

Autorité
de la concurrence



**Décision n° 13-DCC-181 du 10 décembre 2013
relative à l'acquisition du contrôle exclusif de SNPE
par Giat Industries**

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé complet au service des concentrations le 4 novembre 2013, relatif à l'acquisition du contrôle exclusif de SNPE par Giat Industries, formalisée par un contrat de cession d'actions conclu le 30 octobre 2013 ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, et notamment ses articles L. 430-1 à L. 430-7 ;

Vu les éléments complémentaires transmis par les parties au cours de l'instruction ;

Adopte la décision suivante :

I. Les entreprises concernées et l'opération

1. SNPE est la société holding du groupe SNPE, contrôlé à 100 % par l'État français via l'Agence des Participations de l'Etat (ci après « APE »). Depuis 2006, le groupe SNPE a procédé à la cession de la plupart de ses filiales intervenant dans le secteur de la chimie civile et dans le secteur de la propulsion tactique. Les activités du groupe SNPE sont désormais recentrées autour de sa filiale à 100 % Eurengo qui est active dans la production et la commercialisation de poudres propulsives destinées aux munitions militaires et civiles, d'explosifs destinés à des applications civiles et militaires et d'additifs pour carburant à travers trois sites de production en France.
2. GIAT Industries (ci-après « GIAT ») est la société holding du groupe Nexter Systems, contrôlé à 100 % par l'État français via l'APE. Le groupe Nexter est organisé autour de trois pôles d'activité : le pôle munitions à travers sa filiale à 100 % Nexter Munitions (ci-après « Nexter »), le pôle équipement et le pôle systèmes. Il est fortement implanté en France (dix sites) et est présent dans plus d'une centaine de pays à travers le monde. Il est actif principalement dans le développement, la production, la commercialisation et le maintien en

condition opérationnelle de systèmes d'armes et de véhicules de combat¹ ainsi que dans la production de munitions conventionnelles et intelligentes de moyen et gros calibres et de composants pyrotechniques.

3. L'opération, formalisée par un contrat de cessions d'actions conclu le 30 octobre 2013 entre l'Etat français et GIAT, consiste en l'acquisition par GIAT de 100 % du capital et des droits de vote de SNPE. GIAT et SNPE sont soumises aux dispositions de la loi n°83-675 du 26 juillet 1983 relative à la démocratisation du secteur public qui s'appliquent aux entreprises dont l'Etat détient plus de 80 % du capital. Le conseil d'administration de GIAT est composé de 18 membres parmi lesquels un tiers de représentants de l'Etat, un tiers de représentants des salariés et un tiers de personnalités qualifiées. Depuis janvier 2013, le conseil d'administration de SNPE est composé de 11 membres dont quatre administrateurs représentants de l'Etat, trois administrateurs représentants des salariés et quatre administrateurs « personnalités qualifiées ». La loi n°83-675 du 26 juillet 1983 prévoit que les conseils d'administration statuent à la majorité simple sur les grandes orientations stratégiques, économiques, financières ou technologiques de l'activité des entreprises. En l'absence de pacte d'actionnaires, ce type de gouvernance dérogatoire, propre aux participations de l'Etat, ne permet donc pas aux représentants de l'Etat d'exercer une influence significative sur GIAT et SNPE qui constituent ainsi deux entités distinctes disposant chacune d'un pouvoir de décision autonome. En ce qu'elle se traduit par la prise de contrôle exclusif de SNPE par GIAT, l'opération notifiée constitue donc une concentration au sens de l'article L. 430-1 du code de commerce.
4. Les entreprises concernées ont réalisé ensemble un chiffre d'affaires hors taxes consolidé sur le plan mondial de plus de 150 millions d'euros en 2012 (SNPE : 249,7 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2012; GIAT : 735,6 millions d'euros pour le même exercice). Chacune de ces entreprises a réalisé en France un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros (SNPE : 58,1 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 ; GIAT : 566,7 millions d'euros pour le même exercice). Compte tenu de ces chiffres d'affaires, l'opération ne revêt pas une dimension communautaire. En revanche, les seuils de contrôle mentionnés au I de l'article L. 430-2 du code de commerce sont franchis. Cette opération est donc soumise aux dispositions des articles L. 430-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique.

II. Délimitation des marchés pertinents

5. SNPE et GIAT sont actifs à différents stades de la chaîne de valeur de l'industrie de l'armement. SNPE, via sa filiale Eurenco, est actif sur les marchés amont des poudres propulsives et explosifs destinés aux munitions militaires. GIAT, via sa filiale Nexter, est actif sur les marchés aval des munitions de moyen et gros calibres et des composants pyrotechniques. L'opération n'entraîne donc pas de chevauchement horizontal et certains marchés seront donc étudiés uniquement au titre des effets verticaux soit, d'une part, les

¹ Nexter produit également des produits et services liés tels que des équipements d'optiques, produits pour la détection d'agents chimiques et biologiques, systèmes électroniques embarqués, systèmes d'informations opérationnels, robots terrestres et aéroterrestres ou encore services de formation assistée par ordinateur.

marchés amont des poudres et explosifs et, d'autre part, les marchés aval des munitions et composants pyrotechniques.

6. Antérieurement à l'opération notifiée, SNPE et GIAT sont associés dans la production et la commercialisation de charges propulsives modulaires, un produit fini composé d'un boîtier combustible, de poudre propulsive et d'un composant pyrotechnique (tube allumeur), utilisé pour propulser des munitions d'artillerie². Ces charges sont assemblées par Eurenco à partir de ses propres poudres propulsives et boîtiers combustibles³ ainsi que des poudres propulsives et emballages achetés par Nexter auprès de producteurs tiers et de tubes allumeurs fournis par Nexter. Elles sont commercialisées soit par Eurenco, soit par Nexter mais ne font l'objet d'aucune transformation de la part de Nexter. L'opération n'est donc pas susceptible d'avoir des effets verticaux sur les marchés concernés qui ne seront donc pas analysés.

A. LES MARCHÉS AMONT

7. Lors de la création d'Eurenco, la Commission européenne⁴ a constaté que les poudres propulsives et les explosifs avaient des réactions chimiques différentes et a, de ce fait, identifié des marchés distincts pour ces deux types de produits⁵.
8. Le test de marché confirme la pertinence de cette distinction. Il n'y a donc pas lieu de la remettre en cause en l'espèce.

1. LES POUDRES PROPULSIVES

a) Les marchés de produits

9. Les poudres propulsives sont des composés chimiques qui, par réaction chimique, assurent la projection des munitions en dehors d'armes à feu ou de vecteurs (canons, mortiers, etc.).
10. Il existe plusieurs types de poudres propulsives qui se distinguent par leur composition chimique⁶ : les poudres simple base, les poudres double et multi-base (ci-après « les poudres multi-base »), les poudres sphériques et les poudres composites.
11. La Commission européenne⁷ a envisagé, tout en laissant la question ouverte, de distinguer un marché des poudres propulsives pour applications civiles (munitions de chasse, pour le tir sportif, cartouches pour les outils électriques et pour générateur à gaz dans l'industrie automobile), un marché des poudres propulsives pour applications militaires (munitions pour armes de petit, moyen et gros calibres) et un marché des poudres pour engins propulsés. Elle précise que les poudres multi-base sont presque exclusivement utilisées à des fins militaires et que les poudres composites sont principalement utilisées pour les engins propulsés.

² [Confidentiel].

³ Eurenco commercialise auprès de tiers des boîtiers et douilles destinés à contenir des charges propulsives modulaires pour un montant [confidentiel]. Eurenco commercialise également auprès de tiers un autre type d'éléments combustibles, le Nitrofilm, utilisé pour les mortiers. Les ventes d'Eurenco en 2013 représenteront un chiffre d'affaires [confidentiel].

⁴ Voir la décision de la Commission européenne COMP/ M. 3205 du 2 octobre 2003, SNPE/Patria/SAAB/Eurenco JV.

⁵ L'inflammation des poudres propulsives produit une réaction de déflagration alors que l'inflammation des explosifs produit une réaction de détonation.

⁶ Voir la décision de la Commission européenne COMP/ M. 3205 précitée.

⁷ Id.

12. Le test de marché confirme que les spécifications techniques des poudres pour applications militaires sont particulièrement contraignantes et coûteuses par rapport à celles pour applications civiles, que les poudres multi-base ne sont presque jamais utilisées pour des applications militaires et que la composition des poudres propulsives pour engins propulsés est différente de celle utilisée dans les poudres propulsives pour applications militaires ou civiles. Ces trois types de poudres ne sont donc pas susceptibles d'exercer une concurrence les unes sur les autres et peuvent donc être considérés comme autant de marchés pertinents.
13. La Commission européenne évoque également l'existence possible d'un marché spécifique pour les poudres destinées aux petites armes de petits et moyens calibres. Le test de marché ne permet pas de conclure sur la pertinence d'une telle segmentation.
14. Au sein des poudres propulsives pour applications militaires, une sous-segmentation selon la composition chimique des poudres (simple base, multi-base, sphérique et composite) pourrait également être envisagée. Les répondants au test de marché expliquent que chaque munition nécessite un type (ou une combinaison de types) de poudre et un dosage différent et que le recours à un type de poudre plutôt qu'à un autre dépend des niveaux de performance requis et des exigences de durée de vie. Du point de vue de l'offre, ces quatre types de poudre ne sont généralement pas fabriqués par les mêmes producteurs, les processus de production et les équipements requis ne sont pas les mêmes et ils ont des prix relativement différents.
15. En l'espèce, il n'y a pas lieu de conclure sur la définition exacte du marché des poudres propulsives car l'analyse concurrentielle demeure inchangée quelle que soit la solution retenue.

b) Les marchés géographiques

16. La Commission européenne⁸ a envisagé, tout en laissant la question ouverte, d'examiner les marchés des poudres propulsives au niveau national lorsque le pays dispose d'un fabricant local et au niveau européen, voire mondial, lorsque cela n'est pas le cas.
17. La partie notifiante estime que la tendance à l'internationalisation des marchés nationaux qu'avait relevée la Commission européenne s'est confirmée et que le marché des poudres propulsives pour applications militaires recouvre au moins le territoire de l'Espace Economique Européen (ci-après « EEE »). Elle indique ainsi que Nexter se fournit en poudres propulsives pour applications militaires chez des producteurs étrangers (notamment [confidentiel]) et qu'Eurengo vend des poudres propulsives dans des pays étrangers de l'EEE et hors de l'EEE qui disposent pourtant d'un fabricant local⁹.
18. Les répondants au test de marché considèrent dans leur totalité que la préférence nationale constitue encore un obstacle pour leurs exportations vers des pays disposant d'un fabricant national de poudres propulsives pour applications militaires, même s'ils admettent que la fermeture de ces marchés n'est pas totale et qu'ils y effectuent des ventes.
19. En l'espèce, la question peut demeurer ouverte dans la mesure où l'analyse concurrentielle demeure inchangée quelle que soit la solution retenue.

⁸ *Id.*

⁹ *A titre d'exemple, [confidentiel].*

2. LES EXPLOSIFS

a) Les marchés de produits

20. Les explosifs sont des matériaux énergétiques qui, par réaction chimique, provoquent un effet d'écrasement ou d'éclatement.
21. Au sein des explosifs, la Commission européenne¹⁰ a opéré une segmentation entre les explosifs primaires qui explosent au contact d'une flamme ou d'une autre forme d'énergie et les explosifs secondaires qui explosent moins facilement et nécessitent un allumeur ou un détonateur.
22. Au sein des explosifs secondaires, les explosifs commerciaux et les explosifs de type militaire sont distingués, les explosifs commerciaux ayant notamment une vitesse et une pression de détonation inférieures et un prix inférieur aux explosifs de type militaire. Enfin, la Commission européenne fait une distinction parmi les explosifs secondaires entre les explosifs destinés à un usage civil et ceux destinés à un usage militaire car, à l'instar des poudres, les spécifications techniques sont plus contraignantes et plus coûteuses pour l'usage militaire.
23. Le test de marché a confirmé la pertinence de ces délimitations.

b) Les marchés géographiques

24. La Commission européenne a envisagé, tout en laissant la question ouverte, d'examiner les marchés des explosifs au niveau national lorsque le pays dispose d'un fabricant local et au niveau européen, voire mondial, lorsque cela n'est pas le cas¹¹.
25. La partie notifiante met en avant les achats d'explosifs à l'étranger réalisés par Nexter et les ventes d'explosifs faites par Eurochem dans des pays de l'EEE et hors de l'EEE¹² et estime que la tendance à l'internationalisation constatée par la Commission s'est confirmée et qu'il convient de retenir une dimension géographique mondiale pour le marché des explosifs.
26. Comme pour les poudres propulsives, les répondants au test de marché indiquent vendre des volumes d'explosifs pour applications militaires dans des pays de l'EEE et hors EEE disposant d'un fournisseur local. Toutefois, tous estiment que l'existence d'une préférence nationale demeure un obstacle important.
27. Au cas d'espèce, il n'est pas nécessaire de trancher définitivement la question de la délimitation géographique du marché des explosifs dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées quelle que soit la définition adoptée.

¹⁰ Voir la décision de la Commission européenne COMP/ M. 3205 précitée.

¹¹ Id.

¹² A titre d'exemple, [confidentiel].

B. LES MARCHÉS AVAL

1. LES MUNITIONS

a) Les marchés de produits

28. La pratique décisionnelle nationale et communautaire¹³ a considéré que les munitions destinées à des systèmes d'armement différents n'étaient pas substituables entre elles. Elle a ainsi identifié des marchés de munitions pour les mortiers, pour les armes antiblindés non guidées, pour les sous-systèmes installés sur hélicoptères, pour les fusées de proximité, pour les bombes et cargaisons de bombes, et pour les têtes militaires.
29. La partie notifiante estime que les munitions destinées aux autres types de systèmes d'armement constituent également des marchés distincts. Elle cite comme exemples les canons d'artillerie, les fusils, les armes de poings, les mitrailleuses, les grenades, les mines, et les chars pour lesquels elle estime qu'il y a une absence de substituabilité tant du point de vue de la demande¹⁴ que de l'offre.
30. Elle considère de plus que les systèmes d'armement doivent être distingués des munitions qui leur sont destinées, les systèmes d'armement correspondant à un besoin ponctuel, alors que les munitions correspondent à un besoin récurrent. Il ressort des réponses au test de marché qu'il existe d'ailleurs des producteurs fabriquant exclusivement des munitions et d'autres fabriquant exclusivement des armes et que les appels d'offres pour armes et munitions sont souvent dissociés.
31. Pour la présente opération, la partie notifiante propose de distinguer le marché des munitions pour artillerie (qui inclut les calibres 100, 105 et 155 mm destinées aux canons d'artillerie), celui des munitions pour chars (qui inclut les calibres 9, 105 et 155 mm destinées aux canons des chars de combat), celui des munitions de moyen calibre (qui inclut les calibres 20, 25, 30, 40 mm destinées aux véhicules blindés, hélicoptères, avions de combat et batteries de marine) et celui des munitions pour têtes militaires.
32. Elle estime en effet que ces quatre catégories de munitions ne sont pas substituables du côté de la demande¹⁵ et que du côté de l'offre, leur fabrication requiert des outillages différents et des savoir-faire spécifiques qui impliquent du personnel disposant de qualifications adaptées.
33. En revanche, la partie notifiante considère qu'une distinction par calibre n'est pas pertinente. Si elle reconnaît qu'une munition d'un certain calibre ne peut pas être utilisée dans un système d'arme d'un calibre différent, elle soutient qu'il existe une certaine substituabilité du point de vue de l'offre dans la mesure où la technologie utilisée pour produire les munitions est très largement similaire pour les différents calibres au sein d'une catégorie de munitions.
34. Il ressort du test de marché qu'une majorité des producteurs de munitions produisent les munitions d'artillerie, pour chars, de moyen calibre et pour têtes militaires dans des unités de production différentes. Les répondants estiment également que la production d'un nouveau

¹³ Voir la décision de la Commission européenne COMP/ M. 527 du 2 décembre 1995, Thomson/Deutsche Aerospace AG et la lettre du ministre de l'économie C2005-104 du 22 novembre 2005 aux conseils du groupe Thalès relative à une concentration dans le secteur de la production et de la vente de systèmes d'armes et de munitions.

¹⁴ Il n'est par exemple pas possible d'utiliser des munitions de mortier dans un canon d'artillerie ou dans un char ; il n'est pas davantage possible d'utiliser des balles pour armes de poing dans des mitrailleuses.

¹⁵ Par exemple, une munition d'artillerie est conçue pour atteindre des cibles situées à plusieurs dizaines de kilomètres du lieu de tir, alors que les munitions pour char sont employées sur de plus courtes distances et les munitions de moyen calibre sont employées pour les combats rapprochés.

calibre au sein d'un type de munition donné nécessite un investissement relativement coûteux et un délai de plus d'un an. Il apparaît toutefois qu'ils produisent pour la plupart des munitions de tous calibres au sein de chaque type de munitions.

35. En tout état de cause, la délimitation précise du marché pertinent peut demeurer ouverte car elle est sans conséquence sur l'analyse concurrentielle.

b) Les marchés géographiques

36. La pratique décisionnelle nationale et communautaire¹⁶ considère que les marchés des systèmes d'armement et de munitions sont de dimension nationale lorsque le pays dispose d'un fabricant local susceptible de lui fournir les produits concernés, et de dimension européenne ou internationale lorsque cela n'est pas le cas.
37. La partie notifiante considère que la tendance à l'internationalisation identifiée par la Commission européenne s'est confirmée et que les marchés des munitions devraient désormais être définis *a minima* au niveau européen. Pour illustrer l'importance des flux transfrontaliers, elle cite des exemples de marchés remportés par Nexter à l'étranger ainsi que des marchés lancés par l'Etat français qui ont été remportés par des opérateurs étrangers concurrents de Nexter.
38. Cependant, la partie notifiante précise que Nexter n'a jamais perdu d'appels d'offres lancés par l'Etat français et affirme ne pas être en mesure de préciser si un opérateur local était également candidat aux appels d'offre remportés par des concurrents de Nexter en dehors de leur Etat. Le test de marché confirme que la préférence nationale reste un obstacle important à l'exportation de munitions dans un pays disposant d'un producteur local.
39. En l'espèce, la question de la définition géographique exacte des marchés en question peut être laissée ouverte dans la mesure où l'opération ne soulève pas de doutes sérieux quelle que soit la définition retenue.

2. LES COMPOSANTS PYROTECHNIQUES

a) Les marchés de produits

40. Les composants pyrotechniques sont des produits au sein d'une munition utilisant l'énergie fournie par une réaction chimique exothermique impliquant des poudres ou des explosifs primaires¹⁷.
41. La Commission européenne¹⁸ a opéré une segmentation entre les composants pyrotechniques destinés aux marchés de la défense, de l'espace, aux marchés de l'aéronautique et aux autres applications. Elle a également envisagé de segmenter ces différentes applications tout en laissant ouverte cette question.
42. Au cas présent, la question de la délimitation précise du marché des composants pyrotechniques peut être laissée ouverte dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées quelle que soit la solution retenue.

¹⁶ Voir la décision de la Commission européenne COMP/ M. 527 précitée et la lettre du ministre de l'économie C2005-104 du 22 novembre 2005 précitée.

¹⁷ Il s'agit notamment des inflammateurs électriques, des étoupilles électriques, des détonateurs électriques, des actionneurs pyrotechniques, des détonateurs et inflammateurs optopyrotechniques, des amorces à percussion et des relais pyrotechniques.

¹⁸ Voir la décision de la Commission européenne COMP/ M. 6104 du 30 mars 2011, Safran/SNPE matériaux énergétiques/Regulus.

b) Les marchés géographiques

43. La Commission européenne¹⁹ a considéré que la concurrence en matière de composants pyrotechniques s'exerçait au niveau européen.
44. Il n'y a pas lieu de revenir sur cette définition en l'espèce.

III. Analyse des effets verticaux

45. Une concentration verticale peut restreindre la concurrence en rendant plus difficile l'accès aux marchés sur lesquels la nouvelle entité sera active, voire en évinçant potentiellement les concurrents ou en les pénalisant par une augmentation de leurs coûts. Ce verrouillage peut viser les marchés aval, lorsque l'entreprise intégrée refuse de vendre un intrant à ses concurrents en aval. La stratégie de verrouillage peut également concerner les marchés amont lorsque la branche aval de l'entreprise intégrée refuse d'acheter les produits des fabricants actifs en amont et réduit ainsi leurs débouchés commerciaux.

A. LA POSITION DES PARTIES SUR LES MARCHES AMONT

46. Nexter n'étant pas actif dans le secteur civil, le risque de verrouillage ne concerne en amont que les poudres propulsives destinées à une application militaire et les explosifs de type militaire pour applications militaires (ci après « explosifs pour applications militaires ») commercialisés par Eurenco.
47. S'agissant des poudres propulsives pour applications militaires, Eurenco produit des poudres simple base, des poudres multi-base et des poudres sphériques. Une partie de ces poudres est destinée à des munitions pour petites armes de petit et moyen calibres. Toutefois, Nexter ne produisant pas ce type de munitions, l'opération ne produit donc aucun effet sur ce marché.
48. Les estimations des parts de marché d'Eurenco fournies par la partie notifiante pour les poudres propulsives destinées à une application militaire dans l'EEE et dans le monde figurent dans le tableau ci-dessous :

2012		EEE		Monde	
		Part de marché en volume	Part de marché en valeur	Part de marché en volume	Part de marché en valeur
Poudres propulsives pour applications militaires	Simple base	[20-30] %	[20-30] %	[20-30] %	[20-30] %
	multi-base	[20-30] %	[20-30] %	[5-10] %	[5-10] %
	Sphérique	[50-60] %	[50-60] %	[60-70] %	[60-70] %
	Total ²⁰	[30-40] %	[30-40] %	[20-30] %	[10-20] %

¹⁹ Voir la décision de la Commission européenne COMP/ M. 6104 précitée.

²⁰ La part de marché d'Eurenco pour un marché global des poudres propulsives pour applications militaires est sensiblement plus élevée en volume qu'en valeur car Eurenco produit relativement peu de poudres multi-base par rapport aux poudres simple base et sphériques. Or, le prix des poudres multi-base est plus élevé que le prix des poudres simple base et sphériques.

49. Au niveau national, la partie notifiante estime que la part de marché d'Eurengo pour les poudres propulsives destinées à une application militaire est inférieure à 10 % quelle que soit la segmentation envisagée.
50. S'agissant des explosifs pour applications militaires, La partie notifiante insiste sur l'absence de données publiquement disponibles. Elle estime néanmoins les parts de marchés d'Eurengo en France, dans l'EEE et dans le monde comme suit:

2012	France	EEE	Monde
Explosifs pour applications militaires	[80-90] %	[50-60] %	[20-25] %

51. La partie notifiante précise que ces parts de marché ne donnent qu'une image incomplète des capacités dans ce secteur dans la mesure où il existe de nombreux opérateurs qui produisent des poudres ou des explosifs exclusivement pour leurs besoins propres, tels que Chemring, Expal, General Dynamics et HDS pour les poudres et Nitrochemie, General Dynamics, MKEK et Nammo pour les explosifs, ce qui a été confirmé par le test de marché. Une grande majorité des répondants constatent une tendance au renforcement de cette intégration verticale dans le secteur de l'armement au cours des dix dernières années.
52. L'Autorité de la concurrence considère qu'il est peu probable qu'une entreprise ayant une part de marché inférieure à 30 % sur un marché donné puisse verrouiller un marché en aval ou en amont de celui-ci. En l'espèce, les positions des parties sont supérieures à ce seuil sur :
- le marché européen des poudres propulsives pour applications militaires ;
 - le marché européen et mondial des poudres propulsives sphériques pour applications militaires ;
 - le marché français et européen des explosifs pour applications militaires.
53. Il convient donc d'examiner la capacité et l'incitation de l'entité nouvelle à adopter une stratégie de verrouillage des marchés en aval (munitions) par les intrants (poudre et explosif) ou de verrouillage de l'accès à la clientèle sur les marchés en amont, et si une telle stratégie provoquerait un effet significatif (par une hausse des prix ou une baisse des quantités offertes) sur les marchés en cause.

B. STRATÉGIE DE VERROUILLAGE PAR LES INTRANTS

54. En l'espèce, une stratégie de verrouillage de l'accès aux intrants consisterait pour Eurengo à cesser, en totalité ou partiellement, d'approvisionner en poudres propulsives et en explosifs pour applications militaires les concurrents de Nexter.
55. Ce scénario n'est cependant pas crédible, premièrement, parce que Nexter ne peut absorber qu'une faible part de la production d'Eurengo. Actuellement, les ventes d'Eurengo à Nexter ne représentent que [0-5] % de ses ventes de poudres propulsives pour applications militaires et [10-20] % de celles d'explosifs pour applications militaires. Selon la partie notifiante, Nexter ne pourrait absorber qu'environ [30-40] % de la production actuelle totale d'Eurengo en poudres propulsives pour applications militaires²¹ et [10-20] % de la production actuelle

²¹ Ce chiffre inclut les poudres propulsives destinées aux charges modulaires.

totale d'Eurengo en explosifs pour applications militaires. Il ne sera donc pas possible pour Nexter de se réserver l'intégralité de la production d'Eurengo au détriment de ses concurrents.

56. Deuxièmement, une très grande majorité des clients d'Eurengo ayant répondu au test de marché affirment disposer de contrats garantissant leur approvisionnement sur une longue durée ou bien se déclarent confiants sur la poursuite de leur relation commerciale avec Eurengo après l'opération.
57. Troisièmement, bien que les répondants au test de marché déclarent que le changement de fournisseurs de poudres et/ou d'explosifs nécessite un processus de qualification long et coûteux et une adaptation des fournisseurs aux besoins toujours très spécifiques des fabricants de munitions, des fournisseurs alternatifs à Eurengo sont présents sur ces marchés.
58. S'agissant des poudres propulsives pour applications militaires, les concurrents de Nexter pourraient ainsi s'adresser à Nitrochemie (leader en valeur avec une part de marché estimée par la partie notifiante à [50-60] %²² dans l'EEE) qui produit des poudres simple base et multi-base, à General Dynamics ([5-10] % en valeur et [5-10] % en volume dans l'EEE) qui produit des poudres multi-base et sphériques, à Milan Blagojevic ([5-10] % en valeur et [10-20] % en volume dans l'EEE) qui produit des poudres multi-base et sphériques, ou encore à Explosia ([0-5] % en valeur et [5-10] % en volume dans l'EEE) qui produit des poudres simple base et sphériques.
59. S'agissant des explosifs pour applications militaires, la partie notifiante explique ne pas être en mesure d'estimer les parts de marché des concurrents d'Eurengo car il n'existe pas de données publiques et que la majorité des explosifs sont produits pour les besoins propres des producteurs. Elle mentionne toutefois comme concurrents en Europe le groupe Chemring, dont la part de marché serait de l'ordre de [30-40] %, Nitrochem et Explosia.
60. Les concurrents d'Eurengo déclarent aussi disposer de capacités disponibles qui leur permettraient d'accroître leur production en cas de hausse du prix ou d'accroissement de la demande en poudres propulsives et/ou explosifs pour applications militaires. Les acteurs verticalement intégrés affirment également dans leur totalité être en mesure de commercialiser leurs produits auprès de tiers en cas de hausse de prix ou de hausse de la demande.
61. Quatrièmement, un scénario de verrouillage des intrants ne permettrait pas à Nexter d'augmenter significativement ses ventes.
62. Au niveau national, Nexter bénéficie déjà de la préférence nationale sur les marchés des munitions d'artillerie, des munitions pour chars et des munitions de moyen calibre pour lesquels il est le seul fournisseur de l'Etat français. Un scénario de verrouillage des intrants n'aurait donc aucun effet sur les concurrents de Nexter sur un marché national.
63. En ce qui concerne les têtes militaires, la partie notifiante précise que son activité porte principalement sur des têtes militaires destinées à des missiles « d'ancienne génération » et que, pour ce type de produits, son client principal est [confidentiel], qui représente [60-70] % des ventes de têtes militaires de Nexter mais se fournit majoritairement auprès d'autres fabricants. L'effet d'un verrouillage des intrants sur ce marché serait donc marginal.
64. Au niveau européen et mondial, les parts de marchés de Nexter sur les marchés des munitions sont toutes inférieures à [10-20] % en valeur et [5-10] % en volume et la partie notifiante explique qu'environ [50-60] % des contrats de fourniture de munitions d'artillerie, de munitions pour chars et de munitions de moyen calibre connaissent un changement de fournisseur lors de la passation des commandes de recombplètement. Ces marchés ne sont donc

²² Il est second derrière Eurengo si l'on retient une part de marché en volume qui est alors estimée à [30-40] %.

pas susceptibles d'être significativement affectés par un renforcement de l'intégration verticale entre Eurengo et Nexter.

65. La partie notifiante affirme ne pas être en mesure de fournir des parts de marché précises sur les marchés des composants pyrotechniques. Elle estime toutefois sa part de marché en valeur à environ [5-10] % sur le marché des composants pyrotechniques et [10-20] % sur le marché des composants pyrotechniques destinés aux marchés de la défense au niveau de l'EEE. La faible position de Nexter sur ces marchés aval rend peu probable une augmentation du prix facturé aux Etats de nature à compenser la perte de rentabilité sur les marchés amont des poudres et des explosifs.
66. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'entité nouvelle n'aura pas la capacité et l'incitation à verrouiller les marchés amont des poudres propulsives et des explosifs pour applications militaires d'une manière qui produirait des effets significatifs sur les marchés aval des munitions.

C. STRATÉGIE DE VERROUILLAGE DE L'ACCÈS À LA CLIENTÈLE

67. Une stratégie de verrouillage de l'accès à la clientèle consisterait pour Nexter à arrêter de se fournir après l'opération chez des concurrents d'Eurengo en poudres propulsives et en explosifs pour applications militaires afin de se fournir exclusivement chez Eurengo.
68. Les concurrents d'Eurengo disposent cependant de débouchés alternatifs à Nexter.
69. En premier lieu, sur les marchés des munitions, Nexter est en concurrence avec des acteurs d'envergure mondiale (par exemple, ATK, General Dynamics, BAE Systems, Nammo, Rheinmetall, Chemring). La plupart de ces acteurs sont verticalement intégrés et produisent des poudres et/ou des explosifs pour leur propre usage. Toutefois, il ressort du test de marché qu'un grand nombre de ces acteurs achètent tout de même une partie de leurs poudres et/ou explosifs auprès de producteurs tiers. Outre Nexter, Eurengo fournit ainsi de nombreux autres munitionnaires en poudres propulsives simple base, multi-base et sphériques pour applications militaires ainsi qu'en explosifs pour applications militaires²³.
70. En second lieu, Nexter s'approvisionnait déjà avant l'opération en quasi-totalité auprès d'Eurengo et le passage d'une simple relation commerciale à des liens structurels est peu susceptible d'avoir des effets sur le fonctionnement concurrentiel de ces marchés sur lesquels les contrats de fourniture sont généralement conclus pour une durée qui est longue²⁴. Par ailleurs, comme cela a déjà été mentionné ci-dessus, il reste compliqué de changer de fournisseurs de poudres ou d'explosifs, les processus de qualification étant long et coûteux.
71. En ce qui concerne les poudres propulsives pour applications militaires, Nexter s'est fourni auprès d'Eurengo à hauteur de [60-70] % de ses achats totaux sur une période allant de 2007 à 2012²⁵. Dans le détail, Nexter s'est procuré auprès d'Eurengo [90-100] % de ses poudres propulsives simple base, [0-5] % de ses poudres propulsives multi-base et [90-100] % de ses poudres propulsives sphériques.

²³ Eurengo fournit ainsi [confidentiel].

²⁴ Par exemple, [confidentiel].

²⁵ La partie notifiante communique des chiffres correspondant à une période de 6 ans allant de 2007 à 2012 car, si les achats de poudres et d'explosifs sont régis par des contrats pluriannuels, les livraisons peuvent connaître des variations très sensibles d'une année sur l'autre.

72. Sur un marché des poudres propulsives simple base pour applications militaires, seuls [0-5] % des achats de Nexter n'étaient pas déjà effectués auprès d'Eurengo, représentant sur une période de 6 ans, un volume d'achats de [...] d'euros, [confidentiel]. Compte tenu du caractère marginal de ces achats, l'opération ne pourra avoir aucun effet sur le marché des poudres propulsives simple base pour applications militaires.
73. Sur un marché des poudres propulsives multi-base pour applications militaires, Nexter s'est approvisionné à 99 % auprès de [confidentiel], pour un montant de [...] d'euros sur une période de 6 ans (environ 8 millions d'euros par an en moyenne). La partie notifiante précise que ces poudres, utilisées pour la production de charges modulaires, ne sont pas produites par Eurengo et qu'elle est liée à [confidentiel] par un contrat d'approvisionnement qui court jusqu'en [...]. L'opération ne produira donc aucun effet sur ce marché.
74. S'agissant des explosifs pour applications militaires, Nexter s'est fourni auprès d'Eurengo à hauteur de [70-80] % de ses achats totaux sur une période allant de 2007 à 2012, le solde étant [confidentiel] acheté auprès du [confidentiel] ([20-30] % des achats). Nexter s'adresse à Chemring pour un type d'explosif (l'oxynitrotriazole) qui est destiné aux munitions insensibles et qu'Eurengo ne produisait pas au moment où Nexter a développé les munitions en question. La partie notifiante précise qu'Eurengo produit désormais un explosif adapté aux munitions insensibles. En tout état de cause, il ressort de la réponse de Chemring au test de marché que les achats de Nexter en explosifs pour applications militaires ont représenté environ [10-20] % de ses ventes annuelles d'explosifs en 2012, soit après calcul moins de [0-5] % de son chiffre d'affaire annuel²⁶. La présente opération ne produira donc pas d'effets sur le marché des explosifs pour applications militaires.
75. Ainsi, on constate que les relations commerciales entre Eurengo et Nexter sont déjà très fortes avant l'opération. Le renforcement potentiel de ce lien ne représenterait donc qu'une perte marginale de chiffres d'affaires pour les concurrents d'Eurengo qui, en tout état de cause, n'est pas susceptible de produire un effet significatif sur les marchés amont des poudres propulsives et des explosifs pour applications militaires.

DECIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 13-176 est autorisée.

Le président,

Bruno Lasserre

© Autorité de la concurrence

²⁶ Ses ventes à Nexter équivalent à [...] d'euros et son chiffre d'affaires sur l'année 2012 est d'environ 887 millions en 2012 (740 millions de livres sterling).