



COMMISSION EUROPÉENNE

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Bruxelles, le 30 janvier 2013

Concentrations: la Commission interdit le projet d'acquisition de TNT Express par UPS

La Commission européenne a interdit, en application du règlement de l'UE sur les concentrations, le projet d'acquisition de TNT Express par UPS. Elle a estimé que ce rachat aurait abouti à une restriction de la concurrence dans 15 États membres¹ concernant la distribution express de petits colis vers d'autres pays européens. Dans ces États membres, l'acquisition aurait réduit à 3 voire seulement 2 le nombre d'acteurs importants sur ce marché, laissant parfois DHL comme seule alternative à UPS. La concentration aurait donc probablement été préjudiciable aux clients en raison des hausses de prix qu'elle aurait entraînées. Au cours de l'enquête, UPS a proposé de céder les filiales de TNT dans les 15 pays concernés et d'ouvrir à l'acquéreur l'accès à son réseau aérien intraeuropéen pendant cinq ans. La Commission a procédé à une enquête approfondie, comprenant une consultation des clients et d'autres parties intéressées. Les mesures correctives proposées se sont toutefois révélées inappropriées pour résoudre les problèmes de concurrence identifiés.

M. Joaquín Almunia, vice-président de la Commission chargé de la concurrence, a déclaré à ce sujet: *«De nombreuses entreprises présentes sur le marché unique européen doivent expédier des petits colis vers un autre pays européen avec la garantie qu'ils seront distribués le lendemain. Pour cela, elles ont besoin de pouvoir accéder à des services abordables et fiables répondant pleinement à leurs besoins. Le rachat de TNT par UPS aurait directement nui à ces entreprises, car il aurait réduit de manière drastique le choix entre les prestataires de ces services et aurait vraisemblablement entraîné des hausses de prix. Jusqu'à un stade très avancé de la procédure, nous n'avons pas ménagé nos efforts pour trouver avec UPS des solutions possibles, mais ce que l'entreprise proposait n'était tout simplement pas suffisant pour résoudre les graves problèmes de concurrence que nous avons identifiés.»*

L'enquête menée par la Commission a porté sur les marchés de la distribution express internationale de petits colis au sein de l'Espace économique européen (EEE). Les principaux prestataires de services de ce type sont des «intégrateurs» qui contrôlent des réseaux internationaux intégrés de distribution aérienne et au sol de petits colis. Actuellement, ils ne sont que quatre en Europe: UPS, TNT, DHL et FedEx. FedEx détient de faibles parts de marché dans un certain nombre de pays où elle n'exerce pas de pression concurrentielle significative sur UPS et TNT en raison de la faible densité et de la petite taille de son réseau européen. Les autres acteurs du marché, tels que les opérateurs postaux nationaux, ne peuvent concurrencer ces intégrateurs que dans une mesure limitée, car ils n'atteignent pas une efficacité et une fiabilité comparables, compte tenu du fait qu'ils ont surtout recours au transport routier plutôt qu'aérien.

¹ Bulgarie, Danemark, Estonie, Finlande, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pays-Bas, Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie, Slovénie et Suède.

Si l'opération notifiée avait été autorisée, de nombreux clients dans 15 États membres n'auraient plus eu le choix qu'entre UPS, DHL et (parfois) FedEx pour les services dont ils ont besoin. Cette situation aurait probablement abouti à une hausse des prix.

De plus, les avantages éventuels de la concentration, à savoir les économies répercutées sur les clients découlant de la mise en commun des réseaux aériens d'UPS et de TNT, n'auraient pas été suffisants pour compenser les effets négatifs sur la concurrence.

Mesures correctives proposées par UPS

Pour dissiper les inquiétudes de la Commission, UPS a proposé de céder les filiales de TNT dans les 15 États membres concernés, plus (sous certaines conditions) les filiales de TNT en Espagne et au Portugal, afin d'augmenter encore le volume d'activité qui serait transféré à l'acquéreur. Elle a également proposé d'ouvrir l'accès à son réseau aérien pendant 5 ans, si l'acquéreur n'était pas un intégrateur.

Toutefois, pour assurer la distribution express intra-EEE à partir des 17 pays couverts par les mesures correctives, l'acquéreur aurait eu besoin de réseaux ou de partenaires adéquats dans ces autres pays. À elle seule, cette exigence limitait considérablement le nombre d'acquéreurs potentiellement appropriés, jetant ainsi le doute sur l'efficacité des mesures correctives. Pour lever cette incertitude, UPS aurait dû signer un accord contraignant avec un acquéreur adéquat avant la mise en œuvre de la concentration. UPS ne l'a cependant pas proposé à la Commission et sa tentative de dernière minute pour conclure un tel accord avant la fin de l'enquête de la Commission n'a pas abouti.

En outre, la Commission avait de sérieux doutes quant à la capacité des très rares acquéreurs potentiels intéressés à exercer, sur la base des mesures correctives proposées, une pression concurrentielle suffisante sur l'entité issue de la concentration en ce qui concerne les marchés de la distribution express intra-EEE. En particulier, il serait nécessaire qu'un acquéreur qui n'est pas déjà un intégrateur soit capable de renforcer son réseau au sol et d'investir dans sa propre solution de transport aérien et qu'il y ait intérêt, afin de devenir une menace concurrentielle suffisante pour l'entité issue de la concentration. En l'absence d'un volume d'activité suffisant sur le marché de la distribution express, on peut douter de l'existence d'une telle incitation.

Marchés en cause

La Commission a constaté qu'il y avait lieu d'opérer une distinction entre la distribution de petits colis et celle de fret. Contrairement au fret, les petits colis peuvent être manipulés par une seule personne, sans matériel particulier. Leur transport requiert une infrastructure spécifique (qui comprend notamment des centres de tri automatisé et une flotte de petits véhicules) qui n'est pas adaptée au fret.

Sur le marché des services de distribution de petits colis, la Commission a distingué la distribution nationale, la distribution internationale au sein de l'EEE et les services internationaux vers le reste du monde. Ces catégories répondent à des besoins différents et font appel à des réseaux distincts.

La Commission a aussi isolé les services express des services de «livraison différée», plus lents. Un certain nombre d'utilisateurs doivent avoir l'assurance que certains colis (contenant des pièces de rechange, par exemple) sont livrés dans la journée. En cas de hausse des prix, ces utilisateurs ne pourraient pas envisager de se tourner vers des services de livraison différée.

Les services express internationaux intra-EEE sont essentiellement utilisés à des fins professionnelles pour des envois sensibles, tels que des documents urgents, des produits finis ou semi-finis, des pièces de rechange, des échantillons, etc.

Comme UPS l'avait proposé, la Commission a établi que les marchés de la distribution express intra-EEE étaient de dimension nationale. Ils sont définis par rapport à l'emplacement du client. La Commission a recensé des risques pour la concurrence sur 15 de ces marchés nationaux.

Historique et contexte

UPS est un fournisseur mondial américain de services spécialisés de transport et de logistique. TNT Express est une entreprise néerlandaise opérant elle aussi dans le secteur de la logistique mondiale. Dans l'EEE, ces deux entreprises sont présentes sur les marchés des services de distribution de petits colis, du transport aérien et routier de fret, des services d'expédition et de la logistique contractuelle.

La distribution de petits colis constitue une industrie de réseau qui repose sur l'intégration d'un certain nombre d'actifs (centres de tri locaux, plateformes terrestres et aériennes, véhicules routiers, avions, etc.). Les services express sont ceux pour lesquels un prestataire s'engage à distribuer des petits colis en un jour.

L'opération a été notifiée en juin 2012 à la Commission, qui a ouvert une enquête approfondie en juillet (voir [IP/12/816](#)) et envoyé à UPS une communication des griefs exposant ses préoccupations en matière de concurrence en octobre. UPS a proposé des mesures correctives en novembre et en décembre 2012, ainsi que le 3 janvier 2013.

Des informations plus détaillées seront disponibles sur le site web de la [DG Concurrence](#), dans le [registre public des affaires de concurrence](#), sous le numéro [M.6570](#).

Veuillez lire aussi: [MEMO/13/48](#).

Règles et procédures en matière de contrôle des concentrations

La Commission a pour mission d'apprécier les concentrations et les acquisitions entre entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse certains seuils (voir l'article 1^{er} du [règlement sur les concentrations](#)) et d'empêcher les concentrations qui entraveraient de manière significative l'exercice d'une concurrence effective dans l'Espace économique européen (EEE) ou une partie substantielle de celui-ci.

La grande majorité des concentrations notifiées ne posent pas de problème de concurrence et sont autorisées après un examen de routine. À compter de la date de notification d'une opération, la Commission dispose en général d'un délai maximal de vingt-cinq jours ouvrables pour décider d'autoriser cette opération (phase I) ou d'ouvrir une enquête approfondie (phase II).

Trois autres enquêtes de phase II sont en cours. La première porte sur le projet d'acquisition d'Aer Lingus par Ryanair (voir [IP/12/921](#)). La Commission a jusqu'au 6 mars 2013 pour prendre une décision finale. La deuxième enquête concerne le projet de fusion entre Munksjö et la division européenne «Étiquettes et transformation» d'Ahlstrom, dans le secteur du papier (voir [IP/12/1338](#)). Dans cette affaire, la Commission a jusqu'au 16 mai 2013 pour se prononcer. Enfin, dans la troisième enquête, la Commission examine le projet d'acquisition de Mach par son concurrent Syniverse, dans le secteur des centres de compensation de données (voir [IP/12/1439](#)). Le délai est fixé au 30 mai 2013.

Contacts:

[Antoine Colombani](#) (+32 2 297 45 13)

[Marisa Gonzalez Iglesias](#) (+32 2 295 19 25)