

FR

Ce texte n'est publié qu'à fin d'information.

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

***Cas n° COMP/M.4874 –
ITEMA / BARCOVISION***

Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.

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

Article 8 (1)
date: 04/08/2008



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 4 août 2008
SG-Greffe(2008) D/205009

C(2008)

VERSION PUBLIQUE

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 4 août 2008

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

(Affaire n° COMP/M.4874 – IteMa/ BarcoVision)

Décision de la Commission

du 4 août 2008

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

(Affaire n° COMP/M.4874 – IteMa/ BarcoVision)

(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 14 avril 2008 d'engager la procédure dans la présente affaire,

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

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

1 JO L 24, 29.1.2004, p. 1

2 JO C200. , p....

3 JO C200. , p....

CONSIDÉRANT CE QUI SUIT:

- (1) Le 20 février 2008, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement (CE) n° 139/2004 («le règlement sur les concentrations»), d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Itema Holding S.p.A (ci-après «**Itema**»), Italie, acquiert, au sens de l'article 3 du règlement sur les concentrations, le contrôle de l'ensemble de la division Barco Vision (ci-après «**BarcoVision**») de Barco NV (Belgique) par achat d'actions. Itema et BarcoVision seront ci-après dénommés ensemble «les parties».
- (2) Par décision du 14 avril 2008, il a été établi que la concentration notifiée soulevait de sérieux doutes quant à sa compatibilité avec le marché commun et le fonctionnement de l'accord EEE. Une procédure a dès lors été engagée en vertu de l'article 6, paragraphe 1, alinéa c, du règlement sur les concentrations.

I. LES PARTIES

- (3) Itema est une société holding de droit italien qui contrôle des entreprises opérant principalement dans le secteur du textile. Les quatre principaux domaines d'activité d'Itema sont la fabrication de machines à tisser, à filer et à tricoter et de systèmes électroniques.
- (4) BarcoVision est actif sur les marchés de la détection optique (capteurs), les systèmes d'inspection et la gestion de la production assistée par ordinateur, à destination principalement de l'industrie textile.

II. L'OPÉRATION

- (5) Le 19 juillet 2007, Barco NV a conclu avec Itema un accord d'achat d'actions aux termes duquel Itema envisageait d'acquérir BarcoVision par un rachat de la totalité de son capital. Itema détiendrait alors le contrôle exclusif de BarcoVision. La transaction constitue par conséquent une concentration au sens de l'article 3(1)(b) du règlement CE sur les concentrations.

III. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

- (6) La concentration notifiée n'est pas de dimension communautaire au sens de l'article 1^{er} du règlement sur les concentrations. Toutefois, le 26 novembre 2007, Itema («la partie notifiante»), a informé la Commission par le biais d'un mémoire motivé, conformément à l'article 4, paragraphe 5, du règlement sur les concentrations, que la concentration était susceptible d'être examinée en vertu du droit national de la concurrence d'au moins trois États membres, à savoir l'Allemagne, la Grèce, l'Espagne, l'Italie, la Lettonie, le Portugal et la Slovaquie et a demandé à la Commission de procéder à cet examen. Aucun des États membres compétents pour examiner la concentration n'a exprimé son désaccord à l'égard de la demande de renvoi au cours du délai prévu par le règlement sur les concentrations.
- (7) La concentration est donc considérée de dimension communautaire conformément à l'article 4, paragraphe 5, du règlement sur les concentrations.

IV. MARCHES EN CAUSE

- (8) La concentration proposée n'entraîne aucun chevauchement horizontal. Toutefois, les deux parties sont actives sur des marchés sur lesquels elle peut avoir des répercussions verticales: Iteima produit des machines destinées à l'industrie textile, tandis que BarcoVision commercialise des capteurs qui sont ensuite intégrés dans ces machines. De plus, BarcoVision vend des systèmes logiciels (Manufacturing Execution Systems - «MES») utilisés pour le contrôle de la production dans les usines textiles.

a) Présentation des marchés: chaîne de production dans des usines textiles pour fibres naturelles végétales

- (9) Les produits de BarcoVision sont principalement utilisés dans des applications de production textile à partir de fibres naturelles végétales⁴. Ce type de production textile repose sur trois étapes: premièrement, la **préparation de la filature** consiste à nettoyer et mélanger les fibres de manière à obtenir une qualité de fibres homogène sous forme de grands cordons de fibres parallèles.
- (10) Dans un second temps, la **filature** de ces cordons permet d'obtenir le fil. Les fibres séparées sont torsadées ensemble pour former un fil plus résistant, plus fin et plus long. Les deux principales technologies de formation du fil sont la filature à anneaux – procédé traditionnel – et la filature à fibres libérées. D'autres technologies sont également employées comme la filature à jet d'air et la filature à friction, mais la filature à anneaux et la filature à fibres libérées sont les seules technologies considérées comme standard et apparaissant dans les statistiques du secteur⁵. Le procédé de filature à anneaux nécessite deux types de machines: machines de filature à anneaux qui torsadent les fils et les stockent temporairement sur des bobines de filature, et machines à bobiner (ou bobineuses) dont la fonction consiste à transférer les fils de ces bobines vers de plus gros enroulements. Dans le procédé de filature à fibres libérées, cette dernière étape n'est pas nécessaire car la machine forme directement les enroulements de fils.
- (11) Troisièmement, le fil est transformé en tissu par **tissage** ou **tricotage**, principalement. Concernant la production de toile tissée, les deux principaux types de machines sont les machines à tisser avec et sans navette. Les machines sans navette se divisent en plusieurs catégories: métiers à projectiles, à lances, à jet d'air et à jet d'eau. D'autres technologies moins courantes existent également.
- (12) Iteima fabrique et commercialise des machines utilisées au deuxième et au troisième stades de la production textile, à savoir des machines à filer (pour filature à fibres libérées et à anneaux), des bobineuses et des métiers à tisser.
- (13) BarcoVision fabrique des capteurs pour bobineuses et pour machines à filer à fibres libérées dont la fonction principale est de détecter et d'éliminer les défauts éventuels

⁴ Incluant les fibres transformées synthétiques/artificielles qui se comportent comme des fibres naturelles végétales. Les produits de BarcoVision sont également utilisés pour le traitement de certaines fibres de protéines (incluant les fibres transformées synthétiques/artificielles qui se comportent comme des fibres de protéines).

⁵ Collectées par l'International Textile Manufacturers Federation («ITMF»)

au niveau du fil (ces capteurs sont par conséquent souvent appelés «purgeurs de fil») L'entreprise vend également des capteurs pour métiers à tisser qui vérifient que le fil est correctement inséré.

b) Marchés de produits en cause

1. Marchés en amont (capteurs vendus par BarcoVision)

Distinction entre (i) capteurs de tissage et (ii) capteurs de filature à fibres libérées et de bobinage

- (14) En l'absence de jurisprudence de la Commission pour ce type de produits, les parties estiment qu'il convient d'établir une première distinction entre les capteurs pour bobineuses et pour machines à filer à fibres libérées d'une part, et les capteurs pour métiers à tisser d'autre part. Du côté de la demande, le manque de substituabilité est clairement établi. Du côté de l'offre, il y aurait également un manque de substituabilité entre ces deux catégories de capteurs. En effet, ces deux catégories de capteurs remplissent des fonctions différentes: tandis que les capteurs pour machines à filer à fibres libérées et bobineuses contrôlent la qualité du fil et déclenchent des opérations spécifiques en cas de détection de défaut, les capteurs de tissage contrôlent principalement l'insertion de la trame sur le métier à tisser et provoquent l'arrêt de la machine en cas de rupture du fil ou si celui-ci arrive trop tard dans le cycle de tissage. En d'autres termes, les capteurs de tissage vérifient la présence du fil sans contrôler sa qualité. A l'inverse, le contrôle de la qualité est une fonction clé des capteurs de filature à fibres libérées et de bobinage. L'enquête menée sur le marché a confirmé que les deux catégories de produits reposent sur des technologies différentes⁶. Il n'y a par conséquent aucune substituabilité du côté de l'offre entre les deux catégories, comme en atteste le fait que BarcoVision soit la seule entreprise active sur les deux segments. La Commission conclut par conséquent que (i) les capteurs de tissage et (ii) les capteurs de filature à fibres libérées et de bobinage appartiennent à des marchés différents.

Capteurs de tissage

- (15) Concernant les capteurs pour machines à tisser, les parties suggèrent qu'aucune distinction supplémentaire ne soit introduite sur la base de la technologie du métier (avec/sans navette ou toute autre classification), étant donné que tous les capteurs de machines à tisser répondent aux mêmes exigences, indépendamment du type de métier auquel ils sont destinés. Cette affirmation a été largement confirmée par l'enquête menée sur le marché⁷. La plupart des personnes interrogées estiment notamment que les fournisseurs de capteurs de tissage offrent la même expertise pour les différents types de métiers à tisser. Par conséquent, tous les capteurs de tissage constituent un marché de produit distinct.

⁶ Questionnaire adressé aux concurrents de BarcoVision – première phase, question 5.

⁷ Questionnaire adressé aux concurrents de BarcoVision – première phase, question 8.

Distinction entre (i) les capteurs pour bobineuses et (ii) les capteurs pour machines à filer à fibres libérées

- (16) Concernant les capteurs pour bobineuses et les capteurs pour machines à filer à fibres libérées, la partie notifiante considère qu'ils font partie du même marché de produits. Si les parties ne font pas mention de la spécificité de chaque capteur pour l'usage auquel il est destiné et du manque, par conséquent, de substituabilité du côté de la demande, leur argumentaire porte sur la substituabilité du côté de l'offre: la technologie de détection centrale serait la même pour les deux types de capteurs et des fournisseurs seraient présents sur les deux segments.
- (17) L'enquête menée sur le marché n'a pas confirmé cet avis⁸. Elle a certes confirmé la possibilité d'une certaine analogie entre les deux types de capteurs, mais les personnes interrogées ont expliqué que le développement de capteurs pour bobineuses comparables à ceux commercialisés par BarcoVision nécessiterait des investissements considérables et plusieurs années de développement. La raison en est la suivante: *«une telle différence est observée entre les vitesses de filage et de bobinage que l'adaptation d'un capteur pour machines à filer à fibres libérées en vue de son utilisation sur une machine à bobiner nécessiterait un investissement significatif.»*⁹
- (18) En fait, cette différence est reconnue par Itema: *«[le capteur de bobineuses et les capteurs de machines à filer à fibres libérées] reposent sur la même technologie de détection des défauts, ces capteurs utilisent des plates-formes de traitement des données différentes car, sur les machines à filer à fibres libérées, le fil atteint une vitesse de 350m/minute, tandis que sur les bobineuses automatiques sa vitesse peut s'élever jusqu'à 2 500m/minute.»*¹⁰ En d'autres termes, les capteurs pour machines à filer à fibres libérées constituent des produits moins avancés sur le plan technologique que les capteurs pour bobineuses.
- (19) Outre une vitesse du fil plus élevée, les capteurs pour bobineuses doivent traiter un plus grand nombre de défauts, compte tenu de la particularité du procédé de filature et des exigences de qualité associées. En effet, sur un fil de 100 000m de longueur, seules deux «coupes» - l'opération réalisée par la machine lorsqu'un défaut est identifié – sont nécessaires dans un processus de filature à fibres libérées typique contre 50, voire 100, pour le procédé de filature à anneaux¹¹.
- (20) En conséquence, la conclusion qui peut être tirée est que (i) le marché des capteurs de bobineuses et (ii) le marché des capteurs de machines à filer à fibres libérées constituent des marchés distincts. L'enquête menée sur le marché a confirmé qu'aucune sous-segmentation supplémentaire de ces deux marchés n'est nécessaire.

⁸ Questionnaire adressé aux concurrents de BarcoVision – première phase, questions 6 et 7.

⁹ Réponse à la question 7 du questionnaire adressé aux concurrents de Barco Vision – première phase.

¹⁰ Formulaire CO, p.37

¹¹ Questionnaire adressé aux fabricants de capteurs pour filature à fibres libérées – seconde phase, question 2.

Conclusion

- (21) Concernant les ventes par BarcoVision de capteurs pour machines textiles, les trois marchés de produits suivants peuvent être définis:
- capteurs pour machines à tisser;
 - capteurs pour filature à fibres libérées;
 - capteurs pour bobineuses.

2. Marchés en aval (machines textiles vendues par Itema)

Bobineuses et machines à filer

- (22) En ce qui concerne les marchés en aval, la Commission a eu l'opportunité d'examiner des affaires impliquant des bobineuses et des machines à filer¹². Tandis que la définition précise du marché a été laissée en suspens, la Commission a noté dans sa décision concernant l'affaire M.4432 Oerlikon/Saurer que les parties considéraient les machines à bobiner, les machines à filer à anneaux et les machines à filer à fibres libérées comme trois marchés de produits distincts.
- (23) Dans la présente affaire, la partie notifiante partage fondamentalement cet avis, même si elle observe un certain degré de substituabilité du côté de l'offre entre les machines à filer à anneaux et les machines à filer à fibres libérées. Cependant, étant donné qu'Itema vend uniquement des machines à filer à fibres libérées et que ces ventes sont limitées, la question de savoir si les machines à filer à fibres libérées et les machines à filer à anneaux appartiennent ou non au même marché n'est pas déterminante dans cette affaire et peut, par conséquent, être laissée en suspens. Dans cette décision, la transaction sera par conséquent appréciée en considérant le marché plus restreint des machines à filer à fibres libérées.

Machines à tisser

- (24) En ce qui concerne les machines (également appelées métiers) à tisser, la Commission, dans sa décision concernant l'affaire Promatech/Sulzer¹³, a estimé que les métiers à tisser sans navette et avec navette faisaient partie de marchés distincts et que les machines à lances et d'autres machines à tisser constituaient des marchés de produits distincts. La Commission a envisagé une autre distinction parmi les métiers à lances entre, d'un côté, les métiers à lances positives et de l'autre, les métiers à lances négatives, mais la définition exacte du marché de produit a été laissée en suspens. En revanche, la Commission n'a pas cherché à déterminer si les autres types de métiers (métiers à projectiles, à jet d'air par ex.) constituaient ou non des marchés de produits distincts.

¹² Voir par exemple, décision de la Commission du 6 décembre 2002 dans l'affaire n° IV/M.2763 - Toray/Murata/Teijin (JO C 25 du 1.2.2003, p. 2); décision de la Commission du 22 novembre 2006 dans l'affaire n° IV/M.4432 - Oerlikon/Saurer.

¹³ Décision 2004/251/CE de la Commission dans l'affaire COMP/M.2698 - Promatech/Sulzer (JO L 79, 17.30.2004, p. 27).

- (25) Dans cette affaire, la partie notifiante propose de laisser en suspens la question de savoir si les trois types de métiers à tisser fabriqués par Iteima —métiers à lances, à projectiles et à jet d'air— constituent des marchés distincts. L'enquête menée sur le marché suggère qu'il existe entre les trois produits au moins un certain degré de substituabilité¹⁴ du côté de la demande pour certaines applications, et une substituabilité¹⁵ du côté de l'offre. Certaines personnes interrogées ont toutefois identifié des applications de niches (dossier de tapis par ex.) pour lesquelles il n'existerait aucune alternative à la technologie des métiers à projectiles. En tout état de cause, pour les besoins de l'appréciation de la présente affaire, la définition du marché du produit peut être laissée en suspens puisque la transaction, quelle que soit la définition, ne soulève pas de problèmes de concurrence. Dans la présente décision, la transaction sera appréciée sur la base des définitions de marchés de produits possibles suivantes:
- des marchés séparés pour (i) les métiers à lances négatives et (ii) les métiers à lances positives; un marché unique englobant tous les métiers à lances;
 - des marchés séparés pour (i) les métiers à projectiles et (ii) les métiers à jet d'air; un marché unique pour les métiers à projectiles et à jet d'air.

3. Logiciels

- (26) Les systèmes MES pour l'industrie textile sont des solutions logicielles permettant de contrôler les machines à tricoter, tisser, touffeter et/ou les machines à filer présentes dans l'usine. La partie notifiante affirme que toutes les solutions MES (indépendamment de l'application industrielle spécifique) constituent un seul marché. Cependant, la question de savoir si les solutions MES destinées spécifiquement à l'industrie textile représentent un marché distinct n'est pas déterminante pour l'appréciation de cette affaire et peut être laissée en suspens.

c) Marchés géographiques en cause

- (27) La partie notifiante estime que les marchés sont mondiaux et que la Commission devrait, quoi qu'il en soit, considérer qu'ils couvrent au moins l'EEE.

1. Marchés en amont (capteurs vendus par BarcoVision)

- (28) En ce qui concerne les capteurs pour machines à tisser, les principaux fabricants (BarcoVision, Nuova Roj Electrotex Srl ("Roj"), Eltex of Sweden AB ("Eltex")) sont basés en Europe d'où ils vendent leurs produits aux fabricants de machines à tisser du monde entier. Réciproquement, aucun obstacle particulier n'a été mentionné concernant la possibilité pour des entreprises basées en dehors de l'EEE (Chine, Inde par ex.) de vendre des capteurs à des fabricants de machines¹⁶. Par ailleurs, des acteurs du marché indiquent que les prix des capteurs pour tissage sont similaires dans

¹⁴ Questionnaire adressé aux concurrents de BarcoVision – première phase, question 11.

¹⁵ Questionnaire adressé aux concurrents de BarcoVision – première phase, question 12.

¹⁶ Questionnaire adressé aux concurrents d'Iteima – première phase, question 19; Questionnaire adressé aux concurrents de BarcoVision – première phase, question 15.

les différentes régions du monde¹⁷. Globalement, les acteurs du marché soutiennent l'avis des parties selon lequel le marché des capteurs pour tissage est mondial¹⁸.

- (29) En ce qui concerne les capteurs pour machines à filer à fibres libérées, les principaux fabricants (BarcoVision, Uster Technologies AG ("Uster")) vendent leurs produits à des fabricants de machines à filer à fibres libérées du monde entier. Les acteurs du marché ont confirmé que les prix sont similaires dans les différentes régions géographiques¹⁹. Les fabricants de capteurs pour filature à fibres libérées comme les fabricants de machines à filer à fibres libérées (autrement dit les clients) soutiennent dans l'ensemble la définition des marchés géographiques proposée par les parties²⁰.
- (30) En ce qui concerne les capteurs pour bobineuses, les principaux fabricants (BarcoVision, Uster), basés en Europe, desservent des fabricants de bobineuses d'Europe (Itama, Oerlikon Schlafhorst GmbH ("Schlafhorst")), du Japon (Murata Manufacturing Co., Ltd ("Murata")) et de Chine. Ils n'appliquent pas de différences de prix entre les zones géographiques²¹. L'enquête a confirmé que le marché des capteurs pour bobineuses est mondial.
- (31) En conséquence, les trois marchés en amont sur lesquels BarcoVision est actif (capteurs pour machines à tisser, capteurs pour machines à filer à fibres libérées, capteurs pour bobineuses) sont mondiaux.

2. Marchés en aval (machines textiles vendues par Itama)

- (32) En ce qui concerne les marchés en aval, la Commission a reconnu dans l'affaire Oerlikon/Saurer que les marchés pour les bobineuses et les machines à filer à fibres libérées couvraient au moins l'EEE. Même si certains participants à l'enquête ont répondu qu'il existe un marché spécifique à l'échelle de l'EEE pour les bobineuses et/ou les machines à filer à fibres libérées²², le fait que, alors que la plupart de ces machines textiles sont fabriquées dans l'EEE, les parts des ventes de bobineuses et de machines à filer à fibres libérées dans cette région soient respectivement inférieures à 2 % et d'environ 10 % de la demande mondiale, suggère que ces marchés sont mondiaux. Quoi qu'il en soit, concernant les capteurs pour filature à fibres libérées, la question de savoir si le marché est un marché mondial ou couvre uniquement l'EEE peut être laissée en suspens dans la présente affaire.

¹⁷ Questionnaire adressé aux concurrents de BarcoVision – première phase, question 16.

¹⁸ Questionnaire adressé aux concurrents d'Itama – première phase, question 20; Questionnaire adressé aux concurrents de BarcoVision – première phase, question 17.

¹⁹ Questionnaire adressé aux concurrents de BarcoVision – première phase, questions 10, 12 à 14.

²⁰ Questionnaire adressé aux concurrents d'Itama – première phase, questions 15 et 17; Questionnaire adressé aux concurrents de BarcoVision – première phase, questions 13 et 14.

²¹ Données de transactions provenant des principaux fabricants de capteurs pour bobineuses.

²² Questionnaire adressé aux clients d'Itama – première phase, questions 13 et 15.

- (33) Concernant les bobineuses, l'enquête²³ de seconde phase a révélé que les usines textiles de l'EEE ont tendance à commander des machines plus sophistiquées et nécessitant moins de main d'œuvre, ce qui se traduit globalement par des prix moyens plus élevés dans cette région. Toutefois, on observe également une forte demande pour ces machines dans d'autres régions du monde où certaines usines font le choix d'axer leurs activités sur le textile de haute qualité (en Inde par ex.) Compte tenu de ces différences dans le mix-produit et comme le confirment la plupart des acteurs du marché²⁴, le marché de l'EEE ne présente pas de caractéristiques distinctives marquées.
- (34) La Commission conclut par conséquent que le marché des bobineuses est mondial et que le marché des machines à filer à fibres libérées couvre au moins l'EEE.
- (35) Concernant les métiers à tisser, la Commission avait estimé dans l'affaire Promatech/Sulzer que le marché des métiers à tisser à lances se limitait à l'EEE. Aucune preuve péremptoire justifiant l'adoption d'un avis différent dans la présente affaire n'a été apportée par l'enquête menée sur le marché, en conséquence de quoi la Commission considère que les marchés pour les machines à tisser sont des marchés à l'échelle de l'EEE.

3. Logiciels

- (36) Les parties estiment que le marché des systèmes MES pour applications dans l'industrie textile est un marché mondial : une poignée de distributeurs de logiciels fournissent des solutions à des usines textiles du monde entier. Cet avis a été confirmé par l'enquête menée sur le marché²⁵.

²³ Données de transactions provenant des principaux fabricants de bobineuses.

²⁴ Questionnaire adressé aux concurrents d'Itema – première phase, question 15.

²⁵ Questionnaire adressé aux concurrents – MES pour applications de l'industrie textile – seconde phase, question 10.

V. APPRECIATION SOUS L'ANGLE DE LA CONCURRENCE

(37) Le diagramme 1 résume les effets verticaux générés par la concentration projetée avec les parts de marché respectives de BarcoVision et Itema sur les marchés en amont et en aval:²⁶

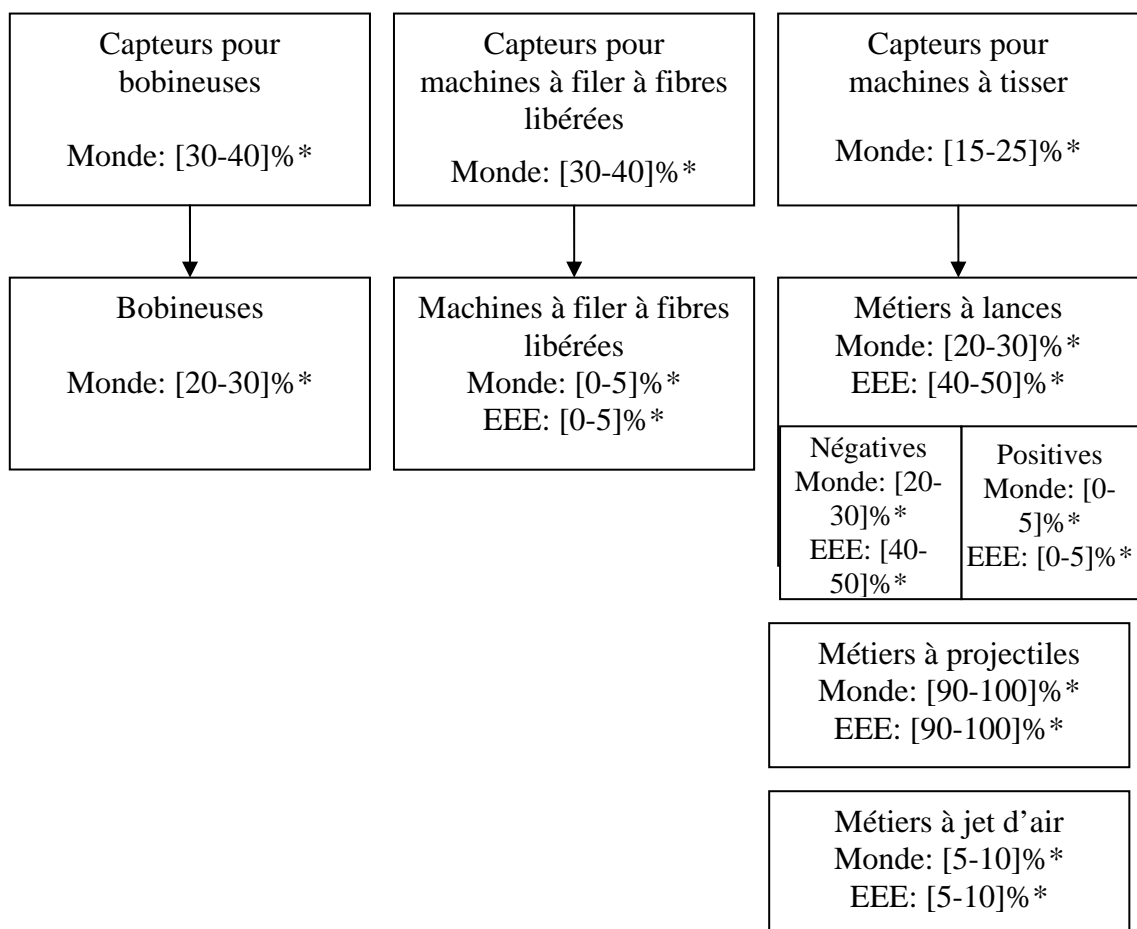


Diagramme 1: relations verticales créées par la transaction

a) Capteurs pour bobineuses et bobineuses

1. Structure du marché

(38) Barco Vision commercialise ses capteurs sous la marque **Loepfe** et Itema commercialise ses bobineuses sous la marque **Savio**²⁷

* 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.

²⁶ Les parts de marché 2007 pour les bobineuses et les capteurs pour bobineuses ont été calculées par la Commission à partir des résultats de l'enquête menée sur le marché. Les autres parts de marché (machines à filer à fibres libérées et métiers à tisser) proviennent du formulaire CO.

²⁷ Dans la présente décision, Savio renvoie dès lors à Itema et Loepfe à Barco Vision.

(39) Comme le montre le diagramme 2²⁸, les marchés en amont comme les marchés en aval sont fortement concentrés:

<u>Amont :</u>	BarcoVision (Loepfe) [30-40]*%	Uster [55-65]*%	Keisokki [0-5]*%	Premier [0-5]*%
Capteurs				
<u>Aval :</u>	Itama (Savio) [20-30]*%	Murata [30-40]*%	Schlafhorst [20-30]*%	Fabricants chinois [5-10]*%
Bobineuses				

Diagramme 2: marchés des bobineuses et des compteurs

(40) Une particularité essentielle de ce marché est que les clients finaux (usines textiles) choisissent à la fois les produits en amont et les produits en aval: tous les fabricants actuels de bobineuses offrent le choix entre les principales marques de capteurs. Le montant total des ventes de bobineuses a atteint [600-700]* millions EUR en 2007 (dont [10-20]* millions EUR dans l'EEE).

(41) En dehors des trois principaux fabricants de bobineuses – Itama, Murata (Japon) et Schlafhorst (Allemagne) – il y a un autre acteur sur ce marché, le chinois Qingdao Hongda China, qui, selon la partie notifiante, détiendrait une part de marché de 5-10 %. Selon la partie notifiante²⁹, « *la qualité des machines de [cette entreprise] est jugée inférieure à celle des bobineuses proposées actuellement par les fabricants basés en dehors de la Chine. Ces machines à bobiner constituent cependant une alternative valable et bon marché pour les entreprises textiles chinoises. Leur technologie a été rachetée par Savio (aujourd'hui Itama) au début des années 90.* » L'enquête de marché a confirmé que cette entreprise, comme certains autres producteurs chinois, est actuellement centrée sur le segment « basse qualité – prix bas » des usines textiles essentiellement chinoises et ne constitue donc pas un concurrent direct pour les trois fabricants de bobineuses établis³⁰. La plupart des personnes interrogées n'envisagent pas que ces équipementiers (OEM) chinois deviennent des concurrents crédibles pour les parties, à court et moyen terme. Ils travaillent actuellement sous licence octroyée par les principaux acteurs ou vendent des copies de qualité médiocre de machines des générations précédentes. La question de savoir si ces producteurs chinois exercent une contrainte concurrentielle sur les trois principaux fournisseurs peut être laissée ouverte pour l'appréciation de la présente affaire. Leur exclusion du marché en aval n'aurait aucune incidence

²⁸ Parts de marché exprimées en volume, basées sur les données collectées au cours de la phase 2. Parts de marché des fabricants d'équipements d'origine chinois estimées à partir des ventes de capteurs.

²⁹ Formulaire CO, p.66

³⁰ Procès-verbal agréé d'entretiens avec les principaux producteurs de bobineuses et de capteurs pour bobineuses.

significative sur les parts de marché, qui sont les suivantes: Iteima ([20-30]%), Murata ([35-45]%) et Schlafhorst ([30-40]%).

- (42) BarcoVision comme Uster commercialisent trois produits différents qui présentent des degrés divers de sophistication. Par exemple, dans le cas de BarcoVision, son capteur de base (YM 800/Zenit) détecte et élimine simplement les irrégularités d'épaisseur du fil afin d'améliorer la qualité. Un produit plus sophistiqué (YM 900/Zenit F) est capable en outre de détecter et d'éliminer des fibres étrangères de couleur, tandis que le produit le plus haut de gamme de BarcoVision (YM 900 FF/Zenit FP) peut également détecter le polypropylène (fibres synthétiques) blanc et transparent³¹. 100 % des machines neuves sont équipées de capteurs offrant la fonction de base de détection des défauts, tandis que [40-50]%* des machines neuves sont équipées de capteurs capables en outre de détecter des fibres étrangères. La fonction de détection du propylène est disponible sur moins de [0-10]%* des machines.³² Uster commercialise une gamme de produits similaire en termes de performances et de prix (Quantum, Quantum QD, Quantum QD FF). Keisokki Kogyo Co. Ltd ("Keisokki") est propriétaire de la technologie de base (Trichord Basic) et propose la détection de fibres étrangères en option (Trichord Microeye). Premier, une entreprise indienne apparue récemment sur le marché amont, offre une gamme complète de capteurs (iQon A, iQon AX, iQon AXP)³³.
- (43) Il convient de noter que deux technologies de détection des défauts coexistent: l'une repose sur des moyens optiques et la seconde mesure des variations de la masse du fil. Ces deux technologies présentent des points forts et des faiblesses (par ex. un système optique est sensible à la poussière, tandis que le système capacitif (masse, notamment) est sensible aux fluctuations de l'humidité ambiante³⁴).

2. Inquiétudes concernant une éventuelle restriction d'accès aux intrants

- (44) Les principaux concurrents d'Iteima ont exprimé des inquiétudes sérieuses concernant une éventuelle restriction d'accès aux intrants. Ils ont expliqué qu'ils craignent de voir leur accès aux capteurs, composant important des bobineuses, restreint de manière significative suite à la concentration projetée et que ce verrouillage du marché en amont se traduise par des prix plus élevés et un choix moins étendu pour les clients finaux. En d'autres termes, les principaux concurrents d'Iteima pensent qu'il existe un risque réel que la concentration envisagée entraîne un verrouillage avec une incidence directe sur les clients finaux.
- (45) Ils craignent en particulier que, suite à la concentration, Barco Vision arrête de les fournir en capteurs. Dans ce cas, Murata et Schlafhorst n'auraient d'autre choix que de faire appel à Uster pour s'approvisionner en capteurs. Sans la contrainte

³¹ Page 34 du formulaire CO et réponse à la question 5 dans le mémoire des parties en date du 26 février 2008

³² Réponse à la question 5 dans le mémoire des parties en date du 17 février 2008

³³ Questionnaire adressé à des fabricants de capteurs pour bobineuses – seconde phase.

³⁴ Réponse à la question 4 dans le mémoire des parties en date du 17 février 2008

concurrentielle actuellement exercée par Barco Vision, Uster pourrait alors augmenter les prix appliqués à Murata et Schlafhorst, conformément au point 38 des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil du 28 novembre 2007 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises ("les lignes directrices applicables aux concentrations non horizontales").

- (46) Sauf indication contraire, les sections (i) et (ii) ci-dessous examinent dès lors la capacité et l'intérêt pour l'entité issue de la fusion d'adopter une stratégie consistant à ne plus du tout approvisionner Murata et Schlafhorst en capteurs Barco Vision, ainsi que les effets d'une telle stratégie sur les clients en aval.

i. Capacité de restriction d'accès aux capteurs

- (47) Comme il est expliqué dans les lignes directrices applicables aux concentrations non horizontales³⁵, la capacité de verrouiller l'accès des concurrents dépend de l'importance du composant en jeu pour le produit final, du pouvoir de marché existant sur le marché amont et du manque d'alternatives ou de contre-stratégies sur le moment et dans un futur proche.

Un composant indispensable

- (48) L'importance des capteurs de bobineuses pour la fabrication de bobineuses est indiscutable. Non seulement les bobineuses sont systématiquement fournies équipées de capteurs mais ces derniers sont au cœur même des contrôles de qualité réalisés dans les usines textiles et, par conséquent, de la qualité des produits textiles vendus aux clients finaux. Toute question en lien avec la qualité des capteurs est susceptible, par conséquent, d'avoir des répercussions étendues et il est donc indispensable de préserver un accès approprié aux capteurs de bobineuses. A l'inverse, une restriction de cet accès à l'encontre de certains fabricants de bobineuses constituerait pour ces derniers un handicap concurrentiel majeur.

La capacité de Barco Vision de restreindre l'accès pour les concurrents en aval est limitée à l'aspect des prix – les capteurs optiques de Barco Vision ne constituent pas un composant indispensable pour les concurrents en aval.

- (49) Malgré un certain degré de différenciation entre les produits de Barco Vision et ceux d'Uster, les capteurs de ce dernier peuvent dans la plupart des cas effectuer les mêmes fonctions que les capteurs de Barco Vision. Uster possède en effet les deux technologies (détection optique et de masse) et peut fournir les deux types de capteurs à la demande du client. En revanche, les capteurs de Barco Vision sont basés exclusivement sur la technologie optique. En outre, selon les principaux fournisseurs en amont³⁶, et comme l'ont confirmé des clients finaux³⁷, les deux technologies permettent d'atteindre des performances comparables et peuvent être utilisées pour les mêmes applications, à l'exception de certains marchés de niches. Même si certains

³⁵ Cf. paragraphes 34-36 des lignes directrices applicables aux concentrations non horizontales.

³⁶ Réponse au questionnaire adressé à des fabricants de capteurs pour bobineuses – seconde phase, questions 5 et 15; Réponse au questionnaire adressé à BarcoVision en date du 24 avril 2008, question 5.

³⁷ Réponses au questionnaire adressé à des consommateurs de bobineuses – seconde phase en date du 6 mai 2008, question 14.

clients finaux affirment que la technologie optique de Barco Vision est plus performante que celle d'Uster, on observe globalement une grande homogénéité entre les produits d'Uster et ceux de Barco Vision. Cela signifie que dans un scénario de verrouillage, un petit nombre de clients finaux seulement seraient contraints de suivre strictement l'un ou l'autre des fournisseurs de capteurs pour des raisons techniques.

- (50) Il est largement admis qu'environ 50 % des usines textiles n'ont aucune préférence quant à la marque de capteurs et sont uniquement intéressées par le prix (en Chine par ex.) Les 50 % restants attachent une grande importance au fournisseur de capteurs (en Inde, au Pakistan, au Bangladesh et dans l'EEE par ex.) mais demeurent malgré tout sensibles aux prix.
- (51) Les prix très proches pratiqués par Uster et Barco Vision à l'égard des fabricants de bobineuses³⁸, et le fait que, jusqu'ici, les clients finaux soient en mesure de choisir l'une ou l'autre marque de capteurs pour le même prix total de bobineuse, traduisent ce degré élevé d'homogénéité entre les deux produits.

Le pouvoir de marché de Barco Vision et d'Uster

- (52) Actuellement, seules deux entreprises, Barco Vision et Uster, sont capables de fournir de gros volumes de capteurs pour bobineuses de qualité aux fabricants de bobineuses. En effet, comme expliqué au considérant (50), Keisokki est tourné vers le marché de la rechange, autrement dit vers la mise à niveau de capteurs des générations précédentes installés sur des bobineuses existantes. Premier est arrivé sur le marché récemment et n'a réalisé jusqu'ici que quelques ventes commerciales.
- (53) Dans un tel contexte et étant donné que Barco Vision ([30-40]%)^{*} et Uster ([55-65]%)^{*} fournissent pratiquement tous les capteurs pour bobineuses vendus dans le monde pour être installés sur de nouvelles machines, ces deux entreprises (Barco Vision et Uster) semblent bénéficier d'un pouvoir de marché significatif. Les marges brutes élevées – plus de [...] – dégagées par les deux entreprises viennent confirmer ce constat.
- (54) Comme nous l'avons déjà expliqué, Barco Vision et Uster ont suivi des stratégies tarifaires très similaires au fil du temps. Cela a permis jusqu'ici aux fabricants de bobineuses de vendre leurs produits à des prix indépendants de l'origine des capteurs (Barco vision et Uster). Même si certains clients finaux ont indiqué avoir de nettes préférences pour un type de capteurs (les capteurs de Barco Vision par ex.), ce qui laisse à penser qu'ils seraient disposés à payer un prix plus élevé pour une bobineuse équipée de ce type de capteurs, l'enquête menée sur le marché³⁹ a révélé que Barco Vision verrait ses ventes diminuer s'il pratiquait des prix très supérieurs à ceux de la concurrence car ces prix seraient répercutés par les fabricants de bobineuses, conduisant les clients finaux à opter pour l'autre type de capteurs (à savoir Uster)⁴⁰. Nous pouvons donc en conclure que le pouvoir de marché de Barco Vision, bien que

³⁸ Comme il apparaît dans les données de transactions pour 2007.

³⁹ Questionnaire adressé à des usines textiles – seconde phase.

⁴⁰ Réponse à la question 5 dans le mémoire des parties en date du 26 février 2008.

significatif compte tenu de l'existence d'une seule alternative, est néanmoins limité par la politique de prix d'Uster. Cela vaut aussi réciproquement pour Uster.

- (55) La chute des prix des capteurs observée ces dernières années n'est pas significative concernant le pouvoir de marché de Barco Vision et d'Uster. [...]*
- (56) Néanmoins, de l'avis de certains acteurs du marché, les politiques de prix de Barco Vision et d'Uster sont directement soumises à l'apparition/expansion de plus petits concurrents en amont (Keisokki/Premier) et aux intégrations verticales possibles de Schlafhorst et Murata⁴¹ (production de capteurs en interne)⁴². Cela expliquerait notamment pourquoi les deux entreprises ont répercuté la baisse des coûts sur les prix de leurs capteurs.
- (57) Barco Vision et Uster disposent donc chacun d'un pouvoir de marché significatif. Il convient également de conclure que la réaction de Barco Vision est aujourd'hui le principal obstacle direct à une augmentation des prix des capteurs par Uster, bien que certains éléments laissent à penser qu'une concurrence potentielle exerce sur Barco Vision comme sur Uster une pression favorisant la baisse des prix.

Alternatives dans un futur proche

- (58) Sur un marché voisin, celui des machines à filer à fibres libérées, Schlafhorst est intégré verticalement et a développé ses propres capteurs pour filature à fibres libérées. Les capteurs pour filature à fibres libérées et les capteurs pour bobineuses exécutent les mêmes fonctions de base, bien que les capteurs de bobineuses soient plus perfectionnés compte tenu de la vitesse supérieure du fil et du plus grand nombre de défauts à traiter. Des personnes interrogées lors de l'enquête approfondie ont indiqué que la menace d'une intégration verticale de Schlafhorst semble crédible, en particulier en raison de l'intégration verticale déjà réalisée concernant la filature à fibres libérées.⁴³ Dans une moindre mesure, d'après les principaux acteurs du marché amont, Murata disposerait d'une certaine expertise dans le domaine de l'électronique et de la capacité requise pour mener un tel projet de recherche et développement (RD). Toutefois, l'enquête réalisée sur le marché a révélé qu'il faudrait à ces deux fabricants de bobineuses 3 à 5 années dans les conditions actuelles du marché pour rattraper Uster/Barco Vision⁴⁴.
- (59) En ce qui concerne d'autres fournisseurs potentiels/de moindre envergure en amont, l'enquête menée sur le marché a confirmé que les ventes de capteurs aux fabricants de bobineuses ne constituent pas l'activité principale de Keisokki. Keisokki est plus tourné vers le marché de la rechange; l'entreprise vend des capteurs directement aux usines textiles pour la mise à niveau de bobineuses d'occasion, un segment sur lequel

41 [...]*

42 Dans la présente décision, sauf indication contraire, il y a lieu d'entendre par "intégration verticale de Schlafhorst et de Murata", le développement et la production de capteurs en interne.

43 Uster: «un argument similaire empêcherait également Uster d'augmenter les prix à l'égard de Murata et de Schlafhorst afin de ne pas les inciter à soutenir des entrées sur le marché des capteurs ou à développer des capteurs maison.» (procès-verbal agréé, téléconférence avec Uster, seconde phase)

44 Questionnaire adressé à des fabricants de capteurs pour filature à fibres libérées – seconde phase.

les prix des capteurs sont beaucoup plus élevés que ceux pratiqués pour les ventes aux fabricants de bobineuses. En plus de 20 ans de présence sur le marché, l'entreprise n'a pas été en mesure de se faire une réputation solide pour ses capteurs, ce qui aurait pu lui permettre de s'imposer en tant que fournisseur de capteurs crédible auprès des fabricants de bobineuses. Keisokki possède la technologie de base pour les capteurs de bobineuses, mais ses produits n'offrent pas les fonctionnalités de pointe des capteurs Barco Vision/Uster. D'après la plupart des acteurs du marché, il n'a pas une taille suffisante pour réaliser les travaux de RD nécessaires pour rattraper Barco Vision/Uster et ne semble pas en mesure de s'ériger en concurrent crédible de Barco Vision/Uster dans les prochaines années.

(60) Premier est une entreprise indienne qui est apparue récemment sur le marché des capteurs pour bobineuses. Premier a déjà réalisé des ventes tests de ses capteurs. Voici dix ans que l'entreprise se consacre au développement de ses capteurs et estime qu'ils sont équivalents sur le plan technologique à ceux d'Uster et de Barco Vision, voire même plus performants en ce qui concerne la détection du polypropylène (fibres plastiques blanches/transparentes). Pour cette fonctionnalité, Premier utilise une nouvelle technologie basée sur les infrarouges. Il a démarré une coopération avec les trois principaux fabricants de bobineuses et prévoit que ses capteurs seront disponibles sur les trois types de machines l'an prochain. Plusieurs machines équipées de capteurs Premier sont déjà en service dans des usines textiles propriétés du groupe Premier. Toutefois, les prévisions quant à la position qu'occupera Premier sur le marché au cours des prochaines années sont variées : certains acteurs du marché estiment que Premier pourrait devenir un fournisseur de capteurs alternatif dans un futur relativement proche, compte tenu de ses ressources financières et de sa technologie avancée (notamment par rapport à Keisokki); d'autres sont plus sceptiques, évoquant des problèmes de fiabilité rencontrés avec des capteurs Premier qui n'ont pas encore atteint le stade de la production en série. Selon Premier, le principal obstacle à surmonter pour une plus large pénétration du marché vient de la solide réputation de qualité dont jouissent les produits de Barco Vision et d'Uster. Néanmoins, même si sa capacité à s'ériger en concurrent solide d'Uster/Barco Vision au cours des prochaines années est mise en doute, Premier détient la technologie de base pour les capteurs de bobineuses et a même développé une nouvelle technologie de détection du propylène.

(61) En ce qui concerne Rieter, entreprise active dans le domaine des capteurs pour filature à fibres libérées mais qui manque de savoir-faire en matière de capteurs pour bobineuses, les acteurs du marché estiment qu'il lui faudrait beaucoup plus de temps pour s'établir dans ce dernier domaine⁴⁵.

(62) Globalement, bien que certaines sources alternatives potentielles en amont aient été identifiées et soient susceptibles de se concrétiser d'ici 3 à 5 ans, l'enquête a montré qu'aucun des concurrents réels ou potentiels mentionnés n'est capable d'exercer une véritable pression concurrentielle sur le marché des capteurs dans un futur immédiat.

Il est très improbable que Murata et Schlafhorst cessent d'acheter des capteurs auprès de Barco Vision après la concentration par crainte d'une divulgation d'informations confidentielles à moyen terme

⁴⁵ Procès-verbal agréé d'entretiens avec les principaux acteurs du marché.

- (63) Les concurrents d'Itema ont affirmé qu'il leur serait extrêmement difficile de continuer à s'approvisionner en capteurs auprès de Barco Vision après la concentration projetée car ils craignent que ce dernier divulgue des informations techniques sensibles sur les bobineuses – qu'ils lui auraient communiquées à des fins d'interface avec les capteurs – à Itema, et que leur concurrent en aval ait ainsi connaissance de caractéristiques essentielles et novatrices de leurs produits.
- (64) L'enquête a confirmé que dans le cadre du développement de nouvelles générations de bobineuses, les fabricants sont amenés à échanger des informations techniques de nature confidentielle avec leurs fournisseurs de capteurs. La plupart des acteurs du marché s'attendent à ce que, suite à la concentration, Murata/Schlafhorst établissent une coopération avec BarcoVision, une fois que les nouvelles caractéristiques de leur bobineuse auront été annoncées et développées uniquement avec Uster/Premier. Il faudrait alors tabler sur un délai de 1,5 à 2 années concernant l'intégration des capteurs BarcoVision sur les bobineuses Schlafhorst/Murata de toute dernière génération. Schlafhorst a introduit sa dernière génération de bobineuses en 2007 et Murata, il y a 5 ans. Le cycle de vie du produit étant d'environ 10 ans, la prochaine génération de machines de Murata devrait être disponible d'ici 5 ans.
- (65) Entre deux générations, une certaine coopération est requise entre les fabricants de bobineuses et leurs fournisseurs de capteurs en vue d'améliorer la génération en cours. Compte tenu de la portée plus limitée des améliorations techniques, la confidentialité des informations échangées est moins critique et le délai nécessaire pour adapter le capteur à ces changements est plus court. Il semble donc que les préoccupations relatives à la confidentialité se concrétiseront uniquement avec le développement de la prochaine génération de bobineuses (soit dans environ 5 ans). D'ici là, ces préoccupations pourraient entraîner un retard au niveau de l'introduction de nouvelles caractéristiques. Globalement, l'enquête menée sur le marché a révélé que Schlafhorst serait le plus touché par ce problème d'échange d'informations confidentielles. En effet, par exemple, au cours de ces deux dernières années, Murata et Barco Vision n'ont pris part à aucun projet de coopération technique.
- (66) Comme l'escompte le principal concurrent en amont⁴⁶, un verrouillage «passif», autrement dit un verrouillage qui ne découle pas d'une action de l'entité issue de la concentration, est très peu probable au cours des prochaines années. De plus, comme expliqué ci-dessous, en supposant que Murata et Schlafhorst aient en effet de sérieuses inquiétudes concernant la coopération technique avec Barco Vision, l'entité issue de la concentration aura une motivation financière solide pour les effacer.

⁴⁶ Uster: «Uster ne prévoit aucune interruption des livraisons de Barco Vision à Murata et Schlafhorst dans un futur proche étant donné que la génération actuelle de capteurs ne nécessite pas d'efforts de développement supplémentaires ni, par conséquent, d'échanges d'informations entre fabricants de capteurs et fabricants de bobineuses.» (procès-verbal agréé, téléconférence avec Uster, seconde phase)

Uster aura peu d'intérêt à exploiter son pouvoir de marché accru dans un scénario de verrouillage total.

- (67) On peut soutenir que l'existence d'un autre fournisseur en amont peut dans certains cas s'avérer suffisante pour contrer la capacité de verrouillage d'une entreprise intégrée verticalement. Cependant, le paragraphe 38 des lignes directrices applicables aux concentrations non horizontales stipule que: *«Lorsque la concurrence sur le marché des intrants est oligopolistique, une décision de l'entité issue de la concentration de restreindre l'accès à ses intrants a pour effet de réduire la pression concurrentielle exercée sur les autres fournisseurs, ce qui peut leur permettre d'augmenter le prix des intrants appliqué aux concurrents en aval qui ne sont pas intégrés. En somme, la restriction de l'accès aux intrants par l'entité issue de la concentration peut exposer ses rivaux en aval à des fournisseurs intégrés de façon non verticale qui exercent un pouvoir de marché renforcé. Plus le degré de différenciation des produits entre l'entité issue de la concentration et les autres fournisseurs en amont sera faible et le degré de concentration en aval élevé, plus ce renforcement du pouvoir de marché de tiers sera marqué. Toutefois, la tentative d'augmentation des prix peut échouer si des fournisseurs d'intrants indépendants, confrontés à une baisse de la demande pour leurs produits (de la part de la division en aval de l'entité issue de la concentration ou d'entreprises indépendantes en aval) répondent par une politique tarifaire plus agressive.»*
- (68) Dans la présente affaire, Uster a souligné à plusieurs reprises qu'il ne pense pas être en mesure d'augmenter ses prix après la concentration⁴⁷. En outre, Uster, à l'instar d'autres acteurs du marché, estime que la concentration pourrait conduire à une baisse des prix des bobineuses Iteba équipées de capteurs Barco Vision. Uster pense que cela risque de limiter sa marge d'augmentation des prix en amont car, si Murata et Schlafhorst ne peuvent s'aligner sur les prix des produits de l'alliance Iteba/Barco Vision, ils se mettront en recherche de sources d'approvisionnement alternatives (développement en interne/collaboration avec Premier et/ou Keisokki). Uster serait alors exposé aux répercussions de la pression tarifaire potentiellement exercée par Iteba en aval⁴⁸ et de la possibilité pour Barco Vision de réapparaître sur le marché rapidement et à bas coût.
- (69) Il est à noter qu'une intégration verticale de Murata/Schlafhorst aurait des effets inverses directs sur la position d'Uster. En effet, si le marché en aval était amené à évoluer vers un nouvel équilibre dans lequel les trois principaux fabricants de bobineuses s'approvisionneraient en interne pour les capteurs, Uster se verrait contraint de cesser ses activités rentables liées aux capteurs pour bobineuses. Bien que

⁴⁷ Uster: «un argument similaire empêcherait également Uster d'augmenter les prix à l'égard de Murata et de Schlafhorst afin de ne pas les inciter à soutenir des entrées sur le marché des capteurs ou de développer des capteurs maison.» (procès-verbal agréé, téléconférence avec Uster, seconde phase).

⁴⁸ Uster: «L'entité issue de la concentration est susceptible de pratiquer des prix faibles contraignant les autres fabricants de bobineuses à réduire le prix de leurs produits. Les autres fabricants de bobineuses pourraient alors à leur tour être amenés à réduire leurs prix. Uster devra alors s'aligner sur les exigences de prix des fabricants d'équipements d'origine, ce qui pourrait affecter sérieusement la rentabilité. Si Uster n'est pas en mesure de répondre aux exigences des fabricants de bobineuses, ces derniers risquent de perdre des parts de marché au bénéfice d'ITEMA et de devoir chercher des alternatives, comme le développement de leurs propres purgeurs en interne.» (questionnaire adressé aux fabricants de capteurs pour bobineuses, seconde phase).

l'on puisse rétorquer que le pouvoir de marché d'Uster pourrait augmenter suite à la concentration, la perspective d'une nouvelle intégration verticale en aval et de la perte consécutive d'une part considérable, voire de la totalité, des ventes de capteurs pour Uster, limitera sa volonté d'exploitation de ce pouvoir à travers une augmentation des prix.

Conclusion

- (70) L'entité issue de la concentration bénéficiera d'un pouvoir de marché significatif en amont et aucune source alternative d'approvisionnement en capteurs n'est disponible à court terme, ce qui laisse entrevoir un probable verrouillage. D'un autre côté, on peut, sur la base de certains éléments, raisonnablement penser que l'entité issue de la concentration n'aura probablement pas la possibilité de faire monter les coûts de la concurrence en aval. En effet, même sans la contrainte concurrentielle actuellement exercée par Barco Vision, les prix d'Uster seront toujours soumis entre autres à la réaction de la demande en aval ainsi qu'à la menace d'une intégration verticale de Murata/Schlafhorst. Etant donné l'importance de la hausse des prix que devrait appliquer Uster pour que soient observées des répercussions sensibles sur les prix des bobineuses⁴⁹ –à savoir [25-50]*%–, nous pouvons conclure que l'entité issue de la concentration n'a probablement pas la capacité d'augmenter les coûts des concurrents en aval, capacité d'ailleurs mise en doute par l'entreprise Uster elle-même.

ii. Incitations au verrouillage et effets sur les clients en aval

- (71) Cette section examine les incitations au verrouillage pour l'entité issue de la concentration, ainsi que les effets potentiels sur les prix des bobineuses.
- (72) Comme il est exposé dans les lignes directrices applicables aux concentrations non horizontales, la volonté d'une entreprise de verrouiller le marché dépend de la rentabilité d'une telle stratégie. En effet, un verrouillage aura lieu uniquement si l'entreprise estime que les gains supplémentaires qu'elle peut espérer réaliser sur le marché aval seront supérieurs ou égaux à la perte de gains sur le marché amont. Un tel équilibre dépend d'un certain nombre de facteurs comme les marges sur les marchés amont et aval, la répercussion aux clients finaux des augmentations de coûts et des économies, l'élasticité de la demande finale et l'étendue de la clientèle existante des entreprises qui fusionnent. Dans la présente affaire, une importance particulière doit en outre être accordée aux questions de confidentialité du côté des clients actuels de Barco Vision.
- (73) Plusieurs éléments qualitatifs indiquent dans cette affaire que pour conduire à un verrouillage total du marché des intrants au bénéfice d'Itema, la hausse de prix critique par Uster serait probablement importante. En premier lieu, les prix des capteurs représentent un faible pourcentage du prix total d'une bobineuse (environ [10-20]*%). Il en découle que, à moins que les hausses de prix en amont soient importantes, l'effet sur le prix pratiqué par les concurrents en aval sera faible et les gains supplémentaires que l'entité issue de la concentration peut espérer réaliser en aval, probablement assez limités.

⁴⁹ Augmentation des prix des capteurs de [25-50]*% pour une augmentation des prix des bobineuses de 5 %, en partant de l'hypothèse d'une répercussion de la hausse des coûts de 100 %.

- (74) Deuxièmement, les marges sont relativement faibles en aval et beaucoup plus élevées en amont et, par rapport à une situation inverse (marges élevées en aval et faibles en amont), toutes choses égales par ailleurs, la probabilité que des gains supplémentaires en aval au niveau des bobineuses compensent les pertes en amont est moindre. L'enquête approfondie a notamment indiqué que les marges d'Itema et de Barco Vision étaient respectivement de [...] et [...].⁵⁰
- (75) Troisièmement, l'augmentation de prix critique dépend de la mesure dans laquelle les concurrents d'Itema sont susceptibles de répercuter sur le prix final les changements subis au niveau de leurs coûts. Lors de l'appréciation de ce facteur, il convient de tenir compte du fait qu'une augmentation des coûts des capteurs pour Murata et/ou Schlafhorst ne constitue pas une modification des coûts à l'échelle du secteur puisque Itema ne subirait dans tous les cas aucune augmentation de coûts. En fait, des éléments solides indiquent qu'Itema baisserait ses prix pour refléter ses coûts différentiels plus faibles. En effet, la plupart des acteurs du marché ont indiqué au cours de l'enquête que la concentration entraînera probablement une baisse des prix des bobineuses Itema équipées de capteurs Barco Vision.⁵¹ Pour rester compétitifs face à Itema, les concurrents en aval ne pourront probablement pas, par conséquent, répercuter la totalité de la hausse de leurs coûts, ce qui contribue à limiter les répercussions en aval d'un scénario de restriction d'accès aux intrants.
- (76) L'interaction entre ces trois éléments, associée aux autres facteurs affectant la rentabilité d'une stratégie de restriction d'accès aux intrants, comme les élasticités,⁵²

⁵⁰ Les marges en euros, comptabilisées par unité, sont plus élevées en aval qu'en amont car, comme il a été mentionné ci-dessus, les capteurs représentent environ [10-20%]* du prix de vente d'une bobineuse. Une analyse des marges dégagées en aval révèle également que [...]*

⁵¹ Principaux intervenants du marché: «cela fera peser une forte pression sur les fabricants de machines en termes de prix.»; «L'entité issue de la concentration pourra proposer des prix bas, obligeant ainsi les autres fabricants de bobineuses à baisser les prix de leurs produits. Les autres fabricants de bobineuses pourraient alors à leur tour être amenés à baisser leurs prix.»; «L'inconvénient dans cette interconnexion des prix viendrait non pas tant de la hausse des prix mais plutôt de la réduction des prix au niveau des bobineuses Itema équipées de purgeurs développés en interne»; «Itema tentera probablement de dynamiser les ventes de ses machines équipées de capteurs Barco Vision, notamment en Chine où l'alliance Itema/Barco Vision est déjà la plus populaire.»

⁵² La Commission a réalisé une estimation économétrique de la demande en aval à partir des données de transactions fournies par Schlafhorst, Murata et Itema, mais les résultats économétriques ont été jugés non concluants. Plus particulièrement, bien que les données collectées au cours de l'enquête fournissent des informations précises et détaillées sur les ventes réalisées par les différentes entreprises, il n'a été possible d'obtenir des estimations précises et fiables des élasticités en raison notamment du manque d'instruments appropriés. Etant donné que les élasticités des prix propres et celles des prix croisés n'ont pu être estimées de façon économétrique, une appréciation approximative basée sur l'indice Lerner a été utilisée pour les élasticités des prix propres. Une grande variété de paramètres de changement d'alternative a été prise en compte pour déduire les élasticités des prix croisés à partir des paramètres d'élasticité des prix propres. Pour l'évaluation des incitations, il a été considéré qu'en réaction à une hausse des prix appliquée par l'un des fabricants de bobineuses, tous les clients décident de se tourner vers un autre fabricant, autrement dit ils ne renoncent pas à leur achat d'une bobineuse. Même si cette théorie est appuyée par des déclarations d'usines textiles (Réponses au questionnaire adressé à des consommateurs de bobineuses – seconde phase, question 7), il s'agit d'une hypothèse prudente – si certaines usines textiles décidaient de ne pas acheter de bobineuses en réaction à l'augmentation des prix d'un fabricant, la rentabilité d'une stratégie de verrouillage s'en trouverait réduite car un nombre moins important de clients se tourneraient vers les bobineuses Itema suite à une augmentation des prix de leur fournisseur habituel.

peut être illustrée par un modèle de demande en aval très simple.⁵³ Un tel modèle permet également de se faire une idée de l'impact en aval d'une hausse de prix donnée de la part d'Uster. Le modèle indique en particulier que les concurrents d'Itema répercuteraient une part nettement inférieure à 100 % des hausses des coûts. En supposant qu'Uster augmente ses prix de [25-50]*% en cas de verrouillage total de l'accès aux intrants par l'entité issue de la concentration, cette opération de verrouillage ne serait pas rentable pour Itema et l'impact sur les clients en aval serait très limité.⁵⁴ Concrètement, ce modèle simple indique qu'une stratégie de verrouillage total est rentable à partir d'une augmentation des prix d'Uster supérieure à [120-180]*%.

- (77) Des éléments solides laissent à penser qu'il est improbable qu'Uster applique une telle augmentation. D'ailleurs, Uster lui-même ne pense pas être en mesure d'augmenter ses prix après l'opération de concentration. Il s'attend au contraire à devoir baisser ses prix pour permettre à Murata et Schlafhorst de rester compétitifs face aux prix inférieurs d'Itema.⁵⁵

Verrouillage sélectif à l'encontre de Murata ou Schlafhorst

- (78) L'enquête menée sur le marché a révélé que les bobineuses étaient des produits homogènes. Les bobineuses de Schlafhorst sont vendues à des prix supérieurs (+[20-30] %*), les bobineuses de Murata et d'Itema semblent être des substituts plus proches et sont commercialisées à des prix similaires. En général, les bobineuses de Schlafhorst sont perçues comme des produits de qualité supérieure, bien que certains clients aient indiqué que les trois fabricants sont de plus en plus proches. Tout cela suggère que dans un scénario de verrouillage, Itema récupérerait plus de clients de Murata que de clients de Schlafhorst. Néanmoins, il semble que la concurrence des prix soit importante en aval, en particulier en Chine.
- (79) Il pourrait, par conséquent, être envisagé qu'au lieu de restreindre l'accès aux deux concurrents en aval, l'entité issue de la concentration cesse de vendre des capteurs à l'un ou l'autre. Et en particulier, compte tenu de la plus grande proximité des produits de Murata et d'Itema, une théorie de position dominante basée sur un verrouillage sélectif au détriment de Murata devrait être analysée. Un verrouillage sélectif au détriment de Schlafhorst serait probablement moins rentable puisqu'il n'apparaît pas comme un concurrent aussi proche en termes de prix.

⁵³ Le modèle part de l'hypothèse que les fournisseurs en aval sont confrontés à une demande linéaire pour leurs produits qui est fonction de leur prix propre et des prix de leurs concurrents.

⁵⁴ Dans ce scénario de référence, ce modèle simple prévoit pour Itema des gains supérieurs d'environ [...] si aucune stratégie de verrouillage n'est mise en place. La thèse selon laquelle un verrouillage ne serait pas rentable pour l'entité issue de la concentration résiste à une vaste série de paramètres alternatifs, en particulier aux paramètres de changement d'alternatives. De plus, il convient de noter que les calculs ci-dessus tiennent compte d'une élimination des doubles marges brutes pour l'entité issue de la concentration dans le but d'optimiser les gains. Etant donné que les parties n'ont pas revendiqué une telle élimination (ni autre rendement), les motivations ont également été appréciées en ignorant cet effet, avec le même résultat: sans tenir compte de la réduction des coûts des capteurs Barco Vision pour Itema, Itema réaliserait encore plus de gains supplémentaires en s'*abstenant* de verrouiller le marché pour les concurrents en aval.

⁵⁵ Cf. note de bas de page 48.

- (80) Toutefois, même si un verrouillage sélectif au détriment de Murata est envisagé, l'augmentation des ventes en aval ne compenserait probablement pas les pertes d'opportunités associées en amont pour l'entité issue de la concentration. En outre, une stratégie de verrouillage sélectif au détriment de Murata aurait très peu d'effet sur les clients en aval.⁵⁶
- (81) Enfin, dans un tel cas de figure, IteMa devrait s'efforcer de ne pas vendre de capteurs à Murata, tout en poursuivant parallèlement ses activités sur le marché des capteurs avec Schlafhorst, avec notamment une coopération maintenue, au niveau de la force de vente et des efforts de R&D de Barco Vision, avec un autre fabricant de bobineuses. IteMa pourrait alors réintégrer totalement le marché des capteurs très rapidement et à un coût négligeable, ce qui risquerait en fin de compte d'affecter les prix pratiqués par Uster à l'égard de Murata.

Verrouillage partiel

- (82) Il est peu probable qu'un verrouillage partiel ait un effet anticoncurrentiel significatif. En effet, étant donné que les coûts des capteurs représentent en moyenne [10-20]*% seulement du prix final des bobineuses, il semble très incertain qu'une stratégie de verrouillage partiel puisse avoir des effets significatifs sur les clients en aval. Même en considérant l'hypothèse extrême que les concurrents en aval répercutent 100 % de l'augmentation subie des coûts de capteurs, il faudrait une hausse de [25-50]*% des prix des capteurs pour que les prix des bobineuses augmentent de 5 %. En partant d'une hypothèse plus réaliste⁵⁷ concernant la répercussion par Murata et Schlafhorst d'une éventuelle hausse des prix des capteurs, l'effet en aval d'une telle hausse des prix serait encore plus limité et ne dépasserait probablement pas les profits résultant de l'élimination des doubles marges d'IteMa.
- (83) Quoiqu'il en soit, une réaction d'une telle ampleur au niveau des prix sur le marché amont est improbable dans l'hypothèse où Barco Vision et Uster restent tous deux actifs sur le même marché. De plus, les arguments autour des raisons pour lesquelles une telle hausse des prix est improbable en cas de verrouillage total restent valables pour le scénario d'un verrouillage partiel. Il est par conséquent extrêmement improbable que les clients finaux soient affectés en cas de restriction partielle d'accès aux intrants par l'entité issue de la concentration.

Même en tenant compte d'éventuelles réductions des coûts fixes, une opération de verrouillage n'est pas rentable.

- (84) Une stratégie de verrouillage total ne serait très probablement pas rentable pour l'entité issue de la concentration. Toutefois, dans la présente décision, étaient jusqu'ici

⁵⁶ En supposant qu'Uster augmente ses prix de [25-50]*%, le modèle simple indique qu'en renonçant au verrouillage, l'entité issue de la concentration réaliserait des gains supplémentaires substantiels par rapport à une stratégie de verrouillage total. Dans certains cas et avec des hypothèses extrêmes concernant les schémas de report de clientèle (impliquant par exemple qu'en réaction à une augmentation des prix de Murata, plus de 90% des clients délaissant Murata se tournent vers IteMa), un verrouillage sélectif au détriment de Murata peut s'avérer légèrement plus rentable que l'absence de verrouillage. Dans de tels cas où un verrouillage sélectif pourrait cependant avoir lieu, les effets sur les clients en aval (le cas échéant) seraient négligeables.

⁵⁷ Voir analyse des taux de répercussion au considérant (75).

considérées comme bénéfiques les ventes minorées des coûts variables. Pour une approche prudente, il convient également de tenir compte du fait que, en se retirant du marché amont, IteMa pourrait permettre des économies sur les coûts fixes de Barco Vision. Par exemple, dans l'hypothèse d'un scénario de verrouillage total, IteMa interromprait toute coopération de R&D avec Schlafhorst et Murata pour intégrer les capteurs de Barco Vision sur les bobineuses de ces deux entreprises. Cependant, la coopération en R&D avec Murata et Schlafhorst ne coûte à Barco Vision que [...] par an environ.⁵⁸ La conclusion établie plus haut concernant le manque d'intérêt d'une opération de verrouillage pour IteMa reste donc valable.

- (85) On peut également imaginer que, dans un scénario de verrouillage total, la part du budget de Barco Vision consacrée aux ventes et au marketing ([...] par an) serait réduite. Toutefois, ce montant semble limité et, compte tenu de l'étendue probable des opportunités manquées pour l'entité issue de la concentration engagée dans une stratégie de verrouillage total,⁵⁹ la conclusion de l'absence d'intérêt apparaît aussi fondée sur ce point.

Si l'on tient compte d'une possible intégration verticale de Schlafhorst/Murata, une stratégie de verrouillage par IteMa serait encore moins rentable.

- (86) Même si, compte tenu du temps requis (3 à 5 ans), une intégration verticale potentielle par Schlafhorst et/ou Murata ne peut limiter directement, dans un proche avenir, la capacité de verrouillage de l'entité issue de la concentration, cette opération aura un impact à moyen terme sur la rentabilité du verrouillage et sur les incitations associées. Si Uster augmente ses prix suite à une stratégie de restriction d'accès aux intrants mise en place par l'entité issue de la concentration, Schlafhorst et Murata auront tout intérêt à procéder à une intégration. Une intégration verticale pourrait en effet leur permettre, dans ce cas, de réaliser des gains supplémentaires substantiels : l'investissement nécessaire (15 millions d'euros) serait très rapidement récupéré. Il est par conséquent probable qu'un tel projet devienne prioritaire pour ces entreprises. Ce scénario se révélerait défavorable pour IteMa, entraînant chaque année un manque à gagner important par rapport au cas de figure de l'absence d'intégration verticale de ses concurrents et de verrouillage.⁶⁰

Des raisons solides pour l'entité issue de la concentration de résoudre les problèmes de confidentialité

⁵⁸ Réponse au questionnaire adressé à BarcoVision le 03/06/2008, question 1 – ce chiffre représente [...] des coûts totaux de R&D.

⁵⁹ En effet, comme expliqué ci-dessus, il est très improbable que Uster augmente ses prix de manière significative si IteMa entreprend un verrouillage.

⁶⁰ Si l'on compare la valeur nette actuelle des gains pour l'entité issue de la concentration dans ces deux cas de figure (verrouillage avant intégration verticale de concurrents en aval et absence de verrouillage), il apparaît, dans les hypothèses du modèle décrit au considérant (75) que pour une intégration verticale de Schlafhorst et de Murata intervenant dans les 17 ans qui suivent la concentration en réponse à une stratégie de verrouillage, l'entité issue de la concentration aurait plus d'intérêts, en termes de profits, à ne pas entreprendre de verrouillage anticoncurrentiel. Si l'on suppose que l'intégration verticale intervient sous 5 ans après la concentration en cas de tentative de verrouillage par IteMa, une augmentation des prix d'Uster d'au moins [500-800]* serait nécessaire pour qu'un tel verrouillage présente un intérêt pour IteMa, ce qui est très improbable.

- (87) Comme cela a été expliqué, l'entité issue de la concentration réaliserait des gains supplémentaires substantiels en restant active sur le marché amont. En effet, si elle arrêta d'approvisionner ses concurrents en aval, il est peu probable qu'Uster augmenterait ses prix de façon significative. Par conséquent, Iteima aurait tout intérêt à résoudre les problèmes de confidentialité afin de ne pas perdre de marchés en amont.
- (88) Par ailleurs, il convient également de souligner qu'il est improbable que des concurrents en aval décident d'arrêter de proposer des capteurs Barco Vision sur leurs bobineuses pour des raisons de confidentialité, au moins à court et moyen termes, un point de vue que partage le principal concurrent en amont.⁶¹ En effet, une telle préoccupation ne devrait pas se concrétiser avant l'introduction des prochaines générations de bobineuses, autrement dit avant 5 ans pour Murata, pour lequel le problème est moins critique, et avant 8 à 10 ans pour Schlafhorst, ce qui laisse suffisamment de temps aux concurrents en aval pour trouver des sources d'approvisionnement alternatives si besoin.

Conclusion

- (89) Il résulte des éléments qui précèdent que l'entité issue de la concentration n'aura pas intérêt à s'engager dans une stratégie de verrouillage qui, dans tous les cas, aurait des effets néfastes sur les prix des bobineuses.

iii. Conclusion relative à la probabilité de restriction d'accès aux intrants

- (90) Considérant qu'une stratégie de verrouillage ne serait pas rentable⁶² et aurait des effets marginaux sur les clients en aval, il est conclu que les risques de restriction d'accès aux intrants peuvent dans ce cas précis être écartés.

3. Restriction des débouchés

- (91) Les ventes de capteurs pour bobineuses d'Uster à Iteima ne représentent que [10-20]*% du total de ses ventes et moins de 10 % de l'ensemble du marché des capteurs pour bobineuses. Si Iteima cessait d'acheter des capteurs à Uster, les effets sur les marchés en amont seraient limités, rendant toute stratégie de restriction des débouchés clairement non rentable.

4. Conclusion

- (92) En conséquence, il y a lieu de conclure que la transaction proposée ne devrait pas entraver de manière significative une concurrence effective sur les marchés des capteurs pour bobineuses et des bobineuses.

⁶¹ Cf. note de bas de page 46.

⁶² Complémentairement à l'analyse ci-dessus, il y a lieu de noter que les documents internes des parties réclamés par la Commission ne contiennent aucune référence à une telle stratégie de verrouillage.

b) Capteurs pour machines à filer à fibres libérées et machines à filer à fibres libérées

- (93) Sur le marché en amont des capteurs pour filature à fibres libérées, BarcoVision arrive en deuxième position (part de marché: [30-40]*), derrière Uster ([45-55]*). Iteama ne réalise que des ventes marginales sur le marché en aval des machines à filer à fibres libérées (Monde: [0-5]*, EEE: [0-5]*), en particulier comparé aux deux principaux fabricants Rieter et Schlafhorst (ensemble Monde: [90-100]*; EEE: [90-100]*). Il convient également de souligner que Schlafhorst a développé ses propres capteurs pour filature à fibres libérées et s'approvisionne en grande partie en interne pour les capteurs.
- (94) Compte tenu de la présence extrêmement limitée d'Iteama sur le marché en aval, toutes les inquiétudes concernant une éventuelle restriction des débouchés peuvent être levées, étant donné que l'entité issue de la concentration manquera de pouvoir de marché en aval: un retrait d'Iteama du marché en aval n'aurait pratiquement aucun effet sur les prix des capteurs pour ses concurrents. Pour cette même raison, l'entité issue de la concentration n'aurait aucun intérêt à s'engager dans une stratégie de restriction d'accès aux intrants, puisqu'elle réalise la majeure partie de ses profits pré-concentration sur le marché amont. Quoiqu'il en soit, il est très improbable qu'elle ait la capacité de restreindre l'accès aux intrants compte tenu de la présence d'un concurrent solide en amont (Uster – [45-55]*) et de la source interne d'approvisionnement en capteurs dont bénéficie Schlafhorst.
- (95) En conséquence, la transaction proposée n'entravera pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur les marchés des capteurs pour filature à fibres libérées et des machines à filer à fibres libérées.

c) Capteurs pour machines à tisser et machines à tisser

- (96) Sur le marché en amont des capteurs pour machines à tisser, BarcoVision arrive en troisième position (part de marché: [20-30]*) derrière Eltex ([45-55]*) et Roj ([20-30]*). Selon certaines définitions de marchés de produits et marchés géographiques sur le marché aval, conduisant à une part de marché supérieure à 25 % pour Iteama, ce marché est affecté:
- marché des métiers à projectiles (part de marché d'Iteama Monde: [90-100]*; EEE: [90-100]*);
 - marché unique pour les métiers à projectiles et à jet d'air (Europe: [25-35]*);
 - marché unique pour tous les métiers à lances (Europe: [40-50]*);
 - marché unique pour les métiers à lances négatives (Europe: [40-50]*⁶³).
- (97) Compte tenu de la présence de deux solides concurrents en amont, toutes les inquiétudes concernant une éventuelle restriction d'accès aux intrants peuvent être levées, étant donné que l'entité issue de la concentration manquera de pouvoir de marché en amont. De plus, certains concurrents sur le marché en aval sont intégrés verticalement et s'approvisionnent en partie en interne pour les capteurs. Dans le domaine des métiers à jet d'air, c'est le cas de Toyota (part de marché à travers le monde: [40-50]*), Tsudakoma ([20-30]*) et Picanol ([10-20]*). S'agissant des

⁶³ Réponse d'Iteama aux questions reçues de la Commission européenne le 26 février 2008 sur formulaire CO

métiers à lances, Picanol est verticalement intégré (part de marché en Europe: [20-30]%*). Pour les métiers à projectiles, Itema est seul producteur et aucun concurrent ne peut donc être exclu du marché. Il peut par conséquent en être conclu que l'entité issue de la concentration n'aura pas la capacité de restreindre l'accès aux intrants des concurrents en aval.

- (98) Concernant les risques de restriction des débouchés, étant donné que les achats de capteurs pour machines à tisser d'Itema représentent globalement moins de [5-15]%* du marché total, l'entité issue de la concentration n'aura pas la capacité de restreindre l'accès des fabricants concurrents en amont à une part significative du marché en aval. De plus, Itema ne vend pas suffisamment de machines à tisser pour absorber à lui seul la production de capteurs de BarcoVision. Même en supposant que les prix des capteurs augmentent, le fait qu'un certain nombre de concurrents en aval soient intégrés verticalement ferait probablement obstacle à la rentabilité d'une telle stratégie.
- (99) En conséquence, la transaction proposée n'entravera pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur les marchés des capteurs pour machines à tisser et des machines à tisser.

d) Logiciels

- (100) S'il existait un marché des systèmes MES pour l'industrie textile, BarcoVision serait le fournisseur n° 1 ([25-35]%*), suivi de Porini ([15-25]%*), Incas (<[5-15]%*) et Omega Center (<[5-15]%*).
- (101) Les solutions MES sont vendues directement aux usines textiles⁶⁴ et les fabricants de machines textiles ne sont impliqués à aucun niveau de la chaîne d'approvisionnement de ces produits. Par conséquent, ce marché n'est pas affecté par la transaction.
- (102) Toutefois, lors de l'enquête menée sur le marché, de vagues inquiétudes ont été évoquées concernant les risques potentiels que l'entité issue de la concentration profite de sa position sur les marchés des machines textiles pour augmenter ses ventes de solutions MES ou, à l'inverse, limite la gamme des machines compatibles avec ses solutions MES afin d'augmenter ses ventes de machines textiles. Cela semble extrêmement improbable. En effet, les usines textiles possèdent une grande variété de machines textiles provenant de différents fournisseurs et le système MES doit pouvoir être compatible avec toutes ces machines⁶⁵. Actuellement, tous les systèmes MES peuvent s'adapter à toutes les marques de machines textiles et la plupart des acteurs du marché n'envisagent aucun changement à ce niveau après la concentration. Si l'entité issue de la concentration limitait la compatibilité de ses systèmes MES dans le but de favoriser ses propres machines, cette stratégie aurait pour effet direct et immédiat de restreindre son marché potentiel compte tenu de la diversité des marques

⁶⁴ Questionnaire adressé aux concurrents – Solutions MES pour industrie textile – seconde phase, question 12.

⁶⁵ Questionnaire adressé aux concurrents – Solutions MES pour industrie textile – seconde phase, questions 13 et 14.

au sein des parcs de machines existants (y compris au sein d'une même usine textile⁶⁶).

(103) Par conséquent, la transaction proposée n'entrave pas de manière significative une concurrence effective sur le marché des systèmes MES.

VI. CONCLUSION

(104) Pour les raisons exposées ci-dessus, il est conclu que l'opération notifiée n'entraverait pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci. La concentration doit dès lors être déclarée compatible avec le marché commun et l'accord EEE, conformément à l'article 8, paragraphe 1, du règlement sur les concentrations et à l'article 57 de l'accord EEE.

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

L'opération notifiée par laquelle Itema Holding S.p.A. acquiert le contrôle exclusif de la division BarcoVision de Barco NB au sens de l'article 3, paragraphe 1, alinéa b), du règlement (CE) n° 139/2004 concentrations est déclarée compatible avec le marché commun et l'accord EEE.

Article 2

ITEMA HOLDING S.p.A.

Via Case Sparse 4
24020 Colzate, Bergame
Italie

est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 4.08.2008

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

⁶⁶ Par exemple, les entretiens réalisés dans des usines textiles au cours de l'enquête approfondie ont révélé que certaines de ces usines possédaient plusieurs bobineuses achetées auprès de différents fabricants.