



Avis n° 96-A-14 du 19 novembre 1996
relatif au projet de prise de contrôle de la société
Ascenseurs SOULIER par la société OTIS

Le Conseil de la concurrence (section III),

Vu la lettre enregistrée le 19 août 1996 sous le numéro A 196, par laquelle le ministre délégué aux finances et au commerce extérieur a saisi le Conseil de la concurrence d'une demande d'avis relative au projet de prise de contrôle de la société Ascenseurs Soulier par la société Otis ;

Vu l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 modifiée, relative à la liberté des prix et de la concurrence, et notamment son titre V, et le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié, pris pour son application ;

Vu les observations présentées par la société Ascenseurs Soulier, la société Otis et le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, le rapporteur général, le commissaire du Gouvernement entendus, les représentants des sociétés Thyssen Ascenseurs, Ascenseurs Levage Moderne, Société Nationale Immobilière entendus conformément aux dispositions de l'article 25 de l'ordonnance précitée et les représentants des sociétés Ascenseurs Soulier et Otis entendus ;

Adopte l'avis fondé sur les constatations (I) et les motifs (II) ci-après exposés :

Le 19 août 1996, le ministre délégué aux finances et au commerce extérieur a saisi le Conseil de la concurrence d'une demande d'avis relative à un projet concernant la prise de contrôle de la société Ascenseurs Soulier par la société Otis, ou par l'une de ses filiales, projet qui lui avait été notifié par les parties le 19 juin précédent.

I - CONSTATATIONS

A - LES ENTREPRISES PARTIES A L'OPERATION

1 - Otis

La société Otis, créée en 1901 sous forme de société en commandite simple, a été transformée en société anonyme en 1913. Son capital actuel est de 41.348.700 F et son siège est situé à Courbevoie, dans le département des Hauts-de-Seine.

Elle est, à 99,85 %, filiale de la société Otis Europe SA, qui est elle-même filiale de la société américaine Otis Elevator Company. Cette dernière appartient au groupe United Technologies Corporation (UTC) qui se compose de sociétés exerçant leurs activités dans des domaines technologiques diversifiés : outre la société Otis Elevator Company, UTC regroupe la société Carrier (climatisation), la société UT Automotive (composants de véhicules automobiles), la société Pratt et Whitney (moteurs d'avions) et la société Flight Systems (hélicoptères Sikorsky, notamment). Le chiffre d'affaires d'UTC s'élève à 22,8 milliards de dollars dont 13,9 milliards sont réalisés sur le territoire des Etats-Unis et 4,7 en Europe. Pour sa part, la société Otis Elevator Company réalise un chiffre d'affaires de 5,2 milliards de dollars.

La société française Otis (ci-après société Otis), qui a notamment pour activité, selon ses déclarations: « *la fabrication, l'installation et la réalisation de prestations de services d'entretien et autres d'ascenseurs, de monte-charge, d'escaliers mécaniques et de trottoirs roulants...* » ainsi que la fabrication et l'entretien des portes automatiques de bâtiment, a développé, depuis quelques années, une stratégie de croissance dans ces domaines d'activité, qui se traduit à la fois par la création de sociétés filiales et par des acquisitions d'entreprises qui sont absorbées ou filialisées, de sorte que son activité se développe également à travers celle de onze filiales. Certaines de ces filiales installent et entretiennent des ascenseurs : il s'agit des sociétés Ascenseur France Logique, Compagnie d'Automatismes et de Services, Compagnie Française d'Ascenseurs, Schunt Elevator, SNDF, EMA et EMAF (ces dernières, filiales de la société SNDF) et Ascenseurs Walter Sangalli ; les autres ont une activité plus spécialisée : il s'agit des sociétés Monitor (télésurveillance), Portis (maintenance de portes automatiques de bâtiment) et Sodica (distributeur de pièces détachées). La société Otis détient, par ailleurs, des participations dans le capital de deux sociétés, la société Otis Maroc (49,92 %) et la société Fapel (34 %).

Le chiffre d'affaires de la société Otis, dont l'effectif salarié était, en février 1996, de 5747 personnes, s'est élevé à un total de 3.745.456.690 F en 1995 (contre 3.560.267.297 F en 1994), dont 2.923.909.509 F en France. Ce dernier montant correspond à 1.287.338.315 F pour les ventes de biens et 1.636.571.194 F pour les services. D'autre part, la société Otis et ses filiales, qui n'ont pas de résultats consolidés, ont réalisé, ensemble, en 1995, un chiffre d'affaires total hors taxes de 4291 millions de francs, le chiffre d'affaires réalisé en France par ce groupe étant de l'ordre de 3394 millions de francs.

L'activité de la société et de ses filiales est répartie sur toute la France ; le groupe dispose d'une unité de production implantée à Gien, dans le Loiret, où sont étudiés et fabriqués les appareils commandés. Le centre de Gien abrite également le secteur recherche et développement (auquel la société Otis a consacré, en 1995, un budget de plus de 32 millions de francs), qui emploie environ 80 personnes ; enfin, le centre de Gien exporte, en direction des pays d'Europe, où sont implantées des sociétés soeurs, d'Afrique et du Moyen-Orient, des produits Otis qui y sont fabriqués.

2 - Ascenseurs Soulier

La société Ascenseurs Soulier, issue d'une entreprise familiale créée en 1917, est une société anonyme, constituée en 1957, dont le capital est de 5.000.000 de francs.

Elle a essentiellement pour activité « *la conception, la fabrication le montage et la maintenance d'ascenseurs* ». Elle exerce également, très marginalement, une activité de montage et d'entretien de portes automatiques de garages. Son activité est circonscrite à l'Ile-de-France, en particulier pour des raisons d'implantation et d'organisation.

Son siège est situé à Trappes, dans les Yvelines, dans des locaux dont elle est propriétaire et où sont regroupés l'ensemble de ses services, ses bureaux d'études et ses ateliers de production. Son effectif total s'élevait à 435 personnes au 3 janvier 1996.

Son capital social est divisé en 50.000 actions de 100 francs détenues, à raison de 31,03 %, par son président-directeur général, M. Alain Soulier, de 50 %, par une holding familiale, la SA Asfer, et de 15,46 %, par M. Gilbert Soulier.

Elle a réalisé, en 1995, un chiffre d'affaires total de 230.790.332 F, dont 128.547.726 F pour des ventes de biens et 101.572.605 F pour les services. Le montant des exportations étant de 670.124 F, le chiffre d'affaires réalisé en France par la société s'élève à 230.120.332 F.

Cette société a connu un développement important puisque son chiffre d'affaires est passé d'environ 30 millions de francs en 1977 à plus de 100 millions en 1987 et à plus de 200 millions en 1990. Son chiffre d'affaires le plus élevé, d'un montant de 275 millions, a été réalisé en 1993.

B - L'OPERATION

Le 4 juin 1996, la société Otis a signé, avec M. Alain Soulier et M. Gilbert Soulier, un protocole d'accord portant sur le rachat par la société Otis (qui a la possibilité de se substituer une ou plusieurs filiales du groupe United Technologies Corporation) des 48.276 actions de la société Ascenseurs Soulier qu'ils détiennent, directement ou par l'intermédiaire de la société holding Asfer, sur les 50.000 dont se compose le capital de cette société. Le protocole prévoit que, préalablement à la cession, la société Asfer fera l'objet d'une fusion-absorption par la société Ascenseurs Soulier, qu'un audit portant sur la situation de la société Ascenseurs Soulier sera réalisé et qu'enfin l'acquisition des 1.724 actions détenues par les deux actionnaires minoritaires est envisagée « *pour permettre l'acquisition par le Cessionnaire de la totalité du capital de la société* ».

C - LE SECTEUR DES ASCENSEURS

1 - L'offre

a) Généralités

Le champ d'activité des entreprises du secteur concerné recouvre, d'une part, la vente et l'installation d'appareils (ascenseurs et monte-charge) et, d'autre part, des opérations de service concernant ces appareils (maintenance, réparation ou modernisation).

Selon la Fédération des ascenseurs, le chiffre d'affaires total du secteur s'est élevé, en 1995, à 9,1 milliards de francs, dont 1,5 milliard concernant l'installation et la vente, 6,4 milliards pour la maintenance et la modernisation et 1,2 milliard pour les exportations. Le montant du chiffre d'affaires réalisé en France s'est donc élevé à 7,9 milliards de francs. Il convient de souligner, cependant, que le chiffre d'affaires relatif à l'installation est comptabilisé à partir des commandes enregistrées au cours de l'année, ces commandes pouvant être facturées au cours d'un des exercices suivants, et non des facturations effectuées,

au contraire des autres données du secteur. Il s'agit donc, en l'espèce, d'un chiffre d'affaires indicatif qui traduit bien, néanmoins, l'importance de cette activité au cours de chaque année.

L'évolution du chiffre d'affaires du secteur (en milliards de francs) et de sa répartition se présente comme suit:

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Installation	2,5	3	2,7	2,3	1,9	1,5
Services	4,5	6	6,2	6,2	6,2	6,4
Export	25 % du CA	1	1,1	1,1	1,1	1,2
Total		10	10	9,6	9,2	9,1

(sources : chiffres clés diffusés par la Fédération des ascenseurs)

b) L'installation des appareils

La norme NF EN 81 concernant les « Règles de sécurité pour la construction et l'installation des ascenseurs et monte-charge », rendue obligatoire par voie réglementaire et reproduisant les normes européennes en vigueur, définit les ascenseurs comme : « les appareils élévateurs (...), installés à demeure, desservant des niveaux définis, comportant une cabine aménagée en vue du transport des personnes et/ou des objets... ».

Les principales parties d'un ascenseur sont la cabine, la gaine, c'est-à-dire le volume dans lequel se déplace la cabine, et la machinerie. La machinerie comporte différents éléments qui sont habituellement installés dans des locaux situés l'un, à l'extrémité supérieure de la gaine et abritant en particulier l'appareillage électrique nécessaire aux commandes et l'autre sous la gaine ou, suivant les cas, à proximité de la partie inférieure de la gaine et abritant les machines nécessaires aux mouvements de l'ascenseur, dont le moteur. Les ascenseurs sont, par ailleurs, dotés de systèmes de sécurité obligatoires.

La Fédération des ascenseurs considère que le nombre total des appareils commandés est passé de près de 16.000 en 1990 à près de 8.900 en 1995, étant précisé que les commandes comportent l'installation complète des appareils en ordre de marche.

Deux modes de traction permettent d'assurer les mouvements des ascenseurs : d'une part, la traction hydraulique, système dans lequel la cabine est entraînée par un vérin positionné verticalement dans la gaine et dont le piston, central ou latéral, est actionné par de l'huile envoyée sous pression par une pompe et, d'autre part, la traction électrique, système dans lequel le déplacement de la cabine est assuré par l'intermédiaire d'une poulie, mise en mouvement par un moteur électrique, qui entraîne, par adhérence, des câbles de traction fixés, d'un côté, sur la cabine et, de l'autre, au contrepoids.

Les appareils à traction hydraulique sont utilisés dans des immeubles de faible hauteur (jusqu'à cinq étages) et également pour de grosses charges utiles dans des bâtiments à trafic faible ou moyen. Selon la Fédération des ascenseurs, le nombre d'ascenseurs hydrauliques commandés en 1995 a été de 3142 (contre 3049 en 1990), représentant un chiffre d'affaires de près de 450 millions de francs (contre plus de 562 en 1990). Le prix moyen de ces appareils a été, pour 1995, de 143.000 F.

Il existe, par ailleurs, deux catégories d'ascenseurs à traction électrique : les appareils avec machine électrique à réduction (également appelés "*geared*") et ceux sans réduction, (appelés "*gearless*"). Ces deux catégories se différencient en particulier par la présence ou l'absence d'un système - le réducteur - qui réduit la vitesse de traction du moteur : les appareils avec moteur à réduction circulent à une vitesse qui ne saurait excéder 1,6 mètre par seconde (les modèles les plus courants, notamment ceux des immeubles d'habitation, circulent à 0,63 m/s et à 1 m/s) et les appareils sans réduction circulent à des vitesses qui varient entre 2,5 m/s et 8 m/s.

Les appareils à réduction peuvent équiper des bâtiments de faible et moyenne hauteur (en principe, jusqu'à 15 niveaux) quel que soit le trafic d'usagers et peuvent être installés en batteries de 2 à 4 ascenseurs. Ils sont d'une technologie simple, tant en ce qui concerne leurs composants que leur installation et leur prix moyen en 1995 est de 190.000 F.

Les ascenseurs sans réduction sont particulièrement adaptés aux bâtiments dans lesquels le trafic est important (bureaux ou hôtels, par exemple) ou, encore, de grande hauteur et ils sont souvent regroupés en batteries de 4 à 8 appareils. Leur technologie sophistiquée fait appel, en particulier, à des techniques qui leur permettent notamment de s'adapter aux variations du trafic par des régulations informatisées. Ces appareils équipent également les grandes réalisations architecturales et ces occasions permettent aux entreprises d'afficher leur savoir-faire à travers des innovations technologiques. Le rythme des commandes est très variable d'une année sur l'autre : aucun appareil de ce type n'a été commandé en 1995 et, pour les autres années, le nombre des commandes a été très réduit (47 en 1993, une seule en 1994, par exemple). De même, le niveau des prix moyens varie considérablement selon les années : entre 1990 et 1995, ils se sont situés dans une fourchette allant de 1,2 million à 2,5 millions de francs.

D'une façon générale, il a été commandé 3625 ascenseurs électriques en 1995 (contre 7613, dont 31 appareils sans réduction, en 1990), représentant un chiffre d'affaires de 692 millions de francs (contre 1666 millions, dont 50 pour les appareils sans réduction, en 1990).

Enfin, il convient d'indiquer, par ailleurs, que, selon la Fédération des ascenseurs, 927 monte-charge ont été commandés en 1995, représentant un chiffre d'affaires de 57 millions de francs, soit un prix moyen de 61.000 F par appareil.

Les ascenseurs peuvent être installés soit dans des constructions nouvelles, soit dans des immeubles existants.

L'installation d'ascenseurs dans des constructions nouvelles a représenté, en 1995, environ 75 % des commandes enregistrées. Cette activité est directement tributaire de l'activité du secteur du bâtiment. Outre la réduction globale du nombre d'ascenseurs installés due au ralentissement de l'activité de la construction, l'installation d'ascenseurs dans des constructions nouvelles est marquée par deux autres phénomènes : d'une part, la diminution sensible du nombre d'étages des nouveaux immeubles, les constructions de moins de 5 étages représentant, en 1995, près des deux-tiers des immeubles d'habitation contre 57,3 % en 1990, et, d'autre part, la diminution du nombre d'immeubles de bureaux ou d'hôtels construits. Ces évolutions ont eu des conséquences, d'une part, sur le type d'appareils commandés et sur leur nombre par immeuble et, d'autre part, sur le nombre des installations d'appareils à forte valeur ajoutée qui a diminué.

L'installation d'ascenseurs dans des immeubles existants non équipés est une activité qui a représenté 24,5 % des commandes enregistrées en 1995, après avoir connu son apogée en 1992, avec 29,3 %. Elle devrait connaître désormais un développement plus marqué en raison de la mauvaise conjoncture du secteur de la construction et du fait qu'un grand nombre d'immeubles resterait à équiper.

c) Les prestations de services

En aval de la vente et de l'installation, les entreprises du secteur des ascenseurs exercent des activités de services liées à la maintenance, à la réparation et à la modernisation des appareils.

En premier lieu, la maintenance se définit comme l'organisation périodique de visites de contrôles préventifs de certains dispositifs, pièces ou organes des appareils dans le cadre de contrats annuels ou pluriannuels.

Les conditions d'entretien des ascenseurs ont été normalisées, pour des raisons concernant la sécurité, par un arrêté ministériel du 11 mars 1977 qui énumère les prestations obligatoires. Cet entretien intervient dès la mise en service des appareils. Il convient de distinguer le *contrat d'entretien normal* qui comporte l'organisation de visites périodiques avec nettoyage et graissage des organes mécaniques (une par mois, au minimum), le dépannage, dans des délais fixés (généralement très brefs), la vérification semestrielle ou annuelle de différentes pièces et le *contrat d'entretien complet* qui, outre les prestations prévues par le contrat d'entretien normal, comprend la réparation ou le remplacement de pièces usées par le fonctionnement normal de l'appareil situées dans la gaine ou dans la machinerie.

D'autres prestations de maintenance peuvent être offertes, par les entreprises, dans le cadre d'une facturation séparée, concernant notamment l'intervention de l'entreprise chargée de la maintenance en dehors des heures ou des jours normaux de travail, le raccordement de l'appareil à un réseau de téléalarme ou à un système de télésurveillance.

En deuxième lieu, la réparation concerne des travaux ponctuels qui ne sont pas inclus dans les contrats de maintenance et qui concernent aussi bien des éléments liés à l'utilisation des appareils que des éléments de décoration ; l'éventail de cette activité est donc très large. Certaines réparations permettent, en tout état de cause, le maintien en état de l'appareil et sont le prolongement direct de l'activité de maintenance.

En troisième lieu, la modernisation concerne la modification d'organes importants de l'appareil destinée à en améliorer l'usage ou à accroître le niveau de ses possibilités par l'augmentation de la vitesse de la cabine ou de sa charge nominale. Cette activité est soumise au respect de la norme NF P 82-212 concernant les « *Règles de sécurité pour la construction et l'installation des ascenseurs et monte-charge - Dispositions applicables dans le cas de transformations importantes* » et elle peut être liée à l'édiction de règles de sécurité nouvelles comme cela a été le cas lorsqu'il y a eu obligation, en 1992, de munir de portes ou de dispositifs de protection les cabines non pourvues de ce type d'équipement.

Ces prestations de services concernent l'ensemble du parc existant, qui était évalué à 400.000 appareils en 1990 et qui se compose de 425.000 ascenseurs en 1995. Il résulte, en

outre, des informations recueillies lors de l'instruction que le parc d'ascenseurs implanté en Ile-de-France représente 35 % du parc national, soit environ 150.000 appareils.

La Fédération des ascenseurs ne procède pas à la répartition, par type de prestations, du chiffre d'affaires réalisé par l'ensemble des professionnels qu'elle évalue, en 1995, à 6,4 milliards de francs. Les seules données détaillées disponibles sont établies par la Fédération des industries électriques et électroniques (FIEE) à partir des renseignements obtenus auprès d'un certain nombre d'entreprises (45 en 1995) ; selon ces données, qui ne rendent donc que partiellement compte de l'activité du secteur, l'évolution, hors exportations, du chiffre d'affaires facturé pour les prestations et sa répartition se présentent comme suit (en millions de francs) :

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Entretien *	2982,92	3366,01	3490,98	3733,98	3541,22	4173,16
Répar/transfo	1679,98	2126,89	2101,22	1926,78	1460,86	1489,35
Pièces	103,21	103,47	148,39	140,68	118,25	106,45
Total	4766,11	5596,37	5740,59	5801,44	5120,33	5768,96

* c'est-à-dire : maintenance

La part prise par la maintenance dans les activités de services n'a cessé d'augmenter, passant de 62,6 % du total en 1990 à 72,3 % en 1995, les prestations de services représentant elles-mêmes, en 1995, plus de 70 % du chiffre d'affaires total de l'ensemble du secteur des ascenseurs (contre plus de 64 % en 1990). Il s'agit-là d'une évolution caractéristique du secteur, l'accroissement du chiffre d'affaires de la grosse réparation et de la modernisation étant, à l'instar de celui de l'installation d'appareils neufs, freiné par la faiblesse des investissements. Dans ce contexte, l'activité de maintenance tend donc à devenir de plus en plus stratégique pour les entreprises.

Il convient, en outre, de noter qu'il résulte des informations recueillies lors de l'instruction que le chiffre d'affaires des prestations de services réalisé en Ile-de-France représente environ 45 % du chiffre d'affaires total de cette activité en raison notamment de la présence, dans cette région, d'un plus grand nombre d'appareils haut de gamme.

d) Les entreprises

En 1995, entre 120 et 150 entreprises, comptant environ 15.000 salariés, exerçaient une activité dans le secteur des ascenseurs, dont un peu plus de 90 sont regroupées au sein de la Fédération des ascenseurs. L'examen de la structure du secteur fait apparaître une bipolarisation. En effet, d'une part, sur la base du critère du nombre de salariés, on constate que 7 entreprises employaient, en 1995, plus de 200 salariés, dont 4 plus de 500 et une plus de 5000, les autres employant moins de 200 salariés, dont plus d'une centaine moins de 10. D'autre part, environ 80 % du chiffre d'affaires du secteur est réalisé par quatre groupes d'entreprises constitués autour des sociétés Otis, Thyssen ascenseurs, Schindler et Société française des ascenseurs Koné, qui ont une activité sur tout le territoire, les PME indépendantes n'ayant, pour l'essentiel, qu'une activité locale.

La société Thyssen ascenseurs, société française au capital de 33.190.104 F dont le siège est à Angers, est filiale d'un groupe allemand de sidérurgie, le groupe Thyssen, dont la société mère a réalisé, par l'intermédiaire de 300 sociétés réparties dans le monde, un chiffre d'affaires de 120 milliards de francs. La société Thyssen ascenseurs, qui possède une unité de production située à Angers, a réalisé pour sa part, en 1995, un chiffre d'affaires de 848

millions de francs, chiffre porté à 940 millions en prenant en compte celui de ses trois filiales. Il convient, en outre, de tenir compte de la société CG2A, société soeur qui n'est pas intégrée dans le groupe français, qui a réalisé pour sa part, en 1995, un chiffre d'affaires de 562,4 millions de francs.

La société Schindler, au capital de 50.000.000 F, dont le siège est à Vélizy (Yvelines), est la principale filiale de la société holding française Roux-Combaluzier-Schindler (RCS) qui en comporte quinze, dont deux sont des sociétés de production (Etablissements Henri Peignen, qui produit des portes de cabines et des portes palières, et Elevator Car System, qui produit des cabines). La société RCS, dont le siège est également à Vélizy et dont le capital s'élève à 150.000.000 F, est elle-même filiale de la société suisse Schindler dont le chiffre d'affaires serait d'un montant de l'ordre de 4,75 milliards de francs suisses. De leur côté, les sociétés françaises ont réalisé ensemble, en 1995, un chiffre d'affaires consolidé de 1.646 millions de francs.

La Société française des ascenseurs Koné, société au capital de 67.597.500 F dont le siège est à Asnières (Hauts-de-Seine), est filiale du groupe finlandais Koné, dont la société mère est la société Koné Oy. Il s'agit d'un conglomérat de 160 entreprises réparties dans 41 pays, qui a réalisé, en 1995, un chiffre d'affaires total de 9.523 millions de marks finlandais. La Société française des ascenseurs Koné, qui détient une unité de production installée à Châteauroux (Indre), et ses 10 filiales ont réalisé ensemble un chiffre d'affaires de 1.371 millions de francs en 1995.

Les groupes dont dépendent les quatre entreprises (société Otis incluse) sont présents dans un grand nombre de pays. Dans l'Union européenne, la moyenne de leurs parts de marché cumulées est, suivant les indications fournies par la société Otis, de 71,7% pour l'installation d'appareils et de 55,8 % pour les services.

Dans la deuxième catégorie d'entreprises présentes sur le secteur figurent des PME indépendantes de taille et d'importance très variées. La plus importante d'entre elles est la société Ascenseurs Soulier, que sa taille et son chiffre d'affaires placent dans une position intermédiaire entre les groupes dominants et les autres entreprises indépendantes. Parmi ces dernières et parmi les plus importantes, une vingtaine notamment exerceraient leur activité en région parisienne, dont la société ACEMAI, qui a réalisé, en 1995, un chiffre d'affaires de 60 millions de francs, la société ATS, dont le chiffre d'affaires a été de 48 millions de francs, la société SCMA et la société AMS (ayant toutes deux réalisé, en 1995, un chiffre d'affaires de 23 millions de francs), la société EGERI-APEM (chiffre d'affaires : 19 millions de francs), ou encore les sociétés Levage Moderne, Orona Ile-de-France (filiale d'une société espagnole), France Lift ou Iréa dont le chiffre d'affaires est inférieur.

Il est à noter que le nombre des entreprises de moins de 50 salariés présentes sur le secteur a continuellement progressé, jusqu'à représenter, en 1995, 65 % de l'ensemble des entreprises contre 58 % en 1991. A cet égard, la Fédération des ascenseurs a recensé, entre 1990 et 1994, la création de onze nouvelles entreprises indépendantes en Ile-de-France, dont 5 en 1992 et 3 en 1994.

La taille des entreprises a une incidence sur la nature de leurs activités.

D'une part, seules les entreprises les plus importantes disposent d'unités de production et procèdent à la fabrication d'appareils. Les autres entreprises exercent une activité plus ou

moins importante d'assemblage de composants acquis auprès de distributeurs (il en existe une quinzaine, parmi lesquels, par exemple, les sociétés Autinor, Fermas, Siminor ou Sodimas), d'importateurs ou encore auprès des unités de production de certains fabricants, qui exercent en l'occurrence une petite activité de distribution. Il faut souligner, cependant, que les moteurs des ascenseurs, qui ne sont pas fabriqués en France, sont importés d'Espagne ou d'Italie, y compris par les grandes entreprises. La société Ascenseurs Soulier se situe, là encore, à mi-chemin entre les fabricants et les assembleurs puisque, même si elle est contrainte d'acquérir un grand nombre de composants, elle développe ses propres gammes d'appareils à sa marque dans ses bureaux d'études et ses ateliers de production.

Il convient de noter, d'autre part, que si, seul, un petit nombre d'entreprises est à même de répondre à des commandes d'ascenseurs électriques sans réduction, d'une technologie sophistiquée (c'est le cas, en France, des sociétés Otis, Schindler, Koné et Thyssen et de la société Ascenseurs Mitsubishi France), les autres appareils sont d'une technologie accessible à la plupart des entreprises du secteur qui sont en mesure d'assembler des composants normalisés pour installer les appareils.

Les données enregistrées par la Fédération des ascenseurs sur les entreprises ayant enregistré le plus grand nombre de commandes en 1995 sont les suivantes :

	Nombre d'asc.		Valeur (en millions de F)	
Total	8904	100 %	1.376	100 %
Groupe Otis	2761	31,01 %	452	32,89 %
Gr. Schindler	1538	17,27 %	223	16,25 %
Gr. Koné	922	10,35 %	162	11,80 %
Gr. Thyssen	919	10,32 %	145	10,57 %
CG2A	445	4,99 %	64	4,66 %
Soulier	423	4,75 %	64,9	4,72 %
Orona IDF	104	1,16 %	16,7	1,21 %
ACEMAI	102	1,14 %	15,4	1,11 %
ATS	70	0,78 %	10,5	0,76 %
SCMA	58	0,65 %	8,3	0,60 %

Enfin, l'activité de prestations de services est, à la différence d'une partie de l'activité d'installation des ascenseurs, accessible à l'ensemble des entreprises du secteur. Cependant, l'instruction a fait apparaître des écarts entre les parcs entretenus par les plus petites, qui vont de quelques dizaines à quelques centaines d'appareils, et ceux entretenus par les plus importantes qui en comptent plusieurs dizaines de milliers. L'importance du parc d'ascenseurs dont une entreprise peut assurer l'entretien est notamment fonction du nombre d'agents de maintenance dont elle dispose. Selon les indications fournies, la moyenne du nombre d'appareils dont la maintenance peut être confiée à une même personne tournerait autour de 80. Certains critères peuvent faire varier ce nombre, en particulier la structure urbaine plus ou moins dense (la densité des appareils sur une zone déterminée constituant un facteur de rentabilité) ou encore les caractéristiques des appareils entretenus, d'une technologie simple ou plus sophistiquée.

Suivant leur importance, les entreprises ont soit une activité strictement locale ou régionale, circonscrite à un périmètre qui doit permettre à leurs agents d'intervenir dans les plus brefs délais, notamment dans les situations exigeant des interventions d'urgence, soit une activité répartie sur l'ensemble du territoire national à travers des réseaux d'agences de maintenance qui peuvent répondre aux mêmes contraintes.

En ce qui concerne les sociétés en cause dans le projet de concentration, le groupe formé autour de la société Otis assure, à travers son réseau d'agences, la maintenance de 150.424 ascenseurs répartis sur l'ensemble du territoire (dont 56.010 sont situés en Ile-de-France) et la société Ascenseurs Soulier, qui exerce une activité de services uniquement en Ile-de-France, est présente sur un parc de 8.416 appareils. Le chiffre d'affaires correspondant aux prestations de services réalisé par le groupe Otis, à travers son réseau d'agences, s'est élevé, en 1995, à 2.439 millions de francs (dont 1.146,7 en Ile-de-France) et celui de la société Ascenseurs Soulier à 140 millions de francs.

Il convient, par ailleurs, de noter que certaines entreprises exercent également des activités considérées comme voisines. Il s'agit, d'une part, de la construction et de l'entretien d'escaliers mécaniques et, d'autre part, de l'installation et de l'entretien de portes automatiques de bâtiments. Seules les entreprises qui dominent le secteur interviennent dans celui des escaliers mécaniques : c'est en particulier le cas de la société Otis, mais non celui de la société Ascenseurs Soulier. Par contre, très nombreuses sont celles qui assurent au moins la maintenance de portes automatiques de garage. Cette activité, née récemment de l'obligation de faire assurer, pour des raisons de sécurité, l'entretien des portes automatiques de garage par des entreprises qualifiées, concernerait, selon les estimations de la société Otis, un parc de 350.000 portes. Néanmoins, cette activité est encore, pour beaucoup d'entreprises, très marginale. Si la société Otis, notamment à travers sa filiale Portis, assure sur l'ensemble du territoire l'entretien de 13.000 portes automatiques, la société Ascenseurs Soulier en entretenait 184 au 1er juin 1986.

2 - La demande

Les entreprises privées qui commandent les ascenseurs sont souvent celles qui sont chargées de la réalisation des projets immobiliers, en particulier les grandes entreprises générales du secteur du bâtiment ; elles sous-traitent la mise en place des appareils aux installateurs à la suite de négociations qui ont pour conséquence de resserrer les prix, de sorte que les ventes d'ascenseurs sont marquées par une tendance à la baisse des prix moyens. Cette même tendance se retrouve également dans les marchés publics (en particulier pour la construction de logements sociaux) qui représenteraient 38 % des commandes enregistrées. Le tableau ci-dessous rend compte de l'évolution générale des prix moyens (en francs) des ascenseurs (tous modèles confondus), entre 1990 et 1995 :

1990	1991	1992	1993	1994	1995
156.000	217.000	225.000	230.000	200.000	168.000

La demande de prestations de services, et plus particulièrement celle relative à la maintenance des ascenseurs, émane notamment des gestionnaires de parcs immobiliers, qu'il s'agisse du secteur public (gestionnaires de HLM, de bâtiments publics...) ou du secteur privé (cabinets de gestion immobilière, syndicats de copropriété...). Les contrats conclus pour l'installation des appareils dans des bâtiments privés prévoient parfois que les installateurs assureront le service après vente des appareils installés sous la forme de maintenance gratuite pendant une période pouvant aller jusqu'à un an. La position de ces entreprises est toutefois contestée lors de la conclusion des contrats de maintenance ou de leur renouvellement (ces contrats ont une durée qui varie entre un an et cinq ans). En effet, le recours à l'appel d'offres, systématique dans le secteur public, est, selon les indications fournies lors de l'instruction, devenu également la règle suivie par les gestionnaires de parcs privés qui cherchent, à la

demande des propriétaires des intérêts desquels ils sont en charge, à réduire les frais de gestion des biens qui leur sont confiés. Les parcs, publics et privés, sont divisés en lots géographiques, comportant des appareils de toutes marques et leurs gestionnaires s'attachent à ce qu'ils soient confiés à différentes entreprises afin de garantir la diversité de l'offre. Enfin, l'entretien des appareils appartenant à des copropriétés fait également l'objet d'une mise en concurrence, comportement relativement récent qui entraîne également, dans un segment où la fidélité à la marque pouvait apparaître la plus solide, une certaine volatilité des contrats.

II - SUR LA BASE DES CONSTATATIONS QUI PRECEDENT, LE CONSEIL,

Sur la nature de l'opération :

Considérant qu'aux termes des dispositions de l'article 39 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 : « *La concentration résulte de tout acte, quelle qu'en soit la forme, qui emporte transfert de propriété ou de jouissance sur tout ou partie des biens, droits ou obligations d'une entreprise ou qui a pour objet, ou pour effet, de permettre à une entreprise ou à un groupe d'entreprises d'exercer, directement ou indirectement, sur une ou plusieurs entreprises une influence déterminante* » ;

Considérant que l'acquisition, par la société Otis ou par toute autre filiale du groupe United Technologies Corporation, de 48.275 des 50.000 actions composant le capital de la société Ascenseurs Soulier, soit 96,55 %, permettra aux acquéreurs d'exercer une influence déterminante sur cette société ; que cette opération constitue donc une concentration au sens des dispositions de l'article 39 de l'ordonnance précitée ;

Sur les seuils de référence :

Considérant qu'aux termes des dispositions de l'article 38 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 précitée, une opération de concentration ne peut être soumise à l'avis du Conseil de la concurrence que « *lorsque les entreprises qui sont parties à l'acte ou qui en sont l'objet ou qui leur sont économiquement liées ont soit réalisé ensemble plus de 25 % des ventes, achats, ou autres transactions sur un marché national des biens, produits ou services substituables ou sur une partie substantielle d'un tel marché, soit totalisé un chiffre d'affaires hors taxe de plus de sept milliards de francs, à condition que deux au moins des entreprises parties à la concentration aient réalisé un chiffre d'affaires d'au moins deux milliards de francs* » ;

Considérant que le chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France, en 1995, par la société Otis et ses filiales s'est élevé à 3.394 millions de francs ; que celui de la société Ascenseurs Soulier a atteint cette même année 230.120.323 F ; qu'ainsi la condition fixée à l'article 38 de l'ordonnance susvisée relative au montant du chiffre d'affaires des entreprises concernées n'est pas remplie ; qu'il importe donc de rechercher si le seuil en valeur relative fixé par ce même texte est atteint ;

Sur les marchés concernés par l'opération :

Considérant que la société Ascenseurs Soulier et la société Otis et certaines de ses filiales ont pour activité commune la vente et l'installation d'ascenseurs, d'une part, et l'exécution des prestations de services concernant l'entretien, la réparation et la

modernisation de ces appareils, d'autre part ; que ces deux activités, qui n'ont pas la même finalité et qui ne sont pas destinées à satisfaire les mêmes besoins, ne se situent pas sur les mêmes marchés ;

En ce qui concerne la vente et l'installation des ascenseurs :

Considérant que l'on peut distinguer plusieurs catégories d'ascenseurs en fonction de leur mode de traction, de leur technologie, de leur vitesse ou de leur finalité, à savoir : les ascenseurs à traction hydraulique, les ascenseurs à moteur électrique à réduction, les ascenseurs à moteur électrique sans réduction et les monte-charge ; que la société Otis soutient, dans ses observations, que le marché de référence doit tenir compte du fait que les ascenseurs électriques à moteur sans réduction ont des caractéristiques particulières qui ne les rendent pas substituables aux autres appareils ; que, notamment, leur technologie très sophistiquée rend leur coût sans commune mesure avec celui des autres ascenseurs ; qu'ils sont, de surcroît, principalement destinés à des constructions de grande hauteur et qu'ils circulent à des vitesses nettement plus élevées que les appareils plus ordinaires ;

Considérant que, si ces observations doivent être prises en compte en raison de l'absence de substituabilité existant entre les appareils haut de gamme et les autres ascenseurs, il doit être relevé qu'aucun appareil de ce type n'a été commandé au cours de l'année 1995 et qu'au demeurant le nombre des commandes enregistrées lors des années précédentes a été variable et, en tout état de cause, très réduit ;

Considérant, ensuite, que, dans le secteur de l'installation des ascenseurs, sont présentes des entreprises de toute envergure, locales ou nationales, et que ces entreprises sont appelées à répondre à des demandes émanant soit d'opérateurs privés, en particulier les grandes entreprises générales de construction ou les promoteurs immobiliers, soit d'acheteurs du secteur public, pour l'équipement de constructions nouvelles ou d'immeubles existants, sans que le facteur géographique entre en ligne de compte, notamment du point de vue du demandeur ; que la circonstance que des entreprises, notamment celles qui pratiquent l'assemblage de composants, n'aient qu'une activité locale ne suffit pas, en outre, à définir la taille du marché ; qu'aucune contrainte, technique ou matérielle, ne s'oppose, en effet, à l'assemblage, sur place, d'un ascenseur fabriqué dans une région géographique éloignée ; que la dimension géographique du marché est donc, au moins, nationale ;

Considérant que, sur ce marché national, la part cumulée du groupe de sociétés constitué, d'une part, par la société Otis et par les sociétés qui lui sont économiquement liées et, d'autre part, par la société Ascenseurs Soulier s'est élevée, en 1995, à 35,76 % en volume et à 37,60 % en valeur ;

En ce qui concerne les prestations de services :

Considérant, d'une part, que les entreprises du secteur exercent, en aval de l'installation des ascenseurs, des activités d'entretien, de réparation et de modernisation des appareils ; que les ascenseurs doivent être obligatoirement entretenus dans le cadre de contrats dont les conditions ont été normalisées, pour des raisons de sécurité, par un arrêté ministériel ; qu'un lien unit ces trois activités, puisque c'est, en particulier, à travers l'entretien que les entreprises peuvent être amenées à effectuer les réparations nécessaires au bon fonctionnement des appareils, notamment lorsque ces réparations ne sont pas comprises

dans le contrat d'entretien, et à proposer éventuellement et progressivement leur modernisation ; que les entreprises qui exercent ces activités considèrent elles-mêmes qu'entretien, réparation et modernisation sont trois segments d'une même activité ; qu'il est également apparu que l'un des critères de choix des entreprises en vue de la rénovation d'un parc d'appareils pouvait être leur capacité à assurer, par la suite, l'entretien de ce parc et, qu'en conséquence, un lien unit ces activités également du point de vue des demandeurs ;

Considérant, d'autre part, que les contrats d'entretien des ascenseurs imposent aux entreprises des contraintes en terme de délais d'intervention ; que ces délais sont très courts, notamment pour les situations exigeant des interventions d'urgence, et qu'ils obligent donc les entreprises à évoluer sur des zones géographiques plus ou moins limitées dans lesquelles les conditions de circulation leur permettent d'intervenir dans les délais qui leur sont prescrits ; que les entreprises exercent, en l'espèce, une activité de proximité pour répondre à la demande ; que si les plus importantes ont décentralisé leurs activités de services à travers des réseaux d'agences qui sont implantées de façon à intervenir dans la plupart des régions, l'offre est également caractérisée par la présence d'entreprises de petite dimension ou de taille moyenne qui, par choix stratégique, n'ont pas mis en place de réseaux d'agences et évoluent en conséquence dans une zone géographiquement plus limitée ; que si le groupe d'entreprises constitué autour de la société Otis est présent sur l'ensemble du territoire à travers ses agences de services, la société Ascenseurs Soulier exerce des activités de services uniquement en Ile-de-France ; qu'il y a donc lieu de considérer que la dimension géographique du marché concerné par le projet de concentration est l'Ile-de-France ;

Considérant, dès lors, que le marché à retenir est celui des prestations de services relatives à l'entretien, à la réparation et à la modernisation des ascenseurs en Ile-de-France ;

Considérant que, sur ce marché, la part cumulée du groupe de sociétés constitué, d'une part, par la société Otis et par les sociétés qui lui sont économiquement liées et, d'autre part, par la société Ascenseurs Soulier peut être estimée, pour 1995, en fonction des données qui ont été recueillies au cours de l'instruction, à environ 43,15 % en nombre d'appareils sous contrat d'entretien et à environ 44,8 % en valeur ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède que les entreprises parties à la concentration et celles qui leurs sont liées économiquement réaliseront ensemble plus de 25 % des ventes sur le marché de la vente et de l'installation des ascenseurs et sur le marché des prestations de services relatives à l'entretien, à la réparation et à la modernisation des ascenseurs en Ile-de-France et que, dès lors, les conditions fixées à l'article 38 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 susvisée sont remplies ;

Sur les effets de l'opération sur la concurrence :

En ce qui concerne le marché de la vente et de l'installation des ascenseurs

Considérant que le groupe d'entreprises constitué par la société Otis et les sociétés qui lui sont économiquement liées, détenait, avant l'opération projetée, une position évaluée à 31,01 % en volume et 32,89 % en valeur ; que l'opération de concentration envisagée contribuera à renforcer la position de ce groupe et qu'elle entraînera la disparition d'un opérateur indépendant représentant une part de 4,75 % en volume et de 4,72 % en valeur ;

Considérant, cependant, que resteront en présence sur ce marché, outre le nouveau groupe résultant de l'opération de concentration projetée, trois entreprises importantes également affiliées à des groupes internationaux, les sociétés Thyssen ascenseurs, Schindler et Société française des ascenseurs Koné, ainsi que leurs filiales, et une centaine de petites entreprises indépendantes ; que si les entreprises importantes disposent d'unités de production qui leur permettent de fabriquer des ascenseurs et de développer des gammes d'appareils à leur marque, tous les responsables des entreprises du secteur entendus par le Conseil ont déclaré que les petites et moyennes entreprises ont la possibilité d'acquérir, tant auprès des distributeurs de composants que des fabricants d'appareils, les pièces nécessaires à l'assemblage et à l'installation des ascenseurs ; qu'à l'exception des ascenseurs haut de gamme, la plupart des appareils sont d'une technologie banalisée ; que les responsables des entreprises indépendantes sont souvent issus des grandes entreprises et disposent du savoir-faire nécessaire ; que, selon les déclarations du représentant de la société Ascenseurs Thyssen, le choix de l'installateur tient moins aux écarts de performances techniques entre les entreprises qu'à leur capacité à trouver des solutions adaptées aux situations et aux besoins de l'utilisateur ; que les petites entreprises disposent, à cet égard, d'une grande souplesse qui leur permet de concurrencer directement les grandes entreprises et éventuellement, ainsi que l'a précisé le responsable de la société Ascenseurs Levage Moderne, d'emporter, contre elles, des marchés ; qu'il n'existe donc pas de barrières à l'entrée sur ce marché et qu'il a pu être constaté que onze entreprises nouvelles ont été créées, en région parisienne, depuis 1990 ;

Considérant, par ailleurs, que la demande émane d'opérateurs en mesure de faire jouer la concurrence entre les offreurs, qu'il s'agisse, pour le secteur privé, des entreprises générales de construction ou des promoteurs immobiliers ou des acheteurs du secteur public ; que ce pouvoir de négociation des acheteurs est renforcé par la diminution de l'activité de la construction dont est, en grande partie, tributaire le marché de l'installation ; que la concurrence entre les offreurs est rendue possible par le nombre des entreprises présentes sur le marché ; qu'à cet égard, le responsable de la société Otis a indiqué qu'il ressortait d'une étude interne que sur 6000 appels d'offres auxquels sa société a participé depuis cinq ans, il y a eu en moyenne six à sept réponses par marché ; qu'en outre, les prix de vente moyens des ascenseurs ont accusé une baisse importante, passant de 225.000 F en 1993 à 168.000 F en 1995 ;

Sur le marché des prestations de services en Ile-de-France

Considérant que la concentration envisagée conduira à la constitution d'un opérateur détenant des parts de marché s'élevant à environ 43,15 % pour le nombre d'ascenseurs sous contrat et à environ 44,8 % pour le chiffre d'affaires ; que le projet aboutira à la disparition d'une entreprise indépendante qui détenait, sur ce marché, une part d'environ 5,65 % en nombre d'appareils sous contrat et de 4,87 % en chiffre d'affaires ; que, cependant, resteront en présence, outre le nouveau groupe résultant de l'opération envisagée, trois entreprises importantes qui appartiennent à des groupes internationaux, les sociétés Thyssen ascenseurs, Schindler et Société française des ascenseurs Koné, ainsi que certaines de leurs filiales, et une vingtaine de petites et moyennes entreprises indépendantes qui sont également présentes sur le marché de l'installation ;

Considérant, par ailleurs, en premier lieu que la plupart des ascenseurs installés sont d'une technologie banalisée ; que, l'âge moyen des appareils étant de 20 ans, les techniques utilisées sont d'autant plus simples que les appareils sont anciens ; que seules des innovations

importantes, généralement dans le domaine de la haute technologie, sont protégées par des brevets ; que, d'autre part, comme l'a indiqué le représentant de la société Thyssen ascenseurs, si la maîtrise de la fabrication des pièces d'origine confère un atout économique aux fabricants, les autres entreprises ont la possibilité de se les procurer, le représentant de la société Soulier ascenseurs ayant précisé qu'il existait six ou sept distributeurs de composants en région parisienne ; qu'enfin, les professionnels entendus ont précisé que les composants disponibles sur le marché peuvent être rendus compatibles avec les matériels en place par des adaptations aisées ; que, dès lors, toutes les entreprises présentes sur le marché sont en mesure d'assurer l'entretien, la réparation et la modernisation des ascenseurs les plus courants ;

Considérant, en deuxième lieu, que la normalisation, par arrêté ministériel, des prestations destinées à assurer l'entretien et la maintenance des ascenseurs prévoit la conclusion d'un contrat entre les entreprises d'entretien et leurs clients ; que cette obligation constitue un élément de nature à garantir l'autonomie des utilisateurs vis-à-vis des installateurs car elle leur fournit l'opportunité de faire appel à des prestataires indépendants de ces installateurs dès la mise en service des appareils ; que le représentant de la Société Nationale Immobilière a précisé, à ce sujet, que les entreprises qui installaient des appareils dans des immeubles appartenant à la S.N.I. pouvaient être conduites à faire des offres de services sans être nécessairement retenues, la règle générale appliquée par la S.N.I. étant la mise en concurrence ;

Considérant, en troisième lieu, que le responsable de la société Ascenseurs Soulier et celui de la société Ascenseurs Levage Moderne, société qui emploie une vingtaine de salariés, ont précisé que leur entreprise était en mesure de couvrir l'ensemble de l'Ile-de-France sans recourir à l'implantation d'un réseau d'agences ; que la limitation de l'activité de ces sociétés à cette région résulte, selon les affirmations de leur représentant, d'un choix de l'entreprise ; que, dès lors, le fait de ne pas disposer d'un réseau d'agences ne peut être considéré comme un frein à l'activité des entreprises ;

Considérant, toutefois, que le commissaire du Gouvernement a fait observer que l'opération présenterait des risques d'atteinte à la concurrence en raison du lien qui pourrait exister entre l'activité d'installation et l'activité liée aux prestations de services ; qu'en particulier, l'entreprise qui a installé un ascenseur pourrait fermer, aux autres opérateurs, l'accès à la maintenance et tenir sa clientèle dans une situation captive ;

Mais considérant, d'une part, que la demande peut avoir une origine différente selon qu'il s'agit d'installer les ascenseurs ou de les entretenir ; qu'il ressort de l'instruction du dossier et des déclarations faites devant le Conseil que les gestionnaires publics ou privés recourent à l'appel à la concurrence pour la conclusion des contrats d'entretien, même lors de la mise en service des appareils et que les installateurs ne bénéficient donc pas d'une rente de situation ; que le responsable de la société Ascenseurs Soulier a précisé que sur 5.500 appareils installés en 10 ans par sa société, 2000 n'étaient plus entretenus par elle et que, par contre, 25 % des appareils qu'elle entretenait n'avaient pas été installés par ses soins ; que, pour sa part, le responsable de la société Otis a précisé que 15 % du parc d'appareils entretenus par son entreprise, soit plus de 20.000 appareils, n'étaient pas des ascenseurs de sa marque ; que les installateurs ne bénéficient pas non plus d'un avantage pour la réparation et la modernisation des appareils du fait de l'utilisation de technologies banalisées ; que les représentants de la société Thyssen Ascenseurs et de la S.N.I. ont précisé que la maîtrise de la fabrication des pièces d'origine ne pouvait être considéré comme un atout déterminant, les composants des appareils les plus courants étant accessibles à toutes les entreprises ; que le

responsable de la société Otis déclare que dans 70 % des cas, cinq à six entreprises répondent à un même appel d'offres ; que, pour sa part, le représentant de la S.N.I. a indiqué que, le parc d'ascenseurs détenu par sa société étant soumis, par lots, à des appels d'offres, le nombre des opérateurs sur le marché permettait de consulter chaque fois, en moyenne, six à huit entreprises et qu'en fonction de cet élément, la disparition d'un opérateur indépendant ne modifierait pas ses habitudes de consultation ;

Considérant, d'autre part, que les contrats peuvent être conclus pour des périodes variant de un à cinq ans, mais que, suivant les déclarations des responsables des sociétés Thyssen ascenseurs, Otis et Ascenseurs Soulier, la tendance est à la réduction sensible de leur durée moyenne, les gestionnaires des appareils souhaitant faire régulièrement jouer la concurrence ; que le représentant de la S.N.I. a précisé, à cet égard, que, chaque année, plus de 20 % des contrats d'entretien de ses appareils étaient remis en concurrence ; que, pour sa part, le responsable de la société Ascenseurs Soulier a indiqué que, chaque année, environ 15 % des contrats détenus en portefeuille par sa société sont dénoncés par les gestionnaires, qu'une partie seulement est renouvelée à la suite de négociations et, qu'en tout état de cause, il avait enregistré, en 1995, une diminution de 2,5 % du nombre des appareils entretenus par sa société malgré la conclusion de nouveaux contrats ; que cette diminution devait donc être analysée comme la conséquence d'une situation très concurrentielle ; que le responsable de la société Otis a également précisé que sa société et ses filiales avaient, de la même manière, perdu, en 1995, 3 % des contrats d'entretien qu'elles détenaient ; que le coût de la renégociation des contrats dénoncés pouvait être estimé, pour le groupe, à près de 26 millions de francs ; qu'enfin, cette renégociation portera, en 1996, sur 16 % des contrats détenus ;

Considérant, enfin, que la société Thyssen Ascenseurs fait valoir que l'effet de densité provoqué par le cumul de tout ou partie des parcs entretenus par les sociétés Ascenseurs Soulier et Otis ne pourrait qu'augmenter l'écart existant entre la société Otis et ses concurrents en lui donnant la possibilité de réduire ses coûts et donc, d'offrir des prix plus compétitifs ; qu'elle reconnaît qu'à court terme, cette opération pourrait être bénéfique aux consommateurs mais qu'à plus long terme, elle pourrait entraîner l'éviction de concurrents ; que, cependant, ni le responsable de la société concurrente Ascenseurs Levage Moderne, ni le représentant de la S.N.I. cliente des entreprises d'entretien, n'ont fait état de leur inquiétude face à l'opération prévue ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède que, si les sociétés Otis et Ascenseurs Soulier détiendront ensemble, au moment de la concentration, une position prééminente sur le marché de la vente et de l'installation des ascenseurs et sur celui des prestations de services liées à leur entretien, à leur réparation et à leur modernisation en Ile-de-France, l'absence de barrières à l'entrée, l'existence d'offres concurrentes émanant d'entreprises de taille comparable et également d'entreprises de plus petite dimension, la présence d'acheteurs capables de faire jouer la concurrence entre les offreurs constituent des facteurs permettant de considérer que la concentration envisagée ne modifiera pas la situation de la concurrence sur les marchés et qu'il n'y a pas lieu, en conséquence, de s'y opposer ou de la soumettre à des conditions particulières,

Est d'avis :

Qu'il n'y a lieu, sur le fondement des dispositions de l'article 38 de l'ordonnance du 1er décembre 1986, ni de faire opposition à l'opération de prise de contrôle de la société Ascenseurs Soulier par la société Otis ou par toute autre filiale du groupe United Technologies Corporation, ni de subordonner cette opération à des conditions particulières.

Délibéré sur le rapport de M. Véglis par M. Barbeau, président, MM. Cortesse et Jenny, vice-présidents, Mme Boutard-Labarde, MM. Robin, Rocca, Sloan et Thiolon, membres.

Le rapporteur général suppléant,

Marie-Hélène Mathonnière

Le président,

Charles Barbeau

© Conseil de la concurrence