de croissance annuel moyen d'environ 1 % qui est dû en grande partie aux pays d'Europe centrale et orientale, ceux-ci représentant environ [10-15]* % du marché de l'EEE. Le principal marché d'utilisation finale du PVC dans l'EEE est le secteur de la construction, qui continuera de dominer la demande au cours des années de prévision.**

Europe occidentale

(169) **La demande intérieure a enregistré une croissance légèrement négative (- 0,3 % par an) entre 2001 et 2006 (de [5 000-6 000]* kt à [5 000-6 000]* kt). En ce qui concerne toutefois les prévisions, les estimations prévoient une croissance annuelle de la demande intérieure de [<1 %]* % jusqu'en 2011, date à laquelle celle-ci devrait atteindre [5 000-6 000]* kt, alors que la demande globale (demande intérieure + exportations) devrait diminuer légèrement de 0,3 % chaque année. La production intérieure devrait donc diminuer d'environ -[<1 %]* % chaque année.**

(170) **L'Europe occidentale est exportatrice nette de PVC avec une production de [5 000-6 000]* kt en 2006. Environ [30-40]* % du PVC d'Europe occidentale est produit en Allemagne et [20-30]* % en France. Les importations de PVC sont peu importantes**

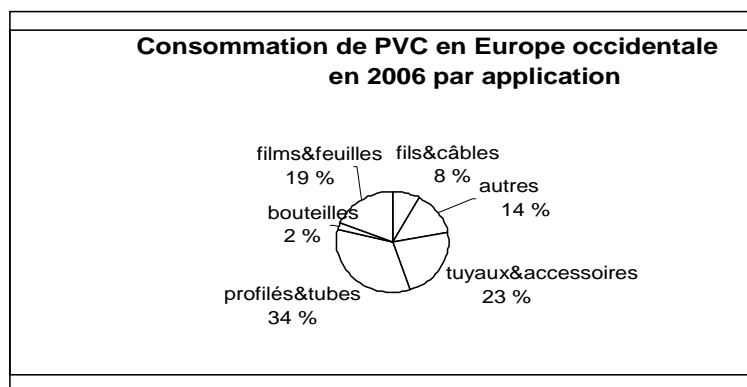
¹³¹ Affaire n° COMP/M. 2441 - AMCOR/DANISCO/AHLSTROM.

¹³² Rapport de la CMAI. Les chiffres concernant le PVC sont présentés sous une forme agrégée étant donné que le rapport ne fournit pas ces données pour le s-PVC exclusivement. De toute manière, étant donné que selon ce même rapport, la production d'émulsions dans l'EEE représente environ 12 % de la production totale et que les volumes de copolymères et autres spécialités de s-PVC sont très faibles par rapport au marché global du s-PVC, les résultats communiqués peuvent être considérés comme une approximation pour le marché du s-PVC.

étant donné qu'elles ne représentent que [0-5]* % de l'ensemble de l'offre émanant de l'Europe occidentale.

- (171) Les prix contractuels du PVC sont passés d'une moyenne de [...] euros par tonne métrique livrée en 2004 à une moyenne prévue de [...] euros par tonne métrique livrée en 2006. Cette hausse est due aux augmentations du prix des matières premières, à l'amélioration de la demande et aux équilibres plus serrés entre l'offre et la demande¹³³.
- (172) Comme pour l'ensemble de l'EEE, le principal marché d'utilisation finale pour le PVC en Europe occidentale est le secteur de la construction, qui continuera de dominer la demande au cours des années de prévision. **Le secteur de la tuyauterie était le principal utilisateur final de PVC dans la région mais, ces dernières années, les profilés rigides (34 %) sont devenus la principale application.** D'autres applications importantes du PVC sont les films et les feuilles (19 %) et les fils et les câbles (8 %). Voir le graphique 9¹³⁴:

Graphique 9



Source: CMAI: «2007 World Vinyls Analysis», Houston, États-Unis, octobre 2006.

1.2. Structure du marché

- (173) Dans la perspective d'une définition du marché géographique s'étendant à l'EEE, la part de marché combinée des parties après l'opération s'élèverait à [20-30]* % en ce qui concerne la capacité (Ineos [15-20]* % et Kerling [5-10]* %) et [20-30]* % pour les ventes. La nouvelle entité continuerait à concurrencer divers fournisseurs tels que Solvin ([10-15]* %), Arkema ([10-15]* %), LVM ([5-10]* %), Shin Etsu ([5-10]* %) et Vinnolit ([5-10]* %); les [20-30]* % restants étant détenus par de petits producteurs de s-PVC dont les parts de marché sont inférieures à 5 %¹³⁵.

¹³³ Rapport de la CMAI.

¹³⁴ Rapport CMAI, p. 129.

¹³⁵ Formulaire CO, pp. 34-35.

Tableau 9: Parts de marché des ventes dans l'EEE en 2006 (en %)

Ineos	[15-20]* %
Kerling	[5-10]* %
CUMULÉ	[20-30]* %
Solvin	[10-15]* %
Arkema	[10-15]* %
LVM	[5-10]* %
ShinEtsu	[5-10]* %
Vinnolit	[5-10]* %
autres	[20-30]* %
TOTAL	100 %

Source: formulaire CO, pp. 34-35¹³⁶.

- (174) **Dans l'hypothèse où le marché géographique en cause est régional et défini comme étant l'Europe occidentale, les parts de marché resteraient dans les mêmes fourchettes:** la nouvelle entité disposerait d'une part de marché de [20-30]* % et resterait confrontée à des concurrents puissants tels que Solvin, Arkema, LVM, Shin Etsu et Vinnolit dont les parts de marché seraient identiques à celles indiquées au point 173¹³⁷.
- (175) Dans l'hypothèse où le marché géographique en cause est le plus étroit, c'est-à-dire l'Europe du Nord-Ouest, la part de marché combinée serait inférieure à [30-40]* % (Ineos [15-20]* %, Kerling [10-20]* %) et la nouvelle entité resterait confrontée à une forte pression concurrentielle de la part des mêmes concurrents, à savoir Shin Etsu [10-15]* %, LVM [10-15]* %, Vinnolit [5-10]* %, Solvin [5-10]* % et Arkema [5-10]* %¹³⁸.
- (176) Dans la perspective d'un marché géographique s'étendant à l'EEE, l'indice de Herfindhal-Hirschman (IHH) passerait de [...] * à [...] *¹³⁹, et le delta serait d'environ [...] *. **Dans la perspective d'un marché géographique correspondant à l'Europe occidentale, l'IHH passerait de [...] * à [...] *, avec un delta de [...] *. Dans la perspective d'un marché géographique correspondant à l'Europe du Nord-Ouest, l'IHH passerait de [...] * à [...] *, avec un delta de [...] *. Bien que supérieures aux niveaux indiquant une absence évidente de problèmes de concurrence¹⁴⁰, ces variations des niveaux de concentration sont modérées.**

¹³⁶ Les parts de marché figurant dans le tableau sont basées sur des chiffres reprenant les volumes de s-PVC utilisés dans les composés. Toutefois, ces parts de marché sont très semblables à celles calculées par la Commission sur la base des ventes sur le marché libre de s-PVC uniquement et obtenues lors de l'étude de marché. Ainsi, la part de marché combinée des parties sur cette base est de [20-30]* % alors qu'elle est de [20-30]* % en incluant les composés; des résultats similaires sont obtenus pour les concurrents.

¹³⁷ En ce qui concerne les ventes, formulaire CO, p. 36.

¹³⁸ Réponse des parties à la demande de renseignements du 11 décembre 2007 adressée en vertu de l'article 11, point 8.

¹³⁹ Formulaire CO, p.60.

¹⁴⁰ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, JO C 31 du 5 février 2004, points 19-21.

1.3. Effets unilatéraux

- (177) **Sur la base des informations recueillies durant l'étude de marché approfondie, les données présentées par la partie notifiante et dans les rapports indépendants émanant de tiers, il semble improbable que la nouvelle entité puisse exercer unilatéralement un pouvoir de marché s'étendant à l'EEE, à l'Europe occidentale ou à l'Europe du Nord-Ouest.**
- (178) Premièrement, il convient de faire remarquer que la part de marché combinée des parties sur un marché couvrant l'Europe occidentale ou l'EEE pour le s-PVC ne serait que légèrement supérieure à [20-30]* %, seuil sous lequel, en l'absence d'autres facteurs, la Commission suppose normalement une absence d'effets anticoncurrentiels¹⁴¹.
- (179) **En outre, les données concernant les capacités de production présentées par les parties et obtenues durant l'étude de marché révèlent que tant les capacités actuelles que les capacités qui seront disponibles à l'avenir ne seront pas détenues par la nouvelle entité dans une mesure pouvant soulever des problèmes de concurrence, mais seront plutôt détenues par ses concurrents. La nouvelle entité dispose actuellement d'une capacité inutilisée estimée à environ [5-10]* % de celle de l'EEE et [15-20]* % de celle de l'Europe occidentale, la capacité restante étant détenue par d'autres fournisseurs; il apparaît que ces proportions ne seront pas modifiées à l'avenir. En outre, compte tenu des prévisions de pression accrue exercée par les importations sur le marché européen, la part de marché combinée des parties devrait décroître au cours des prochaines années.**
- (180) L'étude de marché a, par ailleurs, confirmé que la majorité des clients s'approvisionnent auprès de fournisseurs multiples et disposent de contrats à court terme (d'un an en moyenne), ce qui leur permet de changer facilement de fournisseurs en cas de hausse des prix.
- (181) **Compte tenu du niveau modéré de la part de marché combinée des parties, de leur part encore plus faible dans les capacités inutilisées actuelles et futures et de la relative facilité avec laquelle les clients peuvent transférer en totalité ou en partie leurs besoins d'approvisionnement vers d'autres fournisseurs, il est peu probable qu'Ineos ait la possibilité, après l'opération, d'exercer un pouvoir de marché, que ce soit sur le marché de l'EEE, de l'Europe occidentale ou de l'Europe du Nord-Ouest.**

1.4. Effets coordonnés

- (182) Une opération de concentration dans un marché concentré peut entraver de manière significative la concurrence effective parce qu'elle peut augmenter, dans certaines circonstances, la probabilité d'effets coordonnés, notamment les hausses de prix, sans que

¹⁴¹ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, point 18.

les acteurs du marché doivent procéder à la conclusion d'un accord ou recourir à une pratique concertée au sens de l'article 81 du traité¹⁴².

- (183) **Moins il reste de concurrents sur un marché après une concentration, plus il est probable que des effets coordonnés se produiront, ce qui réduira l'intensité de la concurrence sur le marché. Si l'on tient compte des faits de la présente affaire, six concurrents d'envergure resteront sur le marché après l'opération, ce qui signifie qu'il est très peu probable que l'opération en cause favorise des effets coordonnés.**
- (184) **Cette conclusion ci-dessus est en outre étayée par le fait, confirmé par l'étude de marché, que les prix sont négociés confidentiellement et de manière bilatérale entre les fournisseurs et les clients de s-PVC. Bien que les indices des prix industriels soient publiés, ils ne sont que des indicateurs et ne représentent que le point de départ de négociations visant à déterminer les rabais de volume, le niveaux des prix et les divers mécanismes d'ajustement des prix en tenant compte de facteurs tels que les volumes annuels, la distance par rapport à l'usine de production ou les conditions de paiement. De plus, étant donné que la plupart des clients négocient ou cherchent à obtenir chaque mois des offres de prix auprès de nombreux fournisseurs concurrents, il est d'autant plus difficile pour les participants industriels d'adhérer à une pratique commune et de s'y tenir. Ce mécanisme de fixation des prix rend le marché du s-PVC assez opaque malgré l'homogénéité des produits vendus, ce qui rend d'autant plus difficile le contrôle du comportement des concurrents.**
- (185) **À la lumière de ce qui précède, la Commission en conclut qu'il est peu probable que l'opération envisagée donne lieu à un effet d'entente.**

2. Produits en amont dérivés du s-PVC

2.1. Éthylène

- (186) **Bien qu'Ineos dispose d'une capacité de production d'éthylène d'environ [10-15]* % de la capacité totale de production européenne, sa part sur le marché libre est très limitée et ne s'élève qu'à [5-10]* %¹⁴³. La présence de Kerling sur le marché de l'éthylène est encore plus faible étant donné que sa production représente [0-5]* % de la production européenne et [<1]* % des ventes sur le marché libre¹⁴⁴.**

¹⁴² Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, point 39.

¹⁴³ Réponse des parties à la demande de renseignements de la Commission du 10 décembre 2007, point 7. Ce chiffre tient également compte des ventes réalisées à partir de l'unité de craquage acquise par Ineos à la suite du rachat de Borealis Norway.

¹⁴⁴ Réponse des parties à la demande de renseignements de la Commission du 25 octobre 2007, points 11.3 à 11.9.

(187) Dow ([10-15]* %), ENI ([10-15]* %), Total ([10-15]* %) et Sabic ([5-10]* %) sont d'autres producteurs importants d'éthylène en Europe. Ruhr Oel, Shell, OMV et beaucoup d'autres fournissent également de l'éthylène à des tiers¹⁴⁵.

(188) En outre, si le marché géographique était délimité par la zone couverte par le réseau de pipelines¹⁴⁶, il n'y aurait pas de chevauchement entre les parties¹⁴⁷.

(189) Compte tenu de la part relativement modeste que représentent les parties dans la capacité de production européenne, de leur part encore plus faible sur le marché libre et de la présence de nombreuses autres sources d'approvisionnement actuellement exploitées par les producteurs de s-PVC concurrents, on peut conclure que le projet de concentration n'empêcherait pas les fournisseurs concurrents de s-PVC de disposer d'un accès concurrentiel à l'éthylène.

2.2. Produits dérivés de la production d'éthylène: propylène, C4 et gaz de pyrolyse¹⁴⁸

(190) Ineos n'est pas présente sur le marché libre du gaz de pyrolyse et utilise toute sa production de manière captive. En ce qui concerne le propylène, la capacité combinée des parties ne dépasse pas 10 % et leurs ventes combinées sont inférieures à [0-5]* % en Europe occidentale¹⁴⁹. En outre, le seul client de Kerling sur le marché libre de l'EEE pour le propylène et le gaz de pyrolyse est Ineos¹⁵⁰. L'opération envisagée n'a donc aucune incidence sur aucun des marchés pour le propylène ou le gaz de pyrolyse.

(191) La capacité de production de C4 brut d'Ineos représente environ [15-20]* % de la capacité de l'EEE. Quant aux ventes de C4, elles sont limitées (moins de [0-5]* %). La capacité de production de C4 par Kerling est bien plus faible et ne représente qu'environ [<1]* % de la capacité de production de l'EEE. Les ventes par Kerling de ce produit représentent environ [0-5]* % du marché libre de C4 à l'échelle de l'EEE¹⁵¹. La position des parties ne varie pas de manière significative si le marché géographique est défini comme étant l'Europe occidentale¹⁵².

(192) La Commission n'a mis à jour aucun problème sérieux ni aucune information indiquant que l'opération envisagée pourrait avoir un effet significatif sur la concurrence lors de la production et de la vente de propylène, de C4 brut et de gaz de pyrolyse. Pour toutes ces raisons, la Commission est parvenue à la conclusion que le

¹⁴⁵ Réponse des parties à la demande de renseignements de la Commission du 25 octobre 2007, points 11.7 et 11.9, et réponse des parties à la demande de renseignements de la Commission du 10 décembre 2007, point 7.

¹⁴⁶ Affaire M.4401 – Basell/Münchsmünster Cracker and associated assets, points 10-13.

¹⁴⁷ Réponse des parties à la demande de renseignements de la Commission du 25 octobre 2007, point 11.9(B).

¹⁴⁸ Les données considérées incluent également les ventes réalisées à partir de l'unité de craquage acquise par Ineos à la suite du rachat de Borealis Norway.

¹⁴⁹ Réponse des parties à la demande de renseignements de la Commission du 18 décembre 2007.

¹⁵⁰ Réponse des parties à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), point 9.2(i).

¹⁵¹ Formulaire CO, points 162-164.

¹⁵² Réponse des parties à la demande de renseignements de la Commission du 18 décembre 2007.

projet de concentration n'empêcherait pas une concurrence effective lors de la production ou de la vente de ces trois produits.

2.3. Produit dérivé du procédé de chloration: soude caustique

- (193) La part de marché combinée des parties dans le secteur de la soude caustique liquide serait d'environ [10-15]* % pour l'ensemble de l'EEE¹⁵³. **La partie notifiante allègue que plus de 40 acteurs sont actifs sur le marché libre de la soude caustique liquide, Dow restant le numéro un du marché après l'opération avec près de [15-20]* % de parts de marché, Solvay suit de près avec ([10-15]* %).** Bayer, Akzo Nobel, Arkema, Vinnolit, BASF, Syndial, Anwil et Tessengerlo sont également des concurrents sérieux sur ce marché¹⁵⁴.
- (194) **La présence des parties est plus prononcée dans certaines parties de l'EEE, où leurs parts combinées des ventes iraient de [40-50]* %, [40-50]* % et [50-60]* % en Norvège, en Suède et au Danemark, respectivement, à [50-60]* % au Royaume-Uni.**
- (195) **Dans la région nordique, les clients de grande taille ont clairement indiqué à la Commission durant la deuxième phase de son enquête que l'opération envisagée ne leur poserait aucun problème. Ils s'adressent à des fournisseurs multiples et, à l'heure actuelle, ils font déjà appel, dans une large mesure parfois, à d'autres fournisseurs de soude caustique liquide établis sur place ou en Allemagne.** En outre, ils ont tous déclaré qu'ils pourraient se tourner vers d'autres d'autres sources d'approvisionnement si leurs fournisseurs actuels augmentaient les prix de 5-10 %¹⁵⁵.
- (196) **Quelques clients de petite taille se sont inquiétés, de manière non fondée, d'une réduction du nombre de fournisseurs due à l'opération. Toutefois, certains d'entre eux ont aussi indiqué que des volumes accrus peuvent être importés depuis le continent européen même si cela nécessite la construction d'un réservoir pour augmenter la capacité de stockage.** D'autres se sont également inquiétés de l'incertitude entourant les investissements à réaliser dans l'usine de soude caustique de l'une des parties afin de passer de l'électrolyse à mercure à l'électrolyse à membrane et lui permettre ainsi de continuer à fonctionner¹⁵⁶. **Ces dernières inquiétudes ne sont toutefois pas directement liées à l'opération envisagée et ne sont donc pas propre à la concentration.**
- (197) **De plus, la fusion ne devrait avoir aucun impact significatif dans la région nordique ou au Danemark. En Norvège et en Suède, bien que la part de marché combinée soit relativement élevée, Ineos occupe une position assez limitée, avec des parts de marché n'atteignant respectivement que [5-10]* % et [5-10]* %. De plus, compte tenu de la taille modeste des marchés (la Norvège représente environ [0-5]* % du marché de l'EEE et la Suède environ 5-10)* %), rien ne permet de conclure que d'autres**

¹⁵³ Réponse des parties à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), point 82.

¹⁵⁴ Formulaire CO, points 228, p. 56.

¹⁵⁵ Réponses de Helm Scandinavian, Iggesund, Stora Enzo, Borregaard, Danisco et Sodra au questionnaire phase II adressé aux clients de soude caustique, question 19. Voir également leurs réponses aux questions 26, 27 et 28.

¹⁵⁶ Réponse de [client] au questionnaire phase II adressé aux clients de la soude caustique, questions 26, 27 et 28.

producteurs ne seraient pas en mesure de remplacer la position limitée d'Ineos sur ces marchés. En particulier en Suède, où la part de marché est plus importante, la nouvelle entité devra faire face à plusieurs concurrents tels qu'Akzo ([30-40]* %), Solvay ([10-15]* %), Dow (5-10]* %) ou Bayer ([0-5]* %). Au Danemark, où la part de marché est aussi plus élevée (Ineos [10-15]* %, Kerling [30-40]* %), il faut tenir compte du fait que le marché danois est de nouveau très petit (moins de 1 % de la consommation dans l'EEE) et qu'il n'existe pas de production locale, raison pour laquelle toute la soude caustique est importée. Rien ne permet donc de conclure que d'autres producteurs ne seraient pas en mesure d'exporter au Danemark les (faibles) volumes nécessaires pour conserver, sur le marché danois, les mêmes conditions concurrentielles qu'aujourd'hui.

(198) Dans le cas du Royaume-Uni, seul un petit nombre de clients de soude caustique liquide a répondu au questionnaire phase II envoyé par la Commission¹⁵⁷. Ils s'inquiètent de constater qu'Ineos est devenu le seul producteur de soude caustique liquide du Royaume-Uni¹⁵⁸ à la suite de plusieurs fermetures récentes d'usines dans le pays¹⁵⁹. Ces clients ont souligné qu'Ineos a bénéficié d'un avantage significatif sur les importateurs concurrents en matière de frais de transport. La Commission constate toutefois que l'opération envisagée ne changerait rien à cet égard étant donné que Kerling ne dispose pas d'installations de production de soude caustique au Royaume-Uni. Dans cette optique, l'un de ces clients a résumé la situation comme suit: *«Il convient toutefois de noter que compte tenu de la diminution récente du nombre de fournisseurs, Ineos dispose déjà d'un monopole virtuel dans les endroits éloignés des citernes de stockage à terre, lesquelles facilitent les importations. Dans ces endroits, tels que notre site de Darly, même si le projet de concentration n'améliorera certainement pas la situation compte tenu de la position dominante d'Ineos, on peut affirmer que l'effet supplémentaire sera marginal¹⁶⁰.»* Outre Kerling, les importateurs importants de soude caustique au Royaume-Uni sont Arkema ([5-10]* %), Dow ([5-10]* %) et Solvay ([0-5]* %)¹⁶¹. Du point de vue géographique, ces concurrents ne sont certainement pas lésés par rapport à Kerling en ce qui concerne la fourniture de soude caustique aux clients du Royaume-Uni.

(199) En outre, il convient de tenir compte du fait que la soude caustique est un produit dérivé de la production de chlore (voir graphique 1), une matière première de base pour la production de s-PVC. Les parties ne seraient donc pas incitées à diminuer leur production de soda caustique pour augmenter les prix étant donné que cette stratégie aurait des effets négatifs sur leur production de s-PVC. Plus particulièrement, pour chaque tonne de soude caustique retirée du marché, environ 1,47 tonne de s-PVC devrait également être retirée, alors que les marges brutes moyennes pour l'EEE sont plus élevées pour le s-PVC ([...]*/tonne en 2006) que pour la soude caustique ([...]*/tonne en 2006).

¹⁵⁷ Seulement 3 sur 12. En outre, l'un d'entre eux était un revendeur de soude caustique de Kerling.

¹⁵⁸ Cela confirme la déclaration faite par les parties au point 8.3 (i) de leur réponse indiquant que Kerling ne dispose pas d'installations de production de soude caustique liquide au Royaume-Uni.

¹⁵⁹ Réponses au questionnaire de la phase II adressé aux clients de la soude caustique, question 21.

¹⁶⁰ Réponse de DSM Nutritional Products au questionnaire phase II adressé aux clients de la soude caustique, question 26.

¹⁶¹ Formulaire CO, p. 55.

- (200) **La seconde phase de l'étude de marché ne fournit aucune indication selon laquelle l'opération envisagée pourrait avoir une incidence notable sur la concurrence en matière de fourniture de soude caustique liquide dans l'EEE ou une partie substantielle de celui-ci, même sur la base des marchés nationaux. Un grand nombre des clients ayant répondu au questionnaire de la Commission ont fait savoir qu'ils peuvent se tourner vers d'autres fournisseurs pour de larges volumes, si nécessaire. En ce qui concerne les clients situés dans des régions plus reculées, l'étude de marché a révélé qu'ils ne perdraient aucun avantage concurrentiel significatif du fait de l'opération envisagée.**
- (201) **Eu égard aux considérations qui précèdent, la Commission conclut que le projet de rachat de Kerling par Ineos n'entravera pas la concurrence efficace en matière de fourniture de soude caustique liquide dans l'EEE ou une partie substantiel de celui-ci, quelle que soit la définition du marché géographique retenue.**

3. Produits en aval dérivés du s-PVC

3.1. Composés de s-PVC

Questions horizontales

- (202) Contrairement à la production de s-PVC, le marché de la production et de la vente de composés est beaucoup plus fragmenté et se caractérise par un plus grand nombre de fournisseurs de tailles diverses en concurrence les uns avec les autres¹⁶² et par la présence de divers fabricants produisant des composés au niveau interne. De plus, la majorité de ces concurrents ne sont pas intégrés en amont dans la production de s-PVC.
- (203) Selon les estimations des parties, leur part de marché combinée sur le marché global des composés s-PVC en ce qui concerne les ventes dans l'EEE serait inférieure à **[10-20]* %**¹⁶³. La part de marché combinée des parties serait très similaire en Europe occidentale (**[20-30]* %**) ou en Europe du Nord-Ouest (**[20-30]* %**)¹⁶⁴, qui constitue le plus étroit des marchés géographiques pour les composés. Si les composites secs et gélifiés étaient considérés comme deux marchés de produits distincts, il conviendrait tout d'abord de noter que l'opération envisagée ne modifierait pas sensiblement la structure du marché concernant la fourniture de composites secs étant donné que la part actuelle des ventes de ce produit détenue par Ineos n'est que de **[0-5]* %** à **[0-5]* %**, qu'il s'agisse de l'un ou de l'autre des trois marchés géographiques mentionnés ci-dessus. En ce qui concerne les composites gélifiés, la part de marché combinée des parties serait comprise entre **[15-20]* %** et **[15-20]* %**, qu'il s'agisse de l'un ou de l'autre des trois marchés géographiques.

¹⁶² Au point 7.3 de leur réponse à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), les parties indiquent que l'EEE compte 150 spécialistes de la fabrication de composés.

¹⁶³ Réponse des parties à la décision au titre de l'article 6, paragraphe 1, point c), point 7.3.

¹⁶⁴ Réponse des parties à la question 2 de la demande de renseignements du 7 décembre 2007 adressée en vertu de l'article 11. L'Europe occidentale se compose des pays EU-15 avant l'élargissement de 2004 + les 3 pays AELE. L'Europe du Nord-Ouest se compose de l'Irlande, du Royaume-Uni, de la France, du Benelux, de l'Allemagne, du Danemark, de la Norvège et de la Suède.

(204) De plus, il conviendrait de noter que la production de composés s-PVC est un processus mécanique qui n'est pas à aussi forte intensité de capital que la production de s-PVC. De la même manière, les entraves à l'entrée sont très faibles, ce qui a permis à de nombreuses entreprises de se faire concurrence à un niveau beaucoup plus bas et aux grands clients de composés d'investir dans les équipements nécessaires au lancement de leur propre production interne.

Questions verticales

(205) Lors de l'étude de marché, certains concurrents des parties présents sur le marché des composés de s-PVC, en particulier les fabricants de composés non intégrés qui sont les clients des parties pour le s-PVC (la principale matière première pour la production de composés) s'inquiètent de voir la nouvelle entité utiliser sur le marché des composés de s-PVC le pouvoir de marché qu'elle détient sur le marché du s-PVC en interdisant l'accès à la résine de s-PVC.

(206) Toutefois, il ressort des informations obtenues par la Commission durant la seconde phase de son étude de marché qu'Ineos ne sera pas en mesure de réduire les approvisionnements de s-PVC aux fabricants de composés non intégrés: en effet, elle ne disposera d'aucun pouvoir de marché sur le marché du s-PVC, où elle subira la pression, après la concentration, des concurrents actifs dans l'EEE (voir appréciation du s-PVC). L'étude de marché a démontré que la majorité des fabricants indépendants de composés s'approvisionnaient auprès de sources multiples ou auprès de fournisseurs autres que les parties pour répondre à leurs besoins en s-PVC et que ces fournisseurs étaient établis tant dans l'EEE qu'au niveau mondial. En conséquence, Ineos ne sera pas en mesure d'évincer ses concurrents sur le marché en aval des composés de s-PVC, qui pourront toujours s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs de s-PVC actifs dans l'EEE.

(207) À la lumière de ce qui précède et compte tenu des chevauchements horizontaux limités et de l'absence de questions verticales substantielles, il est peu probable que l'opération en cause aura des effets anticoncurrentiels sur le marché des composés de s-PVC, quelle que soit la définition précise du marché géographique.

3.2. Films de PVC

Questions horizontales

(208) En aval du s-PVC, Ineos est active sur le marché de la production de films de PVC rigides. Toutefois, Kerling n'exerce aucune activité dans la production ou la vente de films de PVC. En conséquence, le projet de concentration n'évincerait aucun concurrent en ce qui concerne la fourniture de ce produit.

Questions verticales

(209) Comme indiqué précédemment dans la partie consacrée au marché des produits, les films rigides sont fabriqués à partir de différents facteurs de production, dont le s-PVC. La Commission a donc examiné si le projet de concentration pourrait avoir des

effets significatifs sur la concurrence compte tenu de cette relation verticale entre le s-PVC et les films de PVC rigides.

- (210) Sur la base d'une définition élargie du marché, comprenant tous les films rigides (notamment les films de PVC, PET, polypropylène et polyéthylène), Ineos dispose d'une part de marché de [5-10]* % tant en volume qu'en valeur dans l'EEE. Si l'on considère des segments de marché plus étroits pour les films de s-PVC rigides, les parts de marché d'Ineos sont inférieures à [20-30]* % dans tous les segments, à l'exception des segments de films mono et duplex à usage pharmaceutique, où ses parts de marché sont respectivement de [30-40]* et [30-40]* %.**
- (211) Les parties font valoir qu'aucun (ou très peu) des principaux concurrents d'Ineos sur le marché en aval des films de PVC rigides ne s'approvisionne actuellement auprès de Kerling pour faire face aux besoins en matière de s-PVC. En conséquence, les parties estiment que la capacité de la nouvelle entité à restreindre l'accès au s-PVC et, partant, à évincer ses concurrents du marché en aval des films de PVC rigides serait limitée.**
- (212) De plus, la part des ventes de s-PVC détenue par la nouvelle entité représenterait environ [30-40]* % selon que le marché géographique est défini comme étant l'EEE, l'Europe occidentale ou l'Europe du Nord-Ouest. Pour les raisons expliquées dans d'autres parties de la présente décision, la Commission est parvenue à la conclusion que le projet de fusion n'entravera pas de manière significative la concurrence en matière de fourniture de s-PVC. Il en découle donc que les concurrents d'Ineos sur le marché en aval de films de PVC rigides continueraient d'être en mesure de s'approvisionner en s-PVC dans des conditions concurrentielles et resteraient des concurrents efficaces d'Ineos en ce qui concerne la fourniture de produits à base de films rigides.**

VII. CONCLUSION

- (213) Pour les motifs exposés plus haut, il convient de conclure que le projet de concentration n'entraverait pas de manière significative le jeu d'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. Cette concentration doit donc être déclarée compatible avec le marché commun, conformément à l'article 8, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations, et avec l'accord EEE, conformément à son article 57,**

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'opération de concentration notifiée par laquelle Ineos acquiert le contrôle exclusif de Kerling au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, est déclarée compatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE.

Article 2

Est destinataire de la présente décision:

INEOS GROUP LIMITED

Hawkslease, Chapel Lane, Lyndhurst
UK SO43 7 FG Hampshire
Royaume-Uni

Fait à Bruxelles, le 30 janvier 2008.

Par la Commission

(Signé)

Neelie KROES
Membre de la Commission

I.	LES PARTIES.....	4
II.	L'OPÉRATION ET LA CONCENTRATION.....	4
III.	DIMENSION COMMUNAUTAIRE.....	4
IV.	PROCÉDURE.....	5
V.	LES MARCHÉS EN CAUSE.....	5
A.	INTRODUCTION.....	5
B.	MARCHES DE PRODUITS EN CAUSE.....	8
1.	s-PVC de base.....	8
2.	Produits en amont dérivés du s-PVC:.....	10
2.1.	Éthylène, chlore, CVM et dichloro-1,2 éthane.....	10
2.2.	Produits dérivés de la production d'éthylène: propylène, C4 et gaz de pyrolyse.....	11
2.3.	Produit dérivé du procédé de chloration: soude caustique.....	11
3.	Produits en aval dérivés du s-PVC.....	13
3.1.	Composés.....	13
3.2.	Films de PVC.....	14
C.	MARCHE GEOGRAPHIQUE EN CAUSE.....	15
1.	s-PVC de base.....	15
1.1.	Introduction.....	15
1.2.	L'EEE ou des marchés régionaux européens.....	15
1.3.	Région nordique.....	21
1.4.	Le Royaume-Uni.....	22
2.	Produits en amont dérivés du s-PVC:.....	45
2.1.	Éthylène.....	45
2.2.	Produits dérivés de la production d'éthylène: propylène, C4 et gaz de pyrolyse.....	45
2.3.	Produit dérivé du procédé de chloration: soude caustique.....	46
3.	Produits en aval dérivés du s-PVC.....	47
3.1.	Composés.....	47
3.2.	Films de PVC.....	47
VI.	Évaluation de la concurrence.....	48
1.	s-PVC de base.....	48
1.1.	Aperçu du marché EEE/Europe occidentale.....	48
1.2.	Structure du marché.....	49
1.3.	Effets unilatéraux.....	51
1.4.	Effets coordonnés.....	51
2.	Produits en amont dérivés du s-PVC.....	52
2.1.	Éthylène.....	52
2.2.	Produits dérivés de la production d'éthylène: propylène, C4 et gaz de pyrolyse.....	53
2.3.	Produit dérivé du procédé de chloration: soude caustique.....	54
3.	Produits en aval dérivés du s-PVC.....	56
3.1.	Composés de s-PVC.....	56
3.2.	Films de PVC.....	57
VII.	Conclusion.....	58