

Décision n°2001-C/C-44 du 28 août 2001

Affaire CONC-C/C-01/0037: Merloni TermoSanitari SpA (MTS) – Wolf GmbH

Vu la notification de l'opération de concentration déposée au secrétariat du Conseil de la concurrence le 12 juillet 2001.

Vu le Rapport du Corps des Rapporteurs du 2 août 2001.

Entendu à l'audience du 28 août 2001 :

- le Rapporteur en son rapport;
- le représentant commun des parties notifiantes.

A. Les parties en cause

L'acquéreur

Merloni TermoSanitari SpA (ci-après MTS) est une société de droit italien dont les activités se concentrent sur la fabrication et la distribution de produits de chauffage domestique tels que chauffe-eau (en particulier la gamme de chauffe-eau électriques à accumulation, son produit le plus important), chaudières, conditionneurs d'air ainsi que composants pour appareils électroménagers.

En Belgique, MTS possède une filiale de production, MTS Benelux S.A., sise à 5020 Malonne.

Le vendeur

Le Groupe Wolf, filiale à 100% du groupe Preussag, est également à titre principal actif dans la production et la vente de produits de chauffage domestique. En plus des chauffe-eau et chaudières, sa gamme de produits comprend des brûleurs, capteurs solaires et systèmes d'aération. Il est en outre un acteur important sur le marché des services (entretien des appareils).

Chaffoteaux et Maury S.A. à 1620 Drogenbos et Elco-Mat S.A. à 1731 Zellik sont deux filiales du groupe Wolf actives en Belgique.

B. L'opération notifiée

L'opération consiste en l'acquisition par MTS, directement ou indirectement par l'intermédiaire de ses filiales, du contrôle d'une série de sociétés appartenant au groupe Wolf (ci-après les sociétés "ECB"). Les filiales ECB contribuent pour une partie majeure du chiffre d'affaires total du groupe (selon les parties, [secret d'affaires]). Le reste des activités non cédées concerne également le même secteur mais sont directement gérées par le groupe Wolf et sous sa marque.

Les acquisitions se dérouleront de la manière suivante:

- MTS Overseas Italie achètera la Compagnie Française des Matériels Thermiques S.A.S.;
- MTS S.A. France achètera Elco Klöckner Heitzetechnik GmbH;
- MTS Benelux achètera Elco Nederlands Holding B.V.;
- Sabelinvest achètera 85% de Baymak A.S. et Baypa A.S. (Turquie), Cuénod Italiana S.r.l. et Wolf Thermotec PTE Ltd. (Singapour).

Concernant le marché belge, l'opération se traduira par le passage de deux filiales ECB sous le contrôle de MTS, soit:

- Chaffoteaux et Maury S.A. (contrôlée par la Compagnie Française des Matériels Thermiques S.A.S.) qui distribue les produits Chaffoteaux;
- Elco-Mat S.A. qui distribue les produits de la marque Elco-Kloeckner.

L'opération a fait l'objet d'une notification en Italie, France, Allemagne, Turquie et en Slovaquie. L'autorité de concurrence allemande vient d'autoriser la concentration.

Le but de la concentration est d'accroître la compétitivité de MTS en raison des fortes complémentarités qui existent entre les parties tant du point de vue de la gamme de produits (MTS est principalement active sur le marché des chauffe-eau alors que les sociétés ECB sont actives sur les marchés des chaudières et des brûleurs) que d'un point de vue géographique (MTS a une présence significative sur le marché italien, en Europe de l'Est et en Asie/Extrême-Orient au contraire des sociétés ECB actives principalement en Allemagne, France, Pays-Bas, Suisse et Turquie).

La convention de cession a été signée le 21 juin 2001 et la notification déposée le 12 juillet 2001 dans le délai d'un mois visé à l'article 12 de la loi.

Les sociétés précitées sont des entreprises au sens de l'article 1er de la loi et l'opération notifiée est une opération de concentration au sens de l'article 9 de la loi.

Sur la base des indications fournies par les parties, les seuils de chiffres d'affaires visés à l'article 11 de la loi sont atteints.

C. Les marchés concernés

Les secteurs économiques concernés sont ceux de la fabrication de radiateurs et de chaudières pour le chauffage central (code NACE 28.22) et de la fabrication d'appareils domestiques (code NACE 29.7).

C.1. Marchés de produits concernés

MTS et les sociétés ECB fabriquent et distribuent un large éventail de produits domestiques de chauffage adaptables à différents types de sources d'énergie. Leur gamme de produits comprend notamment des chauffe-eau et des chaudières. MTS produit également des composants destinés à être intégrés dans la fabrication d'appareils domestiques de chauffage ou d'appareils électroménagers.

Les sociétés ECB ont une activité substantielle dans le marché des services liés aux appareils de chauffage.

1. Chaudières

Les chaudières peuvent être distinguées en fonction du type de combustible qu'elles utilisent (gaz, mazout, combustible solide ou électricité), selon qu'elles fournissent le chauffage uniquement ou également l'alimentation en eau chaude (chaudières simples - chaudières mixtes ou combi) et selon qu'elles sont au sol ou murales.

Les chaudières murales ou de sol sont également soit atmosphériques (nécessitant une cheminée), soit étanches, puisant l'air directement à l'extérieur par un tube -ventouse- et rejetant les gaz de combustion par un autre tube (ne nécessitant pas de cheminée).

Même dans l'hypothèse où serait retenu comme marché de produits concerné celui des seules chaudières à gaz il n'y a pas de marché concerné. En effet, les parties font état d'une part de marché cumulée en Belgique de [secret d'affaires]% pour le segment des chaudières à gaz, tandis que les

sociétés ECB détiendraient ensemble une part de marché de [secret d'affaires]% pour le segment des chaudières utilisant une autre source d'énergie.

L'ordre de grandeur de ces parts de marché est confirmé par les données de l'étude GB Consult concernant les différents segments des appareils de chauffage domestique.

2. Chauffe-eau

Au sein des systèmes des chauffe-eau, on distingue les préparateurs d'eau chaude indirects (qui doivent être raccordés à une chaudière) des chauffe-eau indépendants (qui peuvent être alimentés par différentes sources d'énergie et peuvent soit accumuler l'eau chaude dans un réservoir ou fournir l'eau chaude instantanément quand on ouvre un robinet).

Les parties définissent le marché des chauffe-eau dans sa globalité, dans la mesure où les différents types de chauffe-eau remplissent de manière générale la même fonction. Elles invoquent en outre la comparabilité de leurs coûts d'installation ainsi que la décision du Conseil dans l'affaire Vaillant – Hepworth, dans laquelle cette définition a été acceptée.

Dans le cas présent, si l'investissement initial du consommateur pour le placement d'un chauffe-eau est similaire quel que soit le type d'énergie utilisée, le Conseil estime que le coût d'utilisation est fort différent, et il arrive en outre que les produits ne soient pas substituables.

C'est la raison pour laquelle le raisonnement concurrentiel portera sur le marché le plus restrictif constitué par les chauffe-eau électriques.

3. Brûleur à air pulsé

Les sociétés ECB produisent des brûleurs. Ceux-ci constituent des composants essentiels pour la fabrication des chaudières à mazout/gaz à air pulsé et sont vendus en tant que pièces OEM ("Original Equipment Manufacturers") aux fabricants de chaudières ou directement aux installateurs.

Il n'y a pas de marché concerné dès lors que ECB détiendrait, selon les parties, une part de marché de [secret d'affaires]%. Les deux concurrents (Riello et Weishaupt) auraient une part de marché assez proche (19,6% et 18,3%).

Le Service a reçu confirmation de la part d'une des entreprises concurrentes des estimations faites par les parties quant à sa propre part de marché qui serait selon elle d'à peu près 20%.

4. Composants

MTS par le biais de sa filiale Termowatt produit une série de composants utilisés notamment par les fabricants de chauffe-eau: éléments chauffant renforcés et thermostats pour chauffe-eau, machines à lessiver et lave-vaisselle, appareils de contrôle électronique, appareils de contrôle de flamme, systèmes de contrôle intégré pour les chaudières à gaz et pour les conditionneurs d'air, pompes à circulation monophasé à l'usage des installations de chauffage central domestiques.

Ce marché n'est pas un marché concerné, les parties invoquant le fait que MTS vend en Belgique uniquement à ses filiales pour leurs propres besoins. Il apparaît en outre que les fournitures de composants à des entreprises hors Belgique sont aussi principalement faites à des sociétés appartenant au groupe.

5. Services

Les activités de service concernent principalement la maintenance de chaudières utilisant des brûleurs à mazout ou à gaz, pour lesquelles les lois nationales prescrivent un entretien régulier.

Concernant les sociétés ECB, ces services font l'objet de contrats à long terme principalement pour l'entretien et la réparation de chaudières de particuliers, et dans une moindre mesure, de celles de bâtiments publics et commerciaux.

Les parties invoquent de très grandes difficultés à estimer les parts de marché des sociétés ECB. Aussi ont-elles communiqué des données concernant le nombre de contrats conclus par les sociétés ECB dans plusieurs pays.

Considérant les estimations fournies par les parties concernant le nombre de contrats en Belgique, leur position plus modeste sur le marché des chaudières et le nombre important d'entreprises susceptibles de prester des services d'entretien, ce marché ne doit pas être considéré comme un marché concerné.

C.2. Marché géographique concerné

Le marché géographique est constitué par l'ensemble du territoire de la Belgique.

Les parties notifiantes précisent à cet égard que le marché géographique réel est de dimension européenne compte tenu de l'absence de barrières à l'entrée, du caractère international des fabricants qui importent de l'étranger une part très importante des produits en cause et du fait qu'il n'est pas nécessaire d'être présent en Belgique avec une structure de vente et d'après-vente ad hoc dès lors qu'il est parfaitement possible d'être actif sur le marché via des distributeurs indépendants (à l'exemple de Atlantic, 2^{ème} opérateur en Belgique en terme de part de marché).

D. Analyse concurrentielle

1. Structure de l'offre

Globalement le marché des chauffe-eau est en phase de maturité en Belgique, avec une tendance au déclin lent sur le long terme.

La plupart des grands producteurs sont déjà actifs en Belgique. Ils vendent rarement directement sur le marché et passent plutôt par les différents réseaux de distribution existants.

Les importations comptent pour une part importante des ventes totales. En effet, les chauffe-eau électriques sont en majeure partie importés des autres États Membres de l'Union européenne (principalement de France, d'Allemagne et des Pays-Bas). En se référant à la décision du Conseil dans l'affaire Vaillant/Hepworth, ces importations pourraient représenter plus de 90 % des chauffe-eau vendus en Belgique. Si l'on tient compte du fait que MTS, bien qu'elle importe également des chauffe-eau de ses sites de production italiens, dispose toutefois d'une usine de production en Belgique, la part de ces importations devrait être plus limitée sur le marché plus étroit des chauffe-eau électriques.

Sur la base de la définition de marché proposée par les parties, la répartition des parts de marché se fait de la manière suivante :

Chauffe-eau (marché belge en %)	1998	1999	2000
MTS	[secret d'affaires]		
ECB	[secret d'affaires]		
Vaillant/Hepworth	27	27	27
Atlantic	10	10	11
ACV	8	9	9
Bosch	9	8	7
Unidare	7	7	7

Sur le marché concerné des chauffe-eau électriques, les parts de marché sont les suivantes :

Chauffe-eau électrique accumulateur - marché belge en %	2000
MTS	[secret d'affaires]
Preussag	
Atlantic	26,7
Undare	15,3
Vaillant	3,1
Hajdu	2,3
Stiebel	1,7
Bosch	1,3

Ces parts de marchés intègrent l'ensemble des ventes directes et indirectes des parties sur le territoire belge. En effet, les parties estiment que les parts de marché relatives aux ventes globales doivent subir une analyse très nuancée dans la mesure où une partie substantielle est à attribuer aux distributeurs OEM qui revendent donc sous leur propre marque.

Selon les parties, les distributeurs OEM contrôlent leur propre marque ainsi que les conditions de revente. Ces distributeurs OEM ne dépendent pas de fournisseurs spécifiques pour être approvisionnés et les contrats types ont habituellement une durée d'un an, résiliable à bref délai. Ces distributeurs peuvent par conséquent mettre fin à l'approvisionnement avec une société et obtenir les produits d'un fabricant concurrent, ce qui incite les fabricants à rester compétitifs. Les parties invoquent sur ce point une série de décisions de la Commission européenne qui soutiendraient leur position.

Le Conseil considère que la question de l'inclusion des ventes OEM ne se pose pas dans le cas d'espèce. En effet, la preuve de l'existence d'une position dominante dans le chef des parties notifiantes ne paraît pas établie.

Un élément prépondérant à cet égard est la dimension européenne du marché, ainsi qu'il résulte du tableau suivant :

Chauffe-eau électrique - marché européen en %	1999
MTS	[secret d'affaires]
Wolf Group	
Atlantic	9,9
Baxi/Newmond	8,4
Vaillant/Hepworth	4,9
Bosch	0,1

2. Structure de la demande

Les chauffe-eau sont distribués par des distributeurs (importateurs/agents), des grossistes électriciens et des grandes surfaces bricolage (ce dernier secteur étant en expansion). Les distributeurs vendent une part substantielle de tous les chauffe-eau électrique vendus en Belgique, soit en tant qu'importateurs, soit en tant qu'intermédiaires entre les fabricants et les grossistes/détaillants. Selon les parties, l'entièreté du marché est partagé entre ces trois canaux.

MTS distribue ses produits en Belgique via son propre réseau de distribution ou par le biais des ventes OEM. Quant aux sociétés ECB, leurs deux filiales belges agissent comme distributeur de leurs produits.

3. Barrières à l'entrée

Il n'existerait pas de barrières réglementaires et technologiques à l'entrée sur les marchés des chauffe-eau en Belgique. Comme il a déjà été décrit, les importations sont importantes. Les matières premières et les composants pour les chauffe-eau sont largement disponibles au sein de l'Union européenne ou en dehors de celle-ci.

Les contrats de distribution existants ne sont pas non plus un obstacle à l'entrée dans la mesure où ils ne sont pas exclusifs et ont une durée limitée. En fait, la plupart des distributeurs proposent un large choix de différentes marques.

Certes, sur un marché en phase de régression lente (sans que cette tendance semble devoir s'inverser dans les années à venir si l'on s'en réfère aux prévisions jusqu'en 2005), il est peu probable de voir de nouveaux opérateurs se lancer sur le marché. Il ne peut cependant être exclu que des opérateurs existants, non actifs en Belgique ou qui se sont retirés du marché belge, soient tentés de compenser la réduction de leur chiffre d'affaires (résultant du déclin du marché au niveau européen) par une extension géographique de leur activité au marché belge, que ce soit via le réseau des distributeurs belges en place ou via des ventes OEM.

4. Réaction des tiers

a) Les concurrents

Des deux entreprises ayant répondu, la seule qui développe sa réponse ne formule aucune objection à l'opération. Il est cependant à relever que cette entreprise figure parmi les plus petits concurrents en terme de part de marché et que son activité est plutôt concentrée sur le marché des chauffe-eau au gaz.

b) Les distributeurs

Une seule entreprise a répondu. Cette dernière, qui est le plus important client de MTS, est d'avis que cette opération ne changera pas fondamentalement le marché bien qu'elle reconnaisse que cela limitera dans une certaine mesure le "sourcing" en Europe.

E. Conclusion

Sur le marché des chauffe-eau, la part de marché détenue conjointement par MTS et les sociétés ECB après concentration ne semble pas pouvoir générer de conséquence négative significative compte tenu notamment de la puissance d'achat des distributeurs (grossistes), des concurrents appartenant à des groupes internationaux encore actifs sur le marché, de l'absence de barrières à l'entrée pour des produits fortement importés et du caractère européen de ce marché où l'importance de la part de marché des parties s'avère être nettement atténuée puisque inférieure à [secret d'affaires]%. La concentration s'inscrit en outre dans un contexte général de regroupement.

Il résulte de ce qui précède que la concentration notifiée n'aura pas pour effet l'acquisition ou le renforcement d'une position dominante qui entrave de manière significative une concurrence effective sur le marché belge concerné ou sur une partie substantielle de celui-ci.

Par ces motifs

Le Conseil de la concurrence

Constate que la concentration tombe dans le champ d'application de la loi du 5 août 1991 sur la protection de la concurrence économique et ne soulève pas de doutes sérieux quant à son admissibilité, conformément aux articles 10, §3, et 33, §2, 1. a, de la loi du 5 août 1991 sur la protection de la concurrence économique.

Décide en conséquence de ne pas s'y opposer.

Ainsi décidé le 28 août 2001 par la chambre du Conseil de la concurrence composée de Monsieur Jacques Schaar, Président, de Monsieur Pierre Battard, de Monsieur David Szafran et de Madame Dominique Smeets, Membres.