

Résumé de la décision de la Commission

du 23 novembre 2011

déclarant une concentration compatible avec le marché intérieur et avec le fonctionnement de l'accord EEE

(Affaire COMP/M.6203 — Western Digital Ireland/Viviti Technologies)

[notifiée sous le numéro C(2011) 8664]

(Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

(2013/C 241/06)

Le 23 novembre 2011, la Commission a adopté une décision dans une affaire de concentration en vertu du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises ⁽¹⁾, et notamment de son article 8, paragraphe 2. Une version non confidentielle de l'intégralité de la décision dans la langue faisant foi ainsi que dans les langues de travail de la Commission se trouve sur le site internet de la direction générale de la concurrence, à l'adresse suivante:

http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. LES PARTIES INTÉRESSÉES

- (1) Western Digital Corporation («WD» ou la «partie notifiante», États-Unis) conçoit, développe, fabrique et vend des lecteurs de disque dur («HDD»), des disques transistors («SSD»), des disques durs externes («XHDD») et des lecteurs multimédia. Ses opérations sont intégrées verticalement en amont dans la fabrication de composants clés tels que les têtes de lecture/écriture et les substrats.
- (2) Hitachi Global Storage Technologies («HGST», Singapour), récemment rebaptisée Viviti Technologies, est une filiale à 100 % de Hitachi, Ltd. Elle développe et fabrique des dispositifs de stockage numérique comme les HDD et les SSD, ainsi que certains XHDD commercialisés sous sa marque. Elle est aussi verticalement intégrée en amont.
- (3) WD et HGST sont dénommées ci-après les «parties»; l'entité résultant du projet de concentration est dénommée ci-après l'«entité issue de la concentration».

II. L'OPÉRATION

- (4) Le 20 avril 2011, la Commission a reçu notification, conformément à l'article 4 du règlement sur les concentrations, d'un projet de concentration par lequel WD acquiert, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), dudit règlement, le contrôle de l'ensemble de HGST par achat d'actions (ci-après l'«opération envisagée»).
- (5) À l'issue de l'opération envisagée, HGST sera uniquement contrôlée par WD. Il s'agit dès lors d'une concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement sur les concentrations.
- (6) La dimension de l'opération s'étend à l'UE au sens de l'article 1^{er}, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.

III. RÉSUMÉ

A. Cadre analytique

- (7) Une autre concentration concernant les mêmes marchés, à savoir l'acquisition par Seagate («Seagate») du contrôle exclusif des activités HDD de Samsung Electronics Co., Ltd («Samsung HDD», Corée du sud) ⁽²⁾, a été notifiée à la Commission le 19 avril 2011, soit un jour avant la présente opération.
- (8) Conformément à sa pratique récente, la Commission a décidé d'évaluer ces opérations parallèles, qui affectent les mêmes marchés, en appliquant la règle de la priorité («premier arrivé, premier servi») en se référant à la date de notification.
- (9) La Commission considère que le système général prévu par le règlement sur les concentrations implique nécessairement que la première partie à notifier une concentration qui, appréciée au regard de ses particularités, n'entraverait pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci, a le droit de voir son opération déclarée compatible avec le marché intérieur dans les délais impartis. Il n'est ni nécessaire ni approprié de tenir compte de l'évolution future du marché résultant de concentrations notifiées ultérieurement.
- (10) Le principe «premier arrivé, premier servi» est le seul qui assure un degré suffisant de sécurité juridique et d'objectivité. La Commission rappelle qu'un des principaux objectifs du règlement sur les concentrations est de garantir la sécurité juridique.

⁽¹⁾ JO L 24 du 29.1.2004, p. 1 (ci-après le «règlement sur les concentrations»).

⁽²⁾ Affaire COMP/M.6214 — Seagate/HDD Business of Samsung.

- (11) Par ailleurs, selon le système établi par le règlement sur les concentrations, la date de notification constitue la base la plus appropriée pour appliquer la règle de priorité. Il s'agit d'un critère clair et objectif, déterminé dans tous les cas conformément aux règles de l'article 5 du règlement (CE) n° 802/2004, qui s'inscrit dans un système de contrôle des concentrations basé sur la notification. D'autres critères, tels que la date de la signature d'un accord contraignant ou de l'annonce publique du projet de concentration, sont plus difficiles à appliquer et peuvent entraîner une incertitude.
- (12) Il en résulte que, vu les dates de notification, l'opération envisagée est appréciée en prenant en compte l'opération entre Samsung et Seagate qui a été notifiée un jour plus tôt et autorisée par la Commission le 19 octobre 2011. Le point de départ de l'analyse de la Commission est un marché comprenant les fournisseurs de HDD suivants: HGST, l'entité issue de la concentration entre Seagate et Samsung, Toshiba et WD.

B. Les marchés en cause

1. Introduction

- (13) Les HDD sont des dispositifs qui utilisent un ou plusieurs disques rotatifs dotés de couches magnétiques (substrats) permettant de stocker et de consulter des données. Ils servent au stockage non volatile des données, ce qui signifie que les données restent présentes même lorsque le dispositif est hors tension.
- (14) Les principaux composants d'un HDD sont la configuration têtes-plateaux («HDA» — «Head Disk Assembly») et les circuits imprimés assemblés («PCBA» — «Printed Circuit Board Assembly»). Toshiba et Samsung HDD achètent les principaux composants, comme les têtes et les substrats, auprès de fabricants tiers, par exemple TDK pour les têtes et Showa Denko pour les substrats. D'autres fournisseurs, notamment Seagate, WD et HGST, assurent leur autoapprovisionnement pour la grande majorité de ces composants clés.
- (15) Une distinction entre les HDD peut être opérée en fonction de leurs caractéristiques techniques, notamment la taille (facteurs de forme 3,5, 2,5 et 1,8"), la vitesse de rotation (temps de recherche), la capacité de stockage et le type d'interface.
- (16) En outre, les HDD sont habituellement classés par catégorie en fonction de leur utilisation finale. On distingue notamment les catégories énumérées ci-dessous.
- a) HDD d'entreprise
- (17) Les HDD d'entreprise sont utilisés principalement dans les serveurs et les systèmes de stockage pour entreprises. Ils peuvent être subdivisés en: i) HDD dits «mission critical», qui sont vitaux pour la mission de l'entreprise (utilisés dans les serveurs haute performance ou les baies de stockage qui nécessitent une fiabilité de 99,999 %); et ii) HDD dits «business critical», qui sont vitaux pour l'entreprise (utilisés dans les grands systèmes de stockage ou parcs de serveurs de sociétés de l'internet qui fonctionnent 24 h/24 et 7 j/7).
- b) HDD pour ordinateurs de bureau
- (18) Les HDD pour ordinateurs de bureau sont incorporés aux ordinateurs personnels destinés à un usage régulier dans

un endroit unique (maison, entreprises et réseaux multi-utilisateurs). La quasi-totalité de ces HDD sont basés sur un facteur de forme de 3,5", qui offre la plus grande capacité de stockage au prix le plus faible par Go.

c) HDD mobiles

- (19) Les HDD mobiles sont incorporés principalement dans les ordinateurs portables compacts et autres appareils mobiles. Les consommateurs utilisent des ordinateurs portables aussi bien à la maison et en entreprise qu'à l'extérieur. La plupart des HDD mobiles sont basés sur un facteur de forme 2,5". Ils sont généralement plus chers que les HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau et ont une capacité inférieure.

d) HDD pour applications électroniques grand public

- (20) Les HDD pour applications électroniques grand public sont utilisés i) dans les magnétoscopes numériques et les décodeurs câble et satellite et ii) dans les consoles de jeu. Les HDD pour applications électroniques grand public incluent des lecteurs de facteur de forme 3,5" et 2,5", et même une proportion réduite de lecteurs 1,8" ⁽¹⁾. Contrairement aux HDD utilisés dans les applications PC (de bureau ou mobiles), les lecteurs 2,5" et 3,5" utilisés dans les produits pour applications électroniques grand public sont fournis avec des codes de microprogramme spécifiques installés en fonction de l'application prévue.

2. Des marchés des HDD différents en fonction du facteur de forme et de l'utilisation finale

- (21) L'enquête de la Commission a révélé qu'il n'existait pas de substituableté du côté de la demande entre tous les types de HDD, étant donné que les différentes applications dans lesquelles sont incorporés ces lecteurs déterminent largement leurs caractéristiques techniques (capacité, interface, vitesse de rotation et facteur de forme). En outre, pour une même utilisation finale, les HDD ayant différents facteurs de forme (principalement 3,5" et 2,5") ne sont pas substituables du point de vue du consommateur.
- (22) Les HDD employés dans différentes applications sont également soumis à une dynamique industrielle et à des modèles de chaîne d'approvisionnement différents. L'enquête menée par la Commission a également indiqué qu'il n'existait pas de substituableté suffisante du côté de l'offre entre tous les types de HDD en termes d'efficacité et d'immédiateté. En l'absence d'une telle substitution du côté de l'offre, le marché ne peut être défini de manière plus large.
- (23) La Commission a défini les marchés de produits en cause suivants: i) HDD d'entreprise de type «mission critical» ⁽²⁾, ii) HDD 3,5" d'entreprise de type «business critical», iii) HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau, iv) HDD 3,5" pour applications électroniques grand public, v) HDD 2,5" pour applications mobiles et vi) HDD 2,5" pour applications électroniques grand public.

⁽¹⁾ Les lecteurs 1,8" ne seront pas évoqués car ni WD ni HGST ne fabriquent ce type de lecteur.

⁽²⁾ Aux fins de la décision, il est inutile de distinguer les HDD d'entreprise de type «mission critical» en fonction de leur facteur de forme, car aucun problème de concurrence ne se pose sur ce marché, quelle que soit la définition du marché de produits retenue.

(24) L'enquête de la Commission et les décisions antérieures indiquent que tous les marchés de HDD ont une dimension mondiale.

3. Disques durs externes (XHDD)

(25) Les disques durs externes (XHDD) permettent aux utilisateurs de PC d'augmenter l'espace de stockage de leurs ordinateurs, de leurs réseaux domestiques, de leurs petits réseaux de bureautique ou de leurs appareils électroniques grand public. Ils fournissent des solutions de stockage autonomes. Les XHDD sont conçus à partir de HDD. À la différence des HDD internes, les XHDD sont vendus en tant que produits finis sur le marché libre et ciblent essentiellement des clients différents, principalement les utilisateurs finaux de PC et d'appareils électroniques grand public, et non les fabricants d'équipement d'origine (OEM). Les XHDD représentent majoritairement une activité de produits de marque.

(26) La Commission estime que les XHDD constituent un marché de produits distinct situé en aval du marché des HDD. Elle pense également que le marché des XHDD présente actuellement une dimension régionale et doit donc être apprécié au niveau de l'EEE, étant donné que les clients et la composition de la clientèle varient considérablement entre les différentes régions du monde. De même, l'identité et le nombre de fournisseurs de XHDD varient entre les différentes régions du monde.

C. Analyse concurrentielle

Effets non coordonnés

(27) WD est actuellement le premier fournisseur de HDD en termes de volume et se situe à la deuxième place juste derrière Seagate en termes de recettes. Elle domine les marchés substantiels des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau ([40-50]* % des parts de marché en recettes) et HDD 2,5" mobiles ([30-40]* % des parts de marché en recettes), elle est également leader du marché des HDD 3,5" pour applications électroniques grand public ([40-50]* % des parts de marché en recettes) et seconde sur le marché des HDD 3,5" d'entreprise de type «business critical» ([30-40]* % des parts de marché en recettes).

(28) L'opération envisagée permettrait à WD de renforcer sa position dominante pour devenir, de loin, le premier fournisseur de HDD sur l'ensemble des marchés de ce produit, à l'exception du marché des HDD d'entreprise de type «mission critical» sur lequel WD n'a fait son entrée que récemment. Les activités de WD et de HGST se chevauchent sur tous les marchés des HDD et l'opération envisagée déboucherait normalement sur des augmentations significatives des parts de marché actuelles de WD.

(29) La Commission a examiné les effets anticoncurrentiels de l'opération envisagée sur chacun des marchés en cause.

(30) Conformément à la règle de priorité mentionnée ci-dessus, le scénario contrefactuel à prendre en compte est celui selon lequel, avant la concentration, Seagate/Samsung,

WD, HGST et Toshiba restent concurrents sur les différents marchés des HDD 2,5" et sur le marché des HDD 3,5" d'entreprise de type «business critical» et WD, Seagate/Samsung et HGST restent concurrents sur les marchés des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau et 3,5" pour applications électroniques grand public.

(31) La structure du marché et la dynamique concurrentielle varient d'un marché de HDD à l'autre. Comme indiqué ci-après, plusieurs facteurs communs sont néanmoins pertinents pour l'analyse concurrentielle faite par la Commission de chacun de ces marchés.

(32) La Commission estime que les produits présents sur les marchés des HDD présentent les caractéristiques de produits différenciés plutôt que celles de purs produits de consommation. Son enquête a d'ailleurs confirmé que la technologie et l'innovation sont importantes et que des facteurs tels que la performance (vitesse de rotation, temps de recherche), la qualité et la fiabilité du produit, le bruit et la consommation énergétique des HDD sont des facteurs importants entrant en ligne de compte dans les décisions d'achat des clients OEM. Parmi les facteurs qui favorisent la concurrence entre les fournisseurs de HDD figure aussi la capacité de ces fournisseurs à mener à bien leurs plans de marketing produits et à mettre sur le marché des produits de grande qualité de manière économique et en respectant les délais.

(33) L'enquête de la Commission a démontré que l'approvisionnement auprès de fournisseurs multiples est très important pour les clients de HDD, et ce à la fois pour assurer la sécurité d'approvisionnement et pour bénéficier de prix compétitifs. Elle a également révélé qu'au moins trois fournisseurs qualifiés et fiables sont nécessaires pour mener une politique efficace d'approvisionnement auprès de fournisseurs multiples. Il en découle que la capacité des clients de HDD à changer de fournisseurs et à modifier la répartition de leurs achats serait sensiblement limitée dans un scénario où seuls deux fournisseurs seraient disponibles.

(34) Les concurrents possèdent des stratégies et des atouts différents. Afin d'analyser la proximité du rapport de concurrence entre WD et HGST et la force concurrentielle de HGST, la Commission a examiné les atouts concurrentiels de chaque concurrent sur le marché des HDD sur la base des différentes valeurs de référence retenues par les cadres supérieurs de la partie notifiante, ainsi que par les clients de HDD, à savoir l'étendue de la gamme de produits, leur disponibilité et la mise en œuvre des plans de marketing produits, la qualité des produits, la technologie et le rapport coût-efficacité.

(35) L'enquête de la Commission a relevé l'existence de barrières importantes à l'entrée et le fait que ni un nouvel arrivant dans le secteur des HDD ni un fournisseur de ce produit qui n'est pas présent sur un marché spécifique des HDD n'est susceptible d'entrer sur l'un ou l'autre des marchés de HDD en cause de manière opportune et suffisante (comme expliqué ci-dessous au sujet de la possible entrée de Toshiba sur les marchés des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau et 3,5" pour applications électroniques grand public).

1. *Le marché mondial des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau*

- (36) WD est déjà l'un des premiers fournisseurs de HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau avec une part de marché de [40-50]* %. La part de marché de HGST est de [10-20]* %, ce qui est appréciable. L'opération envisagée ferait passer de trois à deux le nombre de concurrents sur le marché des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau. Après l'opération, l'entité issue de la concentration jouirait de la part de marché la plus importante en valeur ([50-60]* %). L'autre moitié du marché serait contrôlée par Seagate/Samsung, qui détiendrait une part de marché de [40-50]* %. Étant donné que Toshiba n'est pas présente sur ce marché, les clients n'auraient pas d'autre choix que de s'approvisionner auprès de l'entité issue de la concentration ou de Seagate/Samsung.
- (37) Bien que la partie notificante affirme que les équipementiers modifieraient la répartition de leurs achats entre les fournisseurs de HDD une fois l'opération envisagée mise en œuvre, la Commission a constaté que cette dernière se différencie des précédentes concentrations qu'a connues le secteur des HDD. Dans ces affaires précédentes, la Commission a reconnu que l'«effet Conner» pouvait atténuer l'incidence d'une concentration entre deux concurrents sur le marché des HDD étant donné que les clients pouvaient modifier la répartition de leurs achats tout en maintenant constant, au final, le nombre total de fournisseurs de HDD ⁽¹⁾.
- (38) Différentes sources ont confirmé que sur le marché des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau, il est courant de s'approvisionner auprès de fournisseurs multiples. Contrairement à ce qu'affirme la partie notificante, même s'il ne restait que deux fournisseurs, la plupart des équipementiers confirment qu'ils ne souhaiteraient pas effectuer une part très importante de leurs achats chez un seul fournisseur de HDD. Cela signifie que dans un scénario caractérisé par deux fournisseurs, la part allouée au fournisseur le plus compétitif ne peut être sensiblement plus importante que la part allouée au fournisseur le moins compétitif.
- (39) Bien que la partie notificante affirme que WD/HGST et Seagate continueraient de se livrer une concurrence intense pour être le fournisseur privilégié de tous les clients de HDD malgré les conséquences de la disparition de HGST, l'enquête de la Commission a démontré que l'opération envisagée pourrait avoir un effet négatif sur les prix. La Commission estime que les éléments de preuve concernant les «meilleures réponses» apportées par les fournisseurs de HDD lorsqu'ils doivent choisir entre une concurrence agressive pour décrocher la part de marché la plus importante et une concurrence moins intense pour la part la moins importante ne donnent aucune indication sur les conséquences de la disparition du troisième concurrent pour les deux autres. Il en va de même de l'argument selon lequel, à l'issue de la concentration, WD/HGST et Seagate/Samsung seraient toujours incitées à baisser les prix et à augmenter la production.
- (40) Sur un marché des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau ne comptant que deux fournisseurs, étant donné que les clients doivent s'approvisionner auprès de fournisseurs multiples, le deuxième soumissionnaire ne serait pas confronté à une demande nulle mais, au contraire, à une demande très importante. Dans cette perspective, la présence du troisième concurrent est susceptible d'exercer une pression concurrentielle significative sur WD. Cette constatation est d'autant plus fondée que HGST a exercé une pression concurrentielle significative sur le marché des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau, comme le démontrent i) les données relatives aux appels d'offres, ii) la présence de HGST auprès des grands équipementiers, et iii) les documents internes et les déclarations publiques de WD, HGST et Seagate. Les avis exprimés par les clients de HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau au cours de l'enquête de la Commission confirment que l'opération envisagée est susceptible de supprimer une pression concurrentielle importante sur ce marché et d'avoir un effet défavorable sur les prix.
- (41) Il est peu probable que Seagate ait, après l'opération, la capacité et la motivation d'augmenter son offre pour contrecarrer une augmentation des prix décidée par l'entité issue de la concentration.
- (42) La Commission estime que l'opération envisagée aggraverait considérablement les contraintes pesant sur les grands équipementiers lorsqu'ils changent de fournisseurs de HDD. Le pouvoir de négociation des équipementiers serait donc affecté par l'opération envisagée et les clients ne disposeraient pas d'une puissance compensatrice suffisante pour neutraliser l'augmentation de pouvoir de marché générée par l'opération envisagée. Les éléments de preuve fournis par les parties confirment que l'entrave significative à une concurrence effective, qui est probable dans le cas des grands équipementiers, s'applique avec une intensité égale voire supérieure aux distributeurs et petits équipementiers, qui achètent majoritairement leurs HDD dans le circuit de la distribution, ainsi qu'aux fournisseurs de XHDD, qui se fournissent en HDD sur le marché des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau.
- (43) La Commission ne peut pas affirmer que l'entrée de Toshiba sur ce marché serait probable et suffisante. En outre, elle conclut que même si l'entrée de Toshiba pouvait survenir au cours des deux années normalement prévues par les lignes directrices sur les concentrations horizontales, il n'est pas certain qu'une telle entrée serait opportune compte tenu de la durée de vie réduite des produits sur le marché des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau. Elle conclut dès lors à l'impossibilité pour un nouveau fournisseur concurrent de HDD d'entrer sur le marché en temps utile et de manière suffisante pour contrebalancer les effets anticoncurrentiels probables de l'opération envisagée.
- (44) À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée est susceptible d'entraver de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur les marchés mondiaux des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau.

⁽¹⁾ Voir, par exemple, l'affaire COMP/M.5483 — Toshiba/Fujitsu HDD business.

2. Le marché mondial des HDD 3,5" pour applications électroniques grand public

- (45) WD occupe la deuxième place avec [40-50]* % de parts de marché. L'entité combinée WD/HGST deviendrait leader du marché, avec [50-60]* % des parts. L'augmentation des parts de marché générée par l'opération envisagée serait de [10-20]* %, ce qui est appréciable. Après l'opération, l'entité issue de la concentration serait face à un seul concurrent, Seagate/Samsung, qui dispose d'une part de marché similaire ([40-50]* %).
- (46) Le fait que certains clients de HDD 3,5" pour applications électroniques grand public sollicitent des offres auprès de deux sources d'approvisionnement uniquement pour certains HDD n'affecte en rien l'importance considérable que revêt, lors des négociations, le nombre de fournisseurs disponibles sur le marché, car cette diversité peut avoir des répercussions sur la capacité des équipementiers à s'assurer des volumes d'approvisionnement suffisants à des prix compétitifs. Presque tous les équipementiers d'applications électroniques grand public confirment qu'ils utilisent la présence sur le marché d'autres sources d'approvisionnement pour obtenir de meilleurs prix auprès des fournisseurs de HDD invités à leur remettre des offres.
- (47) WD et HGST appartiennent au même groupe de niveau I de fournisseurs de HDD et HGST est donc un concurrent proche de WD et, de manière générale, une force concurrentielle importante sur le marché des HDD 3,5" pour applications électroniques grand public.
- (48) Après la concentration, la puissance d'achat compensatrice ne serait pas suffisante, étant donné que les clients ne sont pas en mesure de neutraliser les effets anticoncurrentiels probables de l'opération envisagée.
- (49) La Commission ne peut pas affirmer que l'entrée de Toshiba sur ce marché serait probable et suffisante.
- (50) À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée est susceptible d'entraver de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur le marché mondial des HDD 3,5" pour applications électroniques grand public.

3. Le marché mondial des HDD 3,5" d'entreprise de type «business critical»

- (51) Quatre fournisseurs sont actuellement actifs sur ce marché: Seagate/Samsung, WD, HGST et Toshiba. WD occupe la deuxième place avec [30-40]* % de parts de marché. HGST arrive en troisième position. L'entité combinée WD/HGST deviendrait le leader du marché, avec [50-60]* % de parts, soit une augmentation significative de [20-30]* %.
- (52) Les forces concurrentielles de WD et de HGST se chevauchent sur plusieurs paramètres importants de la concurrence, tels que la gamme de produits et la flexibilité de l'offre.

(53) L'enquête de la Commission a montré que la disparition de HGST en tant que fournisseur important sur ce marché spécifique nuira probablement à la capacité des clients sur ce marché à s'assurer des prix compétitifs lors de leur approvisionnement auprès de sources multiples. Contrairement à l'avis de la partie notifiante, le simple fait que certains clients n'aient recours qu'à deux sources d'approvisionnement pour certains produits n'affecte en rien l'importance considérable que revêt, lors des négociations, le nombre de fournisseurs disponibles sur le marché, car cette diversité peut avoir des répercussions sur la capacité des équipementiers à s'assurer des volumes d'approvisionnement suffisants à des prix compétitifs.

(54) L'enquête de la Commission a montré que l'opération envisagée élimine la pression concurrentielle actuellement exercée par HGST en tant que troisième acteur sur le marché et qu'opérateur jouant un rôle important en matière de qualité et d'innovation.

(55) Elle a également indiqué que Toshiba n'exerce pas actuellement sur le marché des HDD 3,5" d'entreprise de type «business critical» une pression suffisante capable de dissuader ou contrecarrer, après l'opération, le pouvoir de marché accru que détiendra l'entité issue de la concentration. En outre, rien n'indique clairement que Toshiba pourrait exercer dans un délai assez rapide et de manière soutenue une pression concurrentielle suffisante.

(56) À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée est susceptible d'entraver de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur le marché mondial des HDD 3,5" d'entreprise de type «business critical».

4. Le marché mondial des HDD 2,5" mobiles

- (57) L'opération envisagée ferait passer de quatre à trois le nombre de fournisseurs de HDD 2,5" mobiles. À l'issue de la concentration, WD/HGST détiendrait une part de marché de [40-50]* % (WD [30-40]* %; HGST [10-20]* %) et serait suivie de près par Seagate/Samsung ([30-40]* %) et par Toshiba ([10-20]* %).
- (58) L'opération envisagée n'aura aucun impact sur la capacité des clients à s'approvisionner auprès de sources multiples et à changer de fournisseurs sur le marché des HDD 2,5" pour mobiles; ils pourront s'y fournir en HDD non seulement auprès de Seagate/Samsung mais aussi auprès de Toshiba. Il est probable que Toshiba gagnera des parts sur le marché des HDD 2,5" mobiles puisque la majorité des équipementiers acheteurs de ces produits ont déclaré qu'ils modifieraient la répartition de leurs achats de HDD après l'opération.
- (59) À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée n'est pas susceptible d'entraver de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur le marché mondial des HDD 2,5" mobiles.

5. *Le marché mondial des HDD 2,5" pour applications électroniques grand public*

- (60) L'opération envisagée ferait passer de quatre à trois le nombre de fournisseurs de HDD 2,5" pour applications électroniques grand public. HGST est actuellement le numéro deux, derrière Toshiba, du marché des HDD 2,5" pour applications électroniques grand public, avec une part de marché en valeur de [30-40]* %. Compte tenu de la présence limitée de WD sur le marché, l'opération envisagée n'entraînera qu'une faible augmentation de [0-5]* % de la part de marché. De plus, après l'opération, l'entité issue de la concentration restera confrontée à la concurrence de Toshiba et Seagate/Samsung, deux fournisseurs importants qui détiendront respectivement des parts de marché de [40-50]* % et [10-20]* %.
- (61) L'opération envisagée n'aura aucun impact sur la capacité des clients à s'approvisionner auprès de sources multiples et à changer de fournisseurs sur le marché des HDD 2,5" pour applications électroniques grand public; ils pourront s'y fournir en HDD auprès de Toshiba et de Seagate/Samsung.
- (62) À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée n'est pas susceptible d'entraver de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur le marché mondial des HDD 2,5" pour applications électroniques grand public.

6. *Le marché mondial des HDD d'entreprise de type «mission critical»*

- (63) L'opération envisagée n'entraînera qu'une augmentation négligeable ([0-5]* %) de la part de marché du numéro deux actuel sur le marché, à savoir HGST ([20-30]* %). WD et HGST ne sont pas des concurrents proches étant donné que cette dernière est confortablement installée à la deuxième place derrière Seagate/Samsung ([60-70]* %), tandis que WD est un acteur modeste présent sur le marché depuis quelques années mais qui a dû se battre pour obtenir une part de marché significative. L'opération envisagée n'aura donc aucune incidence notable sur la structure concurrentielle du marché mondial des HDD d'entreprise de type «mission critical».
- (64) À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée n'est pas susceptible d'entraver de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur le marché mondial des HDD d'entreprise de type «mission critical».

7. *Le marché des XHDD à l'échelle de l'EEE*

- (65) Le marché des XHDD croît plus vite que ceux des HDD internes. Du côté de l'offre, le marché des XHDD semble moins concentré que ceux des HDD. Outre les fabricants de HDD, il existe d'autres fournisseurs de XHDD qui ne sont pas verticalement intégrés en amont dans la fabrication de HDD.

(66) L'enquête de la Commission a montré que WD est le principal acteur du marché ([30-40]* %) et qu'après le rachat de HGST ([0-5]* %), les seuls autres concurrents intégrés sur le marché des XHDD seraient Seagate/Samsung ([10-20]* %) et Toshiba (environ [0-5]* % uniquement). Les concurrents non intégrés sont Iomega ([10-20]* %), LaCie ([5-10]* %), Verbatim/Freecom ([5-10]* %), Trekstor ([5-10]* %) et Buffalo ([0-5]* %).

(67) Premièrement, selon l'enquête de la Commission, WD est déjà le numéro un sur le marché des XHDD au sein de l'EEE et l'acquisition de HGST renforcerait encore cette position. Deuxièmement, les parts de marché et leur accroissement peuvent prêter à une sous-estimation du pouvoir de marché de l'entité issue de la concentration et de la pression concurrentielle exercée par HGST sur WD. Le marché des XHDD doit être analysé dans une perspective dynamique dans la mesure où l'entrée de fabricants de HDD sur ce marché entraîne aujourd'hui une mutation rapide du paysage concurrentiel, le rapprochant peu à peu des marchés en amont des HDD. Troisièmement, HGST est un concurrent proche de WD. Quatrièmement, l'enquête de la Commission a aussi indiqué que l'opération envisagée pourrait accroître la capacité et la volonté de WD d'augmenter les coûts de ses rivaux non intégrés sur le marché en aval des XHDD au niveau de l'EEE. Enfin, aucun facteur tel que de faibles barrières à l'entrée ou la puissance d'achat n'est en mesure d'atténuer suffisamment la pression concurrentielle significative qu'élimine l'opération envisagée.

8. *Conclusion*

(68) La Commission constate que les engagements proposés par la partie notifiante pour dissiper les inquiétudes unilatérales sur les marchés en amont des HDD 3,5" permettraient d'éviter toute entrave significative de l'exercice d'une concurrence effective sur le marché en aval des XHDD dans l'EEE. Ces engagements permettraient notamment à un nouveau concurrent viable et efficace d'émerger sur ces marchés en amont des HDD 3,5".

(69) À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut qu'il est peu probable que l'opération envisagée, telle que modifiée par les engagements proposés par la partie notifiante, entrave de manière significative l'exercice d'une concurrence effective en raison des effets non coordonnés générés sur le marché des XHDD à l'échelle de l'EEE.

(70) À la lumière de l'appréciation qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée est susceptible d'entraver de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur les marchés suivants: i) le marché mondial des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau; ii) le marché mondial des HDD 3,5" pour applications électroniques grand public; iii) le marché mondial des HDD 3,5" d'entreprise de type «business critical»; et iv) le marché des XHDD à l'échelle de l'EEE.

Effets coordonnés

(71) À l'issue de l'opération, les marchés mondiaux des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau et 3,5" pour applications électroniques grand public ne compteraient plus que deux concurrents. Compte tenu de l'arrivée récente de Toshiba, le marché des HDD 3,5" d'entreprise de type «business critical» pourrait compter un troisième concurrent, même si celui-ci doit encore décrocher des parts de marché. Les entreprises peuvent estimer qu'il est plus facile de s'entendre sur des modalités de coordination si elles sont relativement symétriques, y compris pour ce qui est des parts de marché. Toutefois, plusieurs éléments semblent entraver la conclusion d'accords durables sur des modalités de coordination sur ces marchés. En ce qui concerne les collusion tacites en matière de prix, l'enquête de la Commission a montré que le marché se caractérise par des appels à la concurrence non transparents.

(72) En ce qui concerne une collusion tacite potentielle sur la production (sur la part détenue par chaque fournisseur de HDD sur le marché total disponible sur une base trimestrielle, par exemple), il s'avère que la coordination au niveau agrégé (pour chaque marché de produit, par exemple) risquerait d'être déstabilisée en raison des effets dus à la diversité des produits. Chaque entreprise souhaiterait que la part qui lui est allouée sur le marché total disponible corresponde à des produits à forte marge. Une coordination effective et durable nécessiterait donc une collusion au niveau des produits, et ce au moins chaque trimestre (étant donné que les négociations sur les prix menées avec les clients ont lieu généralement sur une base trimestrielle). Compte tenu de la diversité des produits sur un marché donné et de la fréquence des négociations menées sur les prix avec les clients, la conclusion d'un accord tacite sur des modalités de coordination serait d'autant plus improbable.

(73) En tout état de cause, à la suite des mesures correctives proposées par la partie notifiante, le futur acheteur pénétrerait sur tous les marchés qui ne compteraient plus que deux fournisseurs de HDD. Il est probable que l'acheteur — disposant de parts relativement modestes sur ces marchés — aurait de fortes raisons de ne participer à aucune coordination destinée à préserver le statu quo ou, à défaut, de s'écarter des modalités de coordination arrêtées.

(74) La Commission conclut qu'il est peu probable que l'opération envisagée entrave de manière significative l'exercice d'une concurrence effective en raison des effets coordonnés sur les marchés en cause.

Relations verticales

(75) L'opération envisagée réunit deux entreprises déjà intégrées verticalement en amont dans la production de têtes et de substrats utilisés dans la fabrication des HDD. Les deux parties font également appel à des sources d'approvisionnement extérieures, à savoir des fabricants indépendants de têtes et de substrats présents sur le marché libre. WD et HGST n'ont pas recours à cet approvisionnement externe en têtes et substrats dans les mêmes proportions.

(76) La Commission a examiné si l'opération envisagée présentait un danger de verrouillage de la clientèle au détriment des fournisseurs de têtes et de substrats; son appréciation a également porté sur l'incidence possible sur la capacité de Toshiba à s'approvisionner en composants à des prix compétitifs et, en dernier ressort, sur sa capacité concurrentielle sur les marchés des HDD.

(77) Les données communiquées par les parties ainsi que les résultats de l'enquête de la Commission ont montré que s'il est vrai que l'entité issue de la concentration peut avoir une certaine capacité à exclure des fournisseurs indépendants de composants, elle ne sera pas incitée à le faire, et qu'en tout état de cause, toute tentative d'éviction n'aurait aucun effet sur les fournisseurs indépendants de composants et, partant, sur les marchés en aval de HDD.

(78) À la lumière de ce qui précède, la Commission conclut que l'opération envisagée n'est pas susceptible d'entraver de manière significative l'exercice d'une concurrence effective en raison du verrouillage de la clientèle.

Gains d'efficacité

(79) Sur la base des éléments de preuve communiqués par la partie notifiante, la Commission n'est pas en mesure de conclure que les gains d'efficacité générés par l'opération envisagée sont susceptibles d'accroître la capacité et l'incitation de l'entité issue de la concentration à adopter un comportement pro-concurrentiel au profit des clients, et de contrebalancer ainsi les effets négatifs que l'opération envisagée aurait vraisemblablement sur la concurrence. La Commission n'est donc pas en mesure de conclure que l'opération envisagée est compatible avec le marché intérieur en raison des gains d'efficacité qu'elle générerait.

D. Mesures correctives

(80) La partie notifiante a proposé des engagements le 3 octobre 2011. Les mesures correctives proposées consistaient essentiellement à dissocier des lignes de production utilisées par HGST pour fabriquer certains HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau, 3,5" pour applications électroniques grand public et 3,5" d'entreprise de type «business critical» ainsi qu'à céder une partie du personnel et une licence de droits de propriété intellectuelle. La partie notifiante a proposé des engagements modifiés le 10 octobre 2011.

(81) Les engagements proposés par la partie notifiante le 10 octobre 2011 consistaient à céder une partie des activités de HGST concernant les HDD, y compris les principaux actifs corporels et incorporels suivants:

i) une usine de HGST à [...] qui compte [20-30]* lignes de production entièrement configurées et capables de fabriquer des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau, 3,5" pour applications électroniques grand public et 3,5" d'entreprise de type «business critical», y compris des HXDD;

ii) des modèles de produits pour HDD 3,5" en phase de production et des produits en voie de commercialisation développés par HGST;

- iii) des bureaux de distribution en Amérique, en Asie et en Europe;
- iv) le transfert de droits de propriété intellectuelle utilisés uniquement par l'activité cédée dans la fabrication de HDD 3,5";
- v) une licence non exclusive, perpétuelle, libre de toute redevance et entièrement gratuite des droits de propriété intellectuelle utilisés par l'activité cédée pour la fabrication de HDD 3,5" et par HGST pour la fabrication de HDD;
- vi) le transfert de personnel de l'usine, ainsi que d'autres effectifs des départements R&D et marketing;
- vii) un ou plusieurs accords de fourniture prévoyant la fourniture par l'entité issue de la concentration de composants pour HDD [...] à l'activité cédée aux prix pratiqués alors sur le marché pour une période de trois ans maximum.
- (82) La consultation des acteurs du marché effectuée par la Commission a indiqué que certaines améliorations devaient être apportées aux mesures correctives et, surtout, qu'une clause relative à l'acheteur initial ainsi que des critères plus sévères concernant l'acquéreur approprié étaient nécessaires pour garantir l'efficacité de la cession proposée.
- (83) À la suite de la consultation des acteurs du marché, les 24 et 27 octobre, la partie notifiante a présenté une version corrigée des engagements qui tenait compte de toutes les améliorations préconisées, en particulier: i) l'inclusion d'une clause relative à l'acheteur initial et des critères plus stricts concernant l'acquéreur; ii) l'inclusion d'actifs supplémentaires liés aux HDD à 4 et 5 plateaux dans le cadre de l'activité cédée; iii) le transfert de brevets vers l'acquéreur et la mise à disposition de droits de propriété intellectuelle généralement renforcés pour l'activité cédée; et iv) l'élaboration de conditions contractuelles spécifiques liées à la fourniture de composants et la mise en place de pare-feux au sein de WD afin qu'elle ne puisse accéder à des informations sensibles en matière de concurrence appartenant à l'activité cédée.
- (84) Au titre de la clause relative à l'acheteur initial, la partie notifiante s'engage à ne pas mettre en œuvre l'acquisition proposée de HGST avant d'avoir conclu un accord contraignant concernant la vente de l'activité cédée à un acquéreur approprié et approuvé par la Commission. En outre, la partie notifiante impose des critères plus stricts à l'acquéreur qui prévoient que ce dernier devra i) s'engager à maintenir la compétitivité de l'activité cédée, notamment le développement de la technologie des HDD 3,5" sur chacun des marchés en cause; et ii) avoir une expérience avérée et afficher des résultats en qualité d'innovateur en R&D dans le secteur des HDD et disposer, de préférence, d'une expérience confirmée sur un marché voisin d'un marché en cause. Cette disposition, conjuguée aux améliorations apportées aux actifs transférés et à l'engagement plus affirmé quant à la fourniture de composants, assure la viabilité et la compétitivité à long terme de l'activité cédée.
- (85) Les engagements définitifs prévoient aussi un rôle renforcé pour le mandataire chargé de la surveillance de la mise en œuvre des engagements.
- (86) Les engagements permettront le maintien d'un troisième fournisseur viable et compétitif sur les marchés mondiaux des HDD 3,5" pour ordinateurs de bureau, 3,5" pour applications électroniques grand public et 3,5" d'entreprise de type «business critical», à condition que l'activité cédée soit rachetée par un acquéreur approprié. Après l'opération, l'entité issue de la concentration restera confrontée à Seagate/Samsung et à l'activité cédée (le successeur de HGST sur les marchés en cause). Les clients sur ces marchés, y compris les fournisseurs non intégrés de XHDD, disposeront toujours d'un nombre suffisant de fournisseurs.
- (87) La Commission conclut que les engagements définitifs proposés par la partie notifiante suffisent à dissiper ses doutes quant à la compatibilité de l'opération envisagée avec le marché intérieur.
- #### IV. CONCLUSION
- (88) Compte tenu de ce qui précède, la décision conclut que le projet de concentration n'entravera pas de manière significative l'exercice d'une concurrence effective sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci.
- (89) En conséquence, il y a lieu de déclarer la concentration compatible avec le marché intérieur et le fonctionnement de l'accord EEE, conformément à l'article 2, paragraphe 2, et à l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et à l'article 57 de l'accord EEE.