

## Conseil de la concurrence — Décision du 26 mai 1998, n° 98-C/C-10

En cause,

Bodycote International Plc, dont le siège est sis à Hulley Road, Hurdsfield, Macclesfield, Cheshire SK 10 2 SG, UK  
Hulley Road, Hurdsfield,  
Macclesfield, Cheshire SK 10 2 SG, UK

et

HIT S.A., dont le siège est sis à 69680 Chassieu, France,  
rue des Frères Lumière 25  
France

Vu la notification en date du 12 février 1998 de la concentration résultant de l'acquisition par la société Bodycote International Plc de la société anonyme HIT;

Vu les pièces du dossier et le rapport du Service de la concurrence déposés le 27 février 1998;

Entendu les parties et le Service à l'audience du 10 mars 1998;

Vu la décision du Conseil de la concurrence du 13 mars 1998 d'engager la procédure prévue au § 3 de l'article 33 de la loi du 5 août 1991 sur la protection de la concurrence économique;

Vu le rapport complémentaire du Service de la concurrence déposé le 24 avril 1998;

Vu le mémoire en réponse communiqué par les parties notifiantes le 13 mai 1998;

Entendu les parties notifiantes et le Service de la concurrence le 26 mai 1998.

#### 1. Parties en cause

Bodycote International, l'acquéreur, est une société holding dont les filiales sont présentes dans une douzaine de pays et divers secteurs: traitement thermique, pression isostatique à chaud, aciers spéciaux, test de matériaux, « coating », fabrication d'équipement. En 1996, le traitement thermique des métaux a représenté plus d'un tiers (36 %) des activités du holding.

En Belgique, Bodycote est présente avec deux sociétés: Bodycote IMT, à Sint-Niklaas, est spécialisée dans la pression isostatique à chaud, qui n'est pas un marché affecté par l'opération, et Staalharderij Neve à Neder-Over-Hembeek (Bruxelles), active dans le traitement thermique, qui fait partie du groupe Bodycote depuis le début de l'année 1997, suite à l'acquisition, par Bodycote International, du groupe suédois Brukens Thermotreat AB, dont Neve faisait partie.

La société française HIT, société-cible, est essentiellement présente (environ 90 % de ses activités) dans le traitement thermique. Ses filiales étrangères sont peu nombreuses: Espagne, Belgique et plus récemment Italie, Tchèque et, en joint-venture, Chine.

En Belgique, HIT est présente depuis 1991 avec l'acquisition de deux petites entreprises de traitement thermique (Herstal et Anderlecht-Bruxelles); en 1996, HIT acquiert deux autres entreprises à Nivelles et Mont-sur-Marchienne et regroupe ses quatre sièges d'exploitation dans une nouvelle société appelée le Traitement Thermique Belge (TTB), filiale à 100 % de HIT.

Il s'agit d'entreprises au sens de l'article 1 a) de la loi du 5 août 1991.

#### 2. Mécanisme et but de l'opération projetée

L'opération a débuté par une convention d'acquisition signée entre Bodycote international et les actionnaires majoritaires de HIT. La levée de conditions suspensives prévues dans la convention a rendu l'opération effective. Suite à cela, et conformément aux exigences de la législation française, une offre publique d'achat a alors été lancée sur les actions restantes de HIT détenues par le public.

Il s'agit d'une concentration au sens de l'article 9, § 1er, b) de la loi du 5 août 1991.

(...)

#### 3. Marché concerné et champ d'application de la loi

Le marché concerné est celui du traitement thermique dans le secteur des métaux, c'est-à-dire le traitement par chaleur de pièces et objets métalliques très divers, suivi d'un refroidissement contrôlé, ce qui permet de les renforcer et d'accroître ainsi leurs qualités et leur durabilité. Les principaux secteurs économiques clients sont l'aéronautique, l'automobile, les motoristes, la construction mécanique, l'outillage.

Il existe divers procédés technologiques qui sont, selon les parties, « complémentaires, même s'il existe un degré d'interchangeabilité entre certaines de ces techniques ». Les sociétés présentes dans le secteur maîtrisent plusieurs techniques même si elles ne sont pas présentes dans toutes.

Le chiffre d'affaires mondial de Bodycote internationale est, pour 1996, de 5,8 milliards BEF; celui de HIT, pour la même année, est de 3,4 milliards BEF.

Les parties disposent clairement sur le marché concerné de plus de 25 % de parts de marché.

Quant au marché géographique concerné, il s'agit de l'ensemble du territoire belge.

La concentration dont question tombe donc dans le champ d'application de la loi.

#### 4. Délai de notification

D'une part, la concentration notifiée le 12 février 1998 résulte d'une convention d'acquisition entre Bodycote International et les actionnaires majoritaires de HIT, détenant 66,9 % des actions, signée le 30 septembre 1997.

La convention est soumise à trois conditions suspensives dont l'essentiel a trait à l'approbation par l'assemblée générale de Bodycote de l'opération et à la désignation de certaines personnes aux postes d'administrateur.

Ces conditions étaient réalisées le 18 décembre 1997, rendant la concentration effective en ce que les actions de HIT ont depuis lors été cédées suite à l'OPA.

Les parties ont, ainsi qu'elles l'admettent dans leur mémoire en réponse, sans attendre la décision du Conseil et sans l'autorisation du Conseil, pris des mesures qui entravent la réversibilité de la concentration en méconnaissance de l'article 12, § 4 de la loi du 5 août 1991 sur la protection de la concurrence économique, notamment en procédant à la désignation de nouveaux administrateurs, ce qui implique l'exercice des droits de vote liés aux titres acquis, ce qu'elles ont confirmé à l'audience.

Le Conseil considère qu'il y a lieu d'infliger aux parties une amende visée aux articles 36, § 1er et 38 de la loi du 5 août 1991.

D'autre part, la date de référence pour l'application de l'article 12, § 1er de la loi est le 18 décembre 1997. La notification a été déposée le 12 février 1998. Le délai légal pour le dépôt de la notification a donc été dépassé de sept semaines.

Ce retard peut s'expliquer par la difficulté que les parties ont éprouvée afin de récolter les informations relatives à la valeur globale du marché belge et leurs parts respectives dans ce marché.

L'existence et la nature de ces difficultés ont été confirmées par les difficultés que le Service a lui-même éprouvées pour récolter et vérifier ces mêmes informations. En effet, ce n'est qu'après une enquête approfondie et une instruction complémentaire que le Service a pu définir avec certitude la valeur globale du marché et déterminer les parts respectives des parties.

Le Conseil, faisant siennes ces observations, considère qu'il n'y a pas lieu d'infliger aux parties l'amende visée par l'article 37, § 2 de la loi du 5 août 1991.

#### 5. Analyse concurrentielle

Il apparaît de l'examen du dossier que l'opération d'acquisition de la société française HIT par le groupe Bodycote International aura pour conséquence l'apparition, par l'addition des parts de marché des anciens n° 1 et 2 du secteur, d'un leader incontesté du marché belge du traitement thermique des métaux et ceci non seulement grâce à la part de marché détenue conjointement, mais aussi eu égard aux perspectives de croissance de la nouvelle entité ou encore au nombre de sièges d'exploitation détenus par les parties. Il convient d'examiner sous l'angle de la configuration du marché, de la possibilité d'entrée de concurrents sur ce marché et du comportement des clients si la position dominante des parties leur permet d'adopter un comportement indépendant sur le marché.

##### a) Configuration du marché

Outre la société hollandaise Mamesta, présente sur le marché belge, filiale du groupe hollandais Aalberts Industries, quatre principaux concurrents belges sont recensés. Deux de ces concurrents estimaient entre (...) la part de marché des parties notifiantes après concentration.

Il résulte de l'enquête effectuée par le Service qu'après concentration, la part de marché combinée des parties notifiantes, loin d'atteindre la disproportion susvisée, s'élève avec certitude à (...)

Si ces dernières occupent clairement une position prépondérante, les sociétés concurrentes ne sont pas pour autant marginalisées.

Quatre sociétés se positionnent entre 7,3 % et 10,2 % de parts de marché. Parmi celles-ci, l'une semble émerger comme la concurrente principale, pas seulement parce qu'elle devient deuxième du marché, mais aussi par le fait qu'elle maîtrise de nombreux procédés, qu'elle est également un producteur in-house et qu'elle fait partie d'un grand groupe industriel.

##### b) Ouverture du marché

Il résulte de l'enquête effectuée par le Service que le marché s'avère relativement ouvert et qu'une concurrence étrangère peut s'exercer sur le marché belge, même sans implantation locale.

La structure concurrentielle du marché du traitement thermique en Belgique est en effet appelée à se modifier. Alors que l'instruction de la première phase n'avait pas pu accréditer la probable entrée de deux grands acteurs européens de ce marché en Belgique, l'instruction présente permet indubitablement de tirer, avec certitude, une conclusion opposée.

Les parties notifiantes prétendaient dans leur notification, qu'il y avait une forte probabilité que la société anglaise Senior Engineering Group Plc d'une part, et la société néerlandaise Aalberts Industries NV de l'autre, dont la filiale Mamesta est déjà présente sur le marché belge via des exportations, pénètrent le marché belge « dans les cinq années à venir » et « probablement via une acquisition d'un opérateur existant ».

Les affirmations des parties ont reçu une complète confirmation, l'une des sociétés parlant d'une entrée possible via une acquisition, l'autre spécifiant le délai de l'opération.

Même si ces entrées se réalisaient uniquement par acquisitions, et donc sans modification immédiate des parts de marché, la substitution d'une petite ou d'une moyenne entreprise par son insertion éventuelle dans un puissant groupe européen modifiera les données du paysage concurrentiel en Belgique. La concurrence s'en trouvera renforcée entre différents acteurs, certes peu nombreux à ce niveau, mais quand même au nombre de sept (la nouvelle entité, les deux sociétés dont question ainsi que les quatre sociétés se positionnant actuellement entre 7,3 et 10,02 %).

##### c) Comportement des clients

D'une part, les principaux clients sont des entreprises qui font partie de grands groupes industriels internationaux et qui, de par leur importance, jouissent d'un grand pouvoir de négociation, ou qui en sont eux-mêmes sous-traitants.

D'autre part, une caractéristique du secteur du traitement thermique est le fait qu'il comprend d'une part des opérateurs indépendants, tels les parties notifiantes, qui offrent donc des services aux tiers et, d'autre part, des industriels des principaux secteurs économiques, concernés par cette technique et qui disposent au sein de leurs unités de production, de leur propre capacité de traitement thermique (par exemple, mais pas exclusivement, dans l'automobile). Ces importantes sociétés pratiquant le traitement thermique pour leur propre compte sont appelées les « opérateurs in-house », qui sont à la fois opérateur et client, et n'hésitent pas à procéder à de nouveaux investissements pour leur permettre de ne plus dépendre du marché de la sous-traitance.

Cette caractéristique relativise fortement les craintes émises : une manipulation du marché ne pourrait que pousser certains donneurs d'ordre à intégrer ou à réintégrer certaines tâches actuellement confiées en sous-traitance.

Il ressort des réponses apportées par des opérateurs que la réintégration ou l'intégration de la part de grosses sociétés du secteur n'est pas que de l'ordre du possible, mais bien de celui de la réalité. L'instruction a démontré que la position des parties notifiantes, comme celle de leurs concurrents sur le marché, ne leur permet certainement pas, vis-à-vis de ce type de clientèle, n'importe quelle pratique au niveau commercial.

Cette caractéristique globale de la clientèle et cette dimension particulière qu'offre la possibilité de certains donneurs d'ordre de transférer leur production, viennent fortement relativiser la puissance que l'on aurait tendance à attribuer aux parties, au seul vu de leur position incontestée du leader du marché. Ces caractéristiques du marché ne permettent pas, en tout état de cause, aux parties notifiantes d'afficher sur le marché un comportement indépendant.

#### 6. Conclusion

La position actuelle de leader incontesté du marché acquise par l'entreprise issue de la concentration ne lui permet pas d'adopter à l'égard de celui-ci un comportement indépendant qui pourrait ouvrir la voie à des pratiques restrictives de concurrence et à un abus de position dominante.

Par ces motifs,

Le Conseil de la concurrence,

- décide, par application des articles 36, § 1er, 38 et 46, § 1er de la loi du 5 août 1991, de condamner Bodycote International Plc, dont le siège est sis à Hulley Road, Hurdsfield, Macclesfield, Cheshire SK 10 2 SG, UK, à une amende d'un million de francs belges;
- décide, par application de l'article 33, § 2, 2b que la concentration, bien que tombant dans le champ d'application de la loi du 5 août 1991 sur la protection de la concurrence économique, ne soulève pas de doutes sérieux quant à son admissibilité et donc, de ne pas s'y opposer.

Ainsi statué le 26 mai 1998 par la chambre du Conseil de la concurrence composée de M. Bernard Dauchot, président de la chambre, Mme Marie-Claude Grégoire, MM. Aurelio Pappalardo et Eric Balate, membres.