

FR

***Cas n° COMP/M.7576 - JACQUET METAL SERVICE/  
SCHMOLZ BICKENBACH STEEL DISTRIBUTION  
BUSINESS***

Le texte en langue française est le seul disponible et faisant foi.

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

---

Article 6, paragraphe 1, point b) NON-OPPOSITION  
date: 09/07/2014



Bruxelles, le 9.7.2015  
C(2015) 4898 final

Dans la version publique de cette décision, des informations ont été supprimées conformément à l'article 17 (2) du règlement du Conseil (CE) n° 139/2004 concernant la non-divulgence des secrets d'affaires et autres informations confidentielles. Les omissions sont donc indiquées par [...]. Quand cela était possible, les informations omises ont été remplacées par des fourchettes de chiffres ou une description générale.

VERSION PUBLIQUE

PROCÉDURE DE CONTRÔLE DES  
OPÉRATIONS DE CONCENTRATION

**Aux parties notifiantes**

Madame, Monsieur,

**Objet:      Affaire M.7576 - JACQUET METAL SERVICE/ SCHMOLZ  
BICKENBACH STEEL DISTRIBUTION BUSINESS  
Décision de la Commission en application de l'article 6(1)(b) du  
règlement (CE) n°139/2004 du Conseil<sup>1</sup> et de l'article 57 de l'accord sur  
l'Espace économique européen<sup>2</sup>**

1. Le 05 juin 2015, la Commission européenne a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement sur les concentrations, d'un projet de concentration par lequel l'entreprise Jacquet Metal Service SA (France) acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations, le contrôle de plusieurs parties de l'entreprise Schmolz+Bickenbach AG, à savoir Schmolz+Bickenbach Distributions GmbH («S+B Distributions»), Schmolz+Bickenbach Austria GmbH («S+B Austria»), Schmolz+Bickenbach B.V. («S+B BV»), Schmolz+Bickenbach Belgium SA («S+B Belgium»), Günther + Schramm GmbH («G+S») et Dr. Wilhelm Mertens GmbH («Dr. Mertens»)

---

<sup>1</sup> JO L 24 du 29.1.2004, p. 1 («le règlement sur les concentrations»). Applicable à compter du 1<sup>er</sup> décembre 2009, le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne («TFUE») a introduit divers changements, parmi lesquels le remplacement des termes «Communauté» par «Union» et «marché commun» par «marché intérieur». Les termes du TFUE seront utilisés dans cette décision.

<sup>2</sup> JO L 1 du 3.1.1994, p. 3 (l'«accord EEE»).

(«activités acquises auprès de Schmolz+Bickenbach»), par achat d'actions. Jacquet Metal Service SA et Schmolz+Bickenbach sont ci-après désignés comme les "Parties".

## **1. LES PARTIES**

2. L'acheteur, Jacquet Metal Service SA ("Jacquet Metal", France) est la société holding du groupe Jacquet Metals, qui est actif dans la distribution de produits d'acier. Jacquet Métal est coté en bourse sur SYSE Euronext (Paris) – compartiment C.
3. Schmolz+Bickenbach AG ("S+B", Allemagne) est active dans la production, la transformation et la distribution de produits d'acier.
4. Les activités acquises auprès de Schmolz+Bickenbach comprennent un groupe de six filiales ("filiales S+B") détenues directement ou indirectement par S+B. Les six filiales sont actives dans la distribution d'acier.

## **2. LA CONCENTRATION**

5. La concentration consiste en l'acquisition, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point (b) du règlement sur les concentrations, du contrôle de l'ensemble des filiales S+B par Jacquet Métal par voie d'achat d'actions par l'entremise de deux de ses filiales: IMS Darwin holding GmbH et IMS Group Holding SAS.

## **3. DIMENSION UE**

6. L'opération notifiée n'a pas de dimension européenne dans la mesure où la transaction proposée n'atteint pas les seuils de l'article 1 (2) du règlement sur les concentrations. En effet, les Parties ont un chiffre d'affaire total combiné mondial inférieur à 5 000 millions d'euros pour l'année 2013 (EUR 1 037 millions pour Jacquet Metal et EUR 605 millions pour les filiales S+B). La Transaction Proposée n'atteint pas non plus les seuils de l'article 1 (3) du règlement sur les concentrations.
7. Toutefois, l'opération a été notifiée à la Commission européenne conformément à l'article 4 (5) du règlement sur les concentrations. Aucun des Etats Membres n'ayant exprimé son désaccord dans un délai de 15 jours ouvrables après la transmission de la notification, la concentration est réputée avoir une dimension européenne.

## **4. ANALYSE CONCURRENTIELLE**

### **4.1. Marchés de produits**

#### *4.1.1. Distinction entre les marchés de production et distribution de l'acier*

8. Les Parties estiment que les marchés de production et distribution de produits d'acier sont à considérer comme distincts du fait que les distributeurs ont tendance à avoir une activité locale et un portefeuille de clients différents de celui des producteurs, et que la distribution est segmentée en raison des différences de prix et des délais de livraison plus courts offerts par les distributeurs.

9. Selon la pratique antérieure de la Commission<sup>3</sup>, la distribution d'acier est considérée comme un marché distinct de celui de la production et de la vente directe de produits en acier<sup>4</sup>. La Commission a, en effet, conclu que les activités de distribution sont des entités au fonctionnement autonome et ne sont pas de simples agences de vente, ce qui est également démontré par le grand nombre d'acteurs indépendants (c'est-à-dire non-intégrés) présents sur le marché de la distribution de l'acier dans l'UE<sup>5</sup>.

#### 4.1.2. *Distinction entre les trois marchés de distribution de l'acier*

10. Les Parties soutiennent également que la distribution de produits d'acier (et en particulier de produits longs en acier inoxydable) par des stockistes est un marché distinct de celui de la distribution par le biais de centres d'oxycoupage et par les centres de service d'acier. Les stockistes achètent en masse des produits d'acier qu'ils revendent ensuite en petites quantités. Les centres de service aciers achètent habituellement des bobines d'aciers aux producteurs et les usinent (par découpage, cisailage etc.) conformément aux besoins de leurs clients. Enfin, les centres d'oxycoupage sont spécialisés dans la distribution et découpage de la tôle quarto.

11. Dans ses décisions précédentes, la Commission a identifié trois marchés de distribution d'acier distincts : i) la distribution via les centres de service acier, ii) la distribution via les stockistes et iii) la distribution par les centres d'oxycoupage<sup>6</sup>. La Commission a conclu dans ses décisions que ces trois types de distribution i) fournissent des produits différents ; ii) utilisent des moyens et techniques différentes pour mener leurs activités principales ; et iii) développent des produits différents qu'ils adressent à types de clients particuliers.

#### 4.1.3. *Distinction entre les marchés de distribution de l'acier inoxydable, carbone et des aciers spéciaux*

12. En plus, les Parties soumettent que la distribution des produits en acier inoxydable et la distribution des produits en acier carbone constituent des marchés distincts notamment en raison de i) leurs caractéristiques variables adaptées à des applications finales différentes, ii) leurs écarts de prix (l'acier inoxydable est quatre à dix plus cher que l'acier carbone) et iii) leur utilisation finale différente. La pratique décisionnelle antérieure de la Commission confirme le point de vue des parties selon lequel les produits en acier inoxydable et en acier carbone peuvent être considérés comme deux marchés différents<sup>7</sup>.

13. Les Parties soumettent également que les aciers spéciaux constituent un marché distinct. Les aciers spéciaux sont caractérisés par leur haut niveau de pureté, sont

---

3 Affaires COMP/M.1329 – Usinor/Cockerill, COMP/M.5072 – AMSSC/BE Group/JV, COMP/ECSC.1351 – Usinor/Arbedia/Aceralia.

4 C'est notamment, parce qu'il y a des différences significatives entre tels marchés en termes du nombre de clients, la taille des commandes, la capacité de répondre rapidement aux exigences des clients, l'étendue géographique de l'activité et le nombre d'entreprises impliquées.

5 COMP/M.5808 – JSA/Jacquet Metals/IMS, paragraphe 11.

6 COMP M.7461 – AMDS Italia/CLN/JV, COMP IV/M.4137 – Mittal/Arcelor ou COMP/ECSC.1351 – Usinor/Arbedia/Aceralia.

7 COMP/M.5808 – JSA/Jacquet Metals/IMS, par.11.

de manière générale plus chers que les autres produits en acier et sont destinés aux usages spécifiques. Le marché de la production des aciers spéciaux a été considéré par la Commission comme un marché distinct dans plusieurs décisions antérieures<sup>8</sup>. Cela a été confirmé par l'enquête de marché<sup>9</sup>.

#### 4.1.4. *Distinction entre l'acier long et plat*

14. Aussi, les Parties proposent des sous-segmentations au sein de l'acier carbone et l'acier inoxydable. Elles soumettent qu'il serait pertinent de distinguer les produits longs et plats en acier (carbone ou inoxydable) – sachant que l'acier plat nécessite plus de travail de la part des distributeurs. Enfin, les Parties soumettent également que les produits plats en acier inoxydable pourraient être encore divisés en tôles quarto et produits autres que tôle quarto.
15. La Commission a déjà indiqué qu'il était pertinent de faire aussi la distinction entre la distribution d'acier plat carbone, acier long carbone, acier plat inoxydable et acier long inoxydable<sup>10</sup>.
16. En espèce, toutes les segmentations susmentionnées semblent s'appliquer à la distribution d'acier. Les segments résultants de la combinaison de ces distinctions peuvent être considérés comme des marchés distincts.

#### 4.2. **Marchés géographiques**

17. La Commission a considéré dans ses décisions antérieures que le marché de la distribution des produits sidérurgiques était national ou, au plus, transfrontalier mais régional<sup>11</sup>.
18. Selon les Parties, le marché est transfrontalier et régional, incluant la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg et aussi le Nord-Ouest de l'Allemagne, parce que les flux commerciaux entre les pays dans cette région sont significatifs. Cela est en cohérence avec la pratique antérieure de la Commission<sup>12</sup>. Les Parties soutiennent également qu'il existe un marché transfrontalier et régional pour la Péninsule Ibérique comprenant l'Espagne et le Portugal, ainsi qu'un marché régional distinct incluant la Hongrie et la Slovaquie.
19. L'enquête de marché a confirmé que le marché géographique pour la distribution des produits sidérurgiques via des stockistes dans les Etats-membres de taille géographique limitée est davantage susceptible d'être transfrontalier et régional plus que national. A titre d'exemple, presque tous les opérateurs néerlandais considéraient que le marché couvrait "les Pays-Bas et les pays voisins (notamment

---

<sup>8</sup> COMP/M. 6962 – Renova Industries/Schmolz & Bickenbach, par. 14.

<sup>9</sup> Questions 3-5 du questionnaire Q1 aux concurrents et questions 4-6 du questionnaire Q2 aux clients.

<sup>10</sup> Affaire n°CECA.1243 - Krupp/Thyssen, Affaire IV/ECSC.1268 – Usinor/Cockerill.

<sup>11</sup> Affaires COMP/ECSC.1351 – Usinor/Arbed/Aceralia, COMP IV/M.4137 – Mittal/Arcelor, COMP/M.5808 – JSA/Jacquet Metals /IMS, par. 16.

<sup>12</sup> COMP/M.5808 – JSA/ Jacquet Metals /IMS, par. 18.

incluant la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg et aussi le Nord-Ouest de l'Allemagne)"<sup>13</sup>.

20. En tout état de cause, la délimitation exacte de ces marchés géographiques peut rester ouverte, dans la mesure que cette question n'aura vraisemblablement pas d'impact sur l'analyse concurrentielle finale de la transaction.

### **4.3. Analyse concurrentielle**

#### *4.3.1. Analyse générale*

21. Puisque les deux parties sont actives à travers toute l'Europe, la transaction crée des chevauchements d'activité de petite taille ou *de minimis* dans plusieurs Etats-membres.
22. Toutefois, si les marchés sont considérés comme régionaux transfrontaliers dans leur étendue, aucun marché n'est affecté, sauf la Péninsule Ibérique où la part de marché de Filiales S+B est *de minimis* [0-5]%.  
23. Sur la base des marchés nationaux, la transaction notifiée conduirait à la formation de :
  - (1) un marché affecté de la distribution des aciers spéciaux via des stockistes en Espagne (part de marché combinée de [30-40]%). Néanmoins, l'incrément de [0-5]% est négligeable ;
  - (2) trois marchés affectés de la distribution des produits longs en acier inoxydable par les stockistes (les Pays-Bas, la Hongrie, la Slovaquie). Aux Pays-Bas, la part de marché combinée atteindrait [30-40]% (Jacquet Metal : [10-20]%; Filiales S+B : [10-20]%). L'accroissement de la part de marché en Slovaquie (part de marché combinée de [40-50]%) et en Hongrie (part de marché combinée de [20-30]%) serait insignifiant (+[0-5] en Slovaquie, +[0-5]% en Hongrie).

#### *4.3.2. Distribution des produits longs en acier inoxydable aux Pays-Bas*

24. JMS et S+B sont simultanément présentes aux Pays-Bas. JMS commercialise les produits longs en acier inoxydable via ses filiales Noxon et Stappert sous la marque Stappert. Trois filiales de S+B opèrent sur le marché néerlandais (S+B BV, S+B Distributions and G+S) et distribuent les produits longs en acier inoxydable sous leur propre désignation sociale.
25. La part de marché combinée dans la distribution des produits longs en acier inoxydable via les stockistes aux Pays-Bas serait de [30-40]% (Jacquet Metal : [10-20]%; Filiales S+B : [10-20]%).
26. Les Parties donnent trois raisons principales pour lesquelles la transaction n'induirait pas de quelconques effets anticoncurrentiels si les marchés étaient nationaux.

---

<sup>13</sup> Question 9 du questionnaire Q2 aux clients et question 8 du questionnaire Q1 aux concurrents.

27. En premier lieu, plusieurs concurrents forts – dont trois sont les entreprises mondiales majeures, à savoir MCB (20-26%), ThyssenKrupp (15-20%), and ODS ([10-20]%) – sont actifs sur le marché de la distribution des produits longs en acier inoxydable via les stockistes aux Pays-Bas. De plus, les Parties soutiennent que la loyauté des clients envers une marque est faible, de même que les coûts de changement, et que les clients ont généralement des sources d'approvisionnement différenciées.
28. En deuxième lieu, les Parties considèrent que JMS et S+B Filiales ont des bases de clients différentes auxquelles ils fournissent des produits distincts. Tandis que JMS distribue notamment des produits destinés au transport de fluide, les produits de S+B sont utilisés principalement dans la construction et la mécanique.
29. En troisième lieu, les Parties soumettent que leurs parts de marchés (en valeur) sont en diminution au moins à partir de [année].
30. En tous les cas, les Parties estiment que le marché géographique pertinent devrait inclure le Benelux entier ainsi que le Nord-Ouest de l'Allemagne. En conséquence, la part de marché combinée sur un tel marché serait de [10-20]%
31. Les entreprises participant à l'enquête de marché n'ont pas soulevé des objections valides concernant la transaction. Une large majorité des clients ne s'attend pas à ce que la transaction ait un impact négatif sur eux ou n'ont pas d'opinion sur la question<sup>14</sup>. Une majorité des clients présume que la transaction n'aura pas d'impact sur le prix des produits longs en acier inoxydable, - une large minorité estime même que les prix pourraient baisser<sup>15</sup>. Enfin, les concurrents estiment soit que la transaction n'aura pas d'impact sur les prix soit qu'une hausse sera possible, mais que cette éventuelle hausse manquerait toute corrélation directe avec la concentration et dépendra de la stratégie retenue par JMS par rapport aux autres participants au marché<sup>16</sup>.
32. Le faible niveau de préoccupation exprimé par les clients néerlandais peut être attribué au fait que ceux-ci peuvent facilement changer de fournisseurs : tous sauf un ont indiqué qu'ils pouvaient facilement changer leur approvisionnement en produits longs en acier inoxydable d'un stockiste à un autre, dans le cas de hausse de prix de 5 à 10%, parce qu'"il y a de nombreux fournisseurs sur le marché" et parce qu'ils achètent "*des produits standardisés*"<sup>17</sup>. Une large majorité des clients ont également estimé qu'ils pouvaient facilement changer leur approvisionnement en produits longs en acier inoxydable d'un stockiste à un autre type de distribution<sup>18</sup>.
33. De plus, tous les clients sauf un pensent que la concurrence actuelle sur le marché néerlandais est forte ou adéquate, notamment au vu des appels d'offre lancés en

---

<sup>14</sup> Question 15 du questionnaire Q2 aux clients.

<sup>15</sup> Question 16 du questionnaire Q2 aux clients.

<sup>16</sup> Question 14 du questionnaire Q1 aux concurrents.

<sup>17</sup> Question 5 du questionnaire Q2 aux clients.

<sup>18</sup> Question 6 du questionnaire Q2 aux clients.

2015<sup>19</sup>. En outre, les répondants ont recensés plusieurs entrées récentes ou expansions dans la distribution des produits longs en acier inoxydable via stockistes aux Pays-Bas (par exemple celle de Damstaal).

34. Une grande majorité des répondants considère également que la transaction n'aura pas d'impact sur d'autres produits sidérurgiques<sup>20</sup>.
35. En outre, la transaction n'implique aucun lien non-horizontale.
36. La transaction ne se traduit pas par des préoccupations significatives aux Pays-Bas ou sur le marché régional transfrontalier parmi les acteurs du marché en raison des caractéristiques de la distribution des produits longs en acier inoxydable via les stockistes. En ce qui concerne ces marchés, la transaction ne soulève donc pas de doutes sérieux relatifs à sa compatibilité avec le marché intérieur.

#### 4.3.3. *Distribution des autres produits sidérurgiques en Hongrie, en Slovaquie et en Espagne*

37. Les deux entreprises concernées distribuent les produits longs en acier inoxydable en Slovaquie, où la part de marché combinée est significative, mais l'incrément spécifique de la concentration n'est que marginal selon les données de l'année 2014 (JMS : [40-50]%, Filiales S+B : [0-5]%). Les clients slovaques interrogés n'ont pas exprimé d'inquiétudes relatives à la transaction. Une situation similaire, mais avec une part de marché combinée plus faible, existe sur le marché des produits longs en acier inoxydable en Hongrie (JMS : [20-30]%, Filiales S+B : [0-5]%).
38. Enfin, les Parties auraient également une part de marché combinée significative dans la distribution des aciers spéciaux via les stockistes sur la Péninsule Ibérique, mais seulement avec un incrément marginal au niveau régional (JMS : [30-40]%, Filiales S+B : [0-5]%) ou au niveau strictement national (JMS : [30-40]%, Filiales S+B : [0-5]%).
39. En raison du petit accroissement des parts de marché combinées, les Parties soutiennent que la concentration ne créera pas d'effets anticoncurrentiels sur ces marchés.
40. Même si la délimitation des marchés était à considérer comme nationale, les très petites parts de marché acquises sur chacun de ces marchés n'entraîneraient pas d'évolution significative du niveau de concentration du marché. Comme le dispose le paragraphe 16 des Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises (2004/C 31/03), "*l'absence d'informations sur les très petites entreprises n'est pas nécessairement importante [pour l'analyse concurrentielle de la concentration], étant donné que ces entreprises n'ont qu'une faible incidence sur l'IHH*".
41. Par conséquent, la transaction ne mènera pas à des effets horizontaux anticoncurrentiels significatifs sur l'ensemble des marchés mentionnés au 4.3.3.

---

<sup>19</sup> Question 11 du questionnaire Q2 aux clients.

<sup>20</sup> Question 17 du questionnaire Q2 aux clients et Question 15 du questionnaire Q1 aux concurrents.

42. De plus, la transaction n'implique aucun effet non-horizontale sur l'ensemble des marchés mentionnés au 4.3.3.
43. Concernant ces marchés, la transaction ne soulève donc pas de doutes sérieux relatifs à sa compatibilité avec le marché intérieur.

## **5. CONCLUSION**

44. La Commission européenne a décidé, pour les raisons exposées ci-dessus, de ne pas s'opposer à l'opération notifiée et de la déclarer compatible avec le marché intérieur et avec l'accord EEE. La présente décision est prise sur la base de l'article 6, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations et de l'article 57 de l'accord EEE.

*Par la Commission*

*(Signé)*

*Margrethe VESTAGER*

*Membre de la Commission*