



EC
COMPETITION
POLICY
NEWSLETTER

Editor:
Stefan
Rating
**Production
& Layout:**
Vicky
Hannan

Address:
European Commission,
C150, 00/158
Wetstraat 200, rue de la Loi
Brussel B-1049 Bruxelles
tel.: +322 2957620
fax.: +322 2955437

Electronic Mail:
X400: C=be;A=rtt;P=cec;
OU=dg4;S=info4
Internet: info4@dg4.cec.be
World Wide Web
[http://europa.eu.int/en/
comm/dg04/dg4home.htm](http://europa.eu.int/en/comm/dg04/dg4home.htm)

ISSN
1025-2266

competition policy NEWSLETTER

1998
number 1
February

Published three times a year by the Competition Directorate-General of the European Commission

Contents

1 Editorial

Articles

- 2 International co-operation in antitrust matters: making the point in the wake of the Boeing/MDD proceedings, by *Alexander SCHAUB*
- 6 Innovation and competition: A view from the European Commission, by *Jean-François PONS*

Opinion and comments

- 11 Competing for the Internet, by *Kevin COATES*
- 18 Commentaire des arrêts de la Cour du 23.10.97 relatifs aux monopoles d'importation et d'exportation de gaz et d'électricité, par *Rüdiger DOHMS* et *Christian LEVASSEUR*
- 26 Dominance sur un marché de produits secondaires, par *Philippe CHEVALIER*
- 32 Ports maritimes et concurrence, par *Corinne DUSSART-LEFRET* et *Enrico Maria ARMANI*
- 38 State aid policy enforcement in the new Länder of Germany - Status in 1997, by *Stefaan DEYPERE*

Anti-Trust Rules

- 42 Most important recent developments
- 47 Communication relative à la coopération entre la Commission et les juridictions nationales pour l'application des articles 85 et 86, par *Vincent JORIS*
- 49 La Commission a appliqué pour la première fois sa nouvelle communication 'de minimis' dans l'affaire IV/36180 Relais et Châteaux, par *Panayotis ADAMOPOULOS*
- Judgments
- 50 Press releases

Mergers

- 52 Principaux développements depuis le 1er août 1997, par *Arnault MAILLE*
- 58 Other developments, by *Patrick LINDBERG*
- 59 Judgments
- Press releases

Liberalisation and State Intervention

- 63 Résumé des développements les plus récents, deuxième semestre 1997, par *Angela BARDENHEWER*
- 68 Judgments
- Press releases

State Aid

- 69 Principaux développements du 1er août 1997 au 31 décembre 1997, par *Madeleine TILMANS*
- 82 Judgments
- 83 Press releases

INFORMATION SECTION

- 86 DG IV staff list
- 88 Documentation
- 104 Coming up

105 CASES COVERED IN THIS ISSUE

Editorial

Das Interesse an dem CPN nimmt weiter zu: Die Leserschaft steigt dank der Zugriffsmöglichkeit über das Internet, und wir haben viele Verbesserungsvorschläge und Anregungen erhalten.

Viele dieser Anregungen betreffen den Erscheinungsrhythmus des CPN. Wie die große Themenvielfalt und -dichte der hier vorgelegten Winternummer erneut zeigt, erschwert insbesondere der Termin unmittelbar nach der ereignisarmen Sommerpause eine gleichmäßige Informationsverteilung auf die drei jährlichen Nummern der CPN. Deshalb sollen diese künftig jeweils im Februar, Juni und Oktober jedes Jahres erscheinen. Außerdem entfällt fortan die Einteilung in Bände, die einige Verwirrung gestiftet hat: Die einzelnen Nummern werden künftig nur noch ihrem Erscheinungsjahr zugeordnet. Die neue Rubrik "Hinter den Spiegeln" schließlich enthält Hinweise auf andere Publikationen mit Beiträgen von Bediensteten der GD IV.

Neben Artikeln allgemeinen Inhalts finden Sie in dieser Nummer vor allem fallbezogene Beiträge, z.B. ausführliche Erörterungen der Kommissionsentscheidungen in den Sachen "Digital" und "Italienische Häfen" sowie solche zu Beihilfen in den neuen deutschen Bundesländer, ferner eine Besprechung der EuGH-Urteile in den Rs. Strom- und Gas-Import-/Exportmonopole. Die Juni-Nummer wird die Fusionskontrollverordnung als Schwerpunkt haben, die ab dem 1. März d. J. für alle Vollfunktions-Gemeinschaftsunternehmen gilt.

Interest in the CPN is increasing: the number of readers is increasing thanks to its accessibility on the Internet, and we have received many suggestions and ideas for improvements.

Many of these suggestions relate to the timing of publication of the CPN. As the variety and density of topics in this winter issue shows again, the publication date right after the quiet summer recess particularly hampers an even distribution of information among the three CPN issues each year. This is why from now on we shall publish the CPN in February, June and October of each year. Moreover, we are abandoning the grouping into volumes that was causing some confusion: individual issues will be numbered with reference to the year of publication only. Finally, we have introduced a new section. 'Through the Looking Glass', which refers to other publications containing contributions by DG IV officials.

In addition to articles of a general nature this issue features, in particular, some case-related contributions, for example detailed comments on Commission decisions in the Italian Ports and Digital cases and, in State aid, cases related to the new German *Länder*. Furthermore, you will find a review of the ECJ judgments in the electricity and gas import/export monopoly. The June issue will focus on the EC Merger Regulation that applies to all full-function joint ventures effective March 1st this year.



International co-operation in antitrust matters: making the point in the wake of the Boeing/MDD proceedings

Alexander SCHAUB, Director-General for Competition

Faced with "global" cases antitrust authorities world-wide need to cooperate

Global trade and competition have an impact on most of the policies carried out by Governments all over the world. Competition policy is no exception. As firms with multinational activities adapt to the emerging world markets, decisions taken by industry headquarters have the potential to modify the competitive environment overnight. Strategic moves by major players are felt all over the world and have consequences for the final consumer, for business partners, competitors and employees. Competition concerns raised by the conduct of such players, or by their transactions and agreements, transcend national borders.

International cartels, world-scale mergers, abuses of dominance on several major markets are a challenge for competition authorities. Firms involved can be subject to different competition rules with different criteria for taking decisions, different procedures, different time limits. Action in some countries against

anticompetitive practices may be less rigorous than in others. This may have foreclosure effects in some markets and result in trade disputes undermining the positive results of efforts deployed in multilateral fora to open up international trade. Furthermore, antitrust authorities may lack the necessary instruments to deal with practices which affect competition on their territory but are organised in third countries. Finally, remedies adopted by an antitrust agency in order to ensure competition within its jurisdiction may seem legitimate, but may sometimes adversely affect the interests of another country. They may also directly conflict with remedies adopted in the same case by another authority.

To overcome these difficulties antitrust enforcers need to take into consideration each other's concerns and, to the fullest extent possible, devise remedies compatible with one another's and coherent throughout the relevant market. Failing to do so gives private parties the opportunity to pit antitrust enforcers against each other. There is also the risk of treating

companies in an inefficient manner or making them suffer fragmentary and incoherent solutions imposed upon them by antitrust authorities ignoring each other.

The legal framework enabling the European Commission to cooperate in antitrust matters

The European Commission cooperates with other antitrust authorities on the basis of rules of both multilateral and bilateral nature.

A multilateral forum for competition issues is offered by the OECD. It has already given the antitrust community a "first generation" instrument for co-operation between authorities in member countries in the form of a Recommendation, issued in 1986 and last revised in 1995¹. The OECD Recommendation establishes the basic tools for co-operation: notification of cases, exchange of information, co-ordination of action, consultation and conciliation.

The European Commission cooperates with all members of the OECD. However, our co-operation activities under the OECD instrument are considerably less intensive and less case-oriented than the co-operation we entertain under bilateral instruments.

¹ Revised Recommendation of the Council concerning Co-operation between Member Countries on Anticompetitive Practices affecting International Trade, 27 and 28 July 1995, C(95)130/FINAL.





It is clear that the increase in the number of cases affecting both the European market and the markets of some of our major trade partners generates the need for custom-made bilateral co-operation agreements providing for clear rights and obligations for both parties. Such agreements appear to work better for close co-operation in antitrust matters. The first bilateral agreement entered into by the European Communities is the one of 1991² with the United States. A similar bilateral agreement negotiated with Canada expects to enter into force in 1998.

The exchange of basic information, either in the form of notification of specific cases or in less formal ways, is the clearest obligation stemming from such agreements. They provide for an alert system whereby each party notifies its partner when it deals with cases which may affect important interests of the latter. Successive notification may occur in the same case: e.g. in a merger case we shall notify at the outset of the case, then, when appropriate, when the Commission decides to initiate proceedings and, eventually, "far enough in advance to enable the other Party's views to be taken into account", before a final decision is adopted.

Provisions on co-ordination of enforcement activities are also very important. In all cases of mutual interest it has become the norm to establish contacts at the outset in order to exchange views and, when appropriate, to co-ordinate enforcement activities. The respective approaches on the definition of relevant markets are very often central to the discussions. The two sides often exchange views on possible remedies in order to ensure that they do not conflict. Co-operation may also, in certain cases, help to clarify a point of foreign law relevant to the interpretation of an agreement or to the effectiveness of a remedy. Factual elements relevant to the case are also exchanged within the limits of legal constraints on the protection of confidential information.

Partners in such bilateral agreements enter the realm of traditional comity when they co-operate in a certain case to bring their respective positions and remedies closer to each other in order to avoid creating a harmful effect to the market of the partner. We may draw our partner's attention to our concerns in a specific case. This may open a new trail for his investigation and lead to a final result taking our interests into consideration in a more appropriate manner.

Positive comity opens further possibilities for co-operation. Pursuant to Article V of the 1991 EC/US Agreement, a Party adversely affected by anticompetitive behaviour

occurring in the whole or in part in the territory of another Party may request that other Party to take action. Activation of the positive comity provision was felt appropriate in a recent case. The US authorities requested the Commission to investigate specific allegations of discrimination regarding the operation of a computerised reservation system (Amadeus) set up by Lufthansa, Air France and Iberia. The Commission is currently investigating the case in close co-operation with the DoJ.

Can this framework cope with extreme cases: the Boeing/MDD experience³

It has been said that the Boeing/MDD merger revealed the limitations of the existing co-operation framework and the need for an international control mechanism.

The Boeing/MDD merger was certainly no ordinary case. In dealing with this case the European Commission obtained positive results for European competition policy on the one hand and for our co-operation with the US on the other.

The 1991 EC/US Agreement has indeed served in the Boeing/MDD case as a basis for intensive co-operation. In accordance with several provisions of this agreement, the European Commission and the Federal Trade Commission have

² Agreement between the Government of the United States of America and the European Communities regarding the application of their competition laws, O.J. L 95/47 (1995) as corrected by O.J.L 131/38 (1995).

³ Commission Decision of 30 July 1997, OJ L 336/16 of 08/12/1997.





carried out all the necessary notifications and an important number of consultations. Furthermore, the Commission has taken into account concerns expressed by the US Government relating to important US defence interests. The Commission took the US Government's concerns into consideration to the extent consistent with EU law, and has limited the scope of its action to the civil side of the operation, including the effects of the merger on the commercial jet aircraft market resulting from the combination of Boeing's and MDC's large defence and space interests.

However, diverging approaches of the competition authorities in Brussels and Washington made it impossible to reach commonly accepted solutions.

A lesson to draw from the Boeing/MDD case is that successful co-operation with our partners in bilateral competition agreements depends upon a rigorous economic analysis based upon strictly legal rules. Issues of trade policy, which may already be subject of bilateral discussions with a partner, should not be allowed to become entwined with competition issues when scrutinising a transaction, be it a merger or an alliance.

However, it is beyond doubt that there are certain natural limits to this type of *case specific* co-operation. The Boeing/MDD case is an example of these limits.

Procedures of notification and consultation and the principles of traditional and positive comity allow us to bring our respective approaches closer in cases of common interest but there exist no mechanism for resolving conflicts in cases of substantial divergence of analysis.

A multilateral (for instance within the WTO) or bilateral arbitration mechanism (and to a greater degree a global antitrust authority), which would allow us to resolve case related conflicts and go beyond the limitations imposed by the necessity for each competition authority to implement its own legal rules and to take primarily account of the specific market conditions and the consumer interests in the territory it polices, is inconceivable under current circumstances. We must therefore admit that we can profitably co-operate with our partners in the majority of cases and accept that there will exist infrequent situations where our approaches may diverge.

On a more practical level, one must observe that Boeing has created the conditions for a reinforcement of our bilateral co-operation with the US in competition matters.

On one hand the Commission, often perceived in the US as a "junior partner", emerged stronger from this case. Jurisdiction of the Commission over mergers between companies in third countries was clearly affirmed and was not contested by the US authorities.

Further, certain concessions obtained from Boeing to resolve the competition problems we identified concern issues qualified by the US Federal Trade Commission as "troubling" (like the long-term exclusivity contracts). Such a rebalancing of the EU/US competition relationship can reinforce bilateral co-operation.

Finally it must be noted that the credibility of the Commission in Europe was reaffirmed. We have proven our capacity to withstand pressures and we were able to obtain from Boeing concessions that no Member State could have obtained on its own. This increased credibility in the eyes of Member States places the Commission in a better position to seek their political support in order to cover new ground in this area of bilateral co-operation with the US. In this context I must stress that the support of Member States was essential in securing the best possible results. The Consultative Committee on Concentrations thrice adopted the Commission's proposals. This is remarkable for such a controversial and highly publicised competition case.

How can this framework be improved ?

On a multilateral level

The "Wise Men Group", set up by Commissioner Van Miert in 1994, made some quite interesting proposals for a multilateral framework of





competition rules⁴. Its recommendation for a fully fledged international instrument, including adequate enforcement structures, a core of common principles and a positive comity provision remains valid. The same applies to the proposed dispute settlement mechanism. This mechanism should not aim at reviewing conflicting decisions by antitrust authorities regarding individual cases. It should rather serve to settle disputes between Members on their compliance with agreed rules and principles.

The EU, at the Commission's proposal⁵, suggested addressing these problems in the WTO. The mandate handed to the Working Group on Trade and Competition set up in December 1996 by the Singapore Conference is one of limited scope. The Group is examining "issues ... relating to the interaction between trade and competition policy, including anticompetitive practices, in order to identify any areas that may merit further consideration in the WTO framework", and will consider whether it is worthwhile to pursue this attempt to increase international consciousness of the importance of competition policy and of international co-operation in this field. It will be for the WTO's

General Council to decide how to proceed further.

By deepening and strengthening existing bilateral agreements

Another way forward of a more certain and short term value is to improve our bilateral co-operation in competition matters. In this respect the EU and the US agreed to deepen and strengthen the bilateral agreement of 1991. The Commission adopted in June last year a proposal for a joint Council and Commission decision to conclude an agreement between the European Communities and the Government of the United States of America on the application of positive comity principles in the enforcement of their competition laws⁶. It is expected that this agreement will enter into force in 1998.

The proposed agreement builds on the successful co-operation under the 1991 Agreement. It reinforces the existing positive comity provision (Article V of the 1991 Agreement). The circumstances in which a request for positive comity will normally be made and the manner in which such requests should be treated are laid down more clearly. More importantly the proposed Agreement creates a presumption that in certain circumstances a Party will normally defer or suspend its own enforcement activities. This will be particularly the case where anticompetitive behaviour

does not affect consumers in the territory of the Requesting Party or the behaviour is occurring principally in and directed principally towards the other Party's territory.

The proposed positive comity Agreement is an important development since it represents a commitment on the part of the US and the EU to co-operate with respect to antitrust enforcement rather than seeking to apply their antitrust laws extraterritorially.

However, in contrast to the 1991 Agreement mergers are not within the scope of the proposed Agreement due to EU and US merger legislation, which would not allow a deferral or suspension of action as envisaged by the Agreement.

By envisaging so-called "second generation" agreements

A further possible and also - at least in Europe - controversial way to improve international co-operation in antitrust matters is to conclude with our partners so-called "second generation" agreements making it possible to share confidential information and use compulsory process on behalf of the other party.

The current constraints imposed by internal rules on protection of confidentiality can limit the scope of co-operation with our partners in certain antitrust matters. At present we need a waiver from the company concerned to share confidential information. In cases of serious infringements (cartels, abuses of

⁴ Competition policy in the new trade order: strengthening international cooperation and rules, European Commission, Brussels 1995, ISBN 92-827-4995-9.

⁵ Towards an international framework of competition rules, Communication from the Commission to the Council of 18 June 1996, COM(96)284.

⁶ COM (97) 233 final.





dominant position) the necessary "good will" is not there, unless the companies are willing to co-operate in order to get a more lenient treatment. The possibility of exchanging information in cartel cases would enhance the efforts of both sides to focus their actions on the most serious infringements of competition law.

This said we are also aware of the concerns expressed by businesses about their legitimate right to have information given to DGIV duly protected. Furthermore, many voices have pointed to the differences between substantive European rules and rules applied by a partner, and the risk that the partner to such a co-operation agreement might use

information supplied by the Commission in a way that would harm European interests.

These concerns are taken seriously by the Commission but there are reasons to believe that some move forward may be appropriate. First, our experience in implementing the current co-operation agreement with the US has shown that views on antitrust cases more often coincide than differ. Secondly, differences between European rules and the rules of our potential partners to such agreements (USA, Canada etc.) are less important when it comes to the most serious infringements, such as hard core cartels and the most serious cases of abuse of market power by dominant firms. This may open the way for co-operation

limited to this type of situation. Finally, in other areas where the regulators of our Member States have developed close co-operation with third countries (customs, securities, drugs), discrepancies between rules do not seem to have precluded effective co-operation.

The matter is carefully studied by DGIV and experts from Member States' competition authorities. We seek to identify the guarantees that should be obtained in order to ensure that information originating from European companies could not be misused or unduly disclosed. This work is at a preliminary stage and at this moment we are still in the middle of a fact finding exercise.

Innovation and Competition: A View from the European Commission

Jean-François PONS ~ Deputy Director-General (DG IV)*

(Extracts from a speech for the 50th anniversary of the Japan Trade Commission in Tokyo - 1st December 1997)*

"...We all know that innovation is vital for the success of a modern economy. It can lead to the introduction of new goods, services or production processes, thereby triggering dynamism, growth, etc.

However, we also know that innovation is not easy to come by. This is especially true for fundamental innovation resulting from Research and Development which involves a lot of human and financial

** This article owes much to two interesting, recent and longer articles that I recommend to those who would like to know more about this issue :*

J. Temple Lang: European Community antitrust law : innovation markets and high technology industries, Fordham International Law Journal, March 1997

L. Landmann : Innovation markets in Europe, to be published in World Competition : Law and Economics, Review, March 1998

resources. Many R & D projects are not profitable, but at the same time one very successful project can generate huge financial returns.





Given this balance of risks and opportunities at the level of the firm and also the collective benefits linked to innovation, and more specifically to R & D, all nations tend to promote it. First, innovation is generally protected through the establishment of proprietary rights which regulate or even restrict access and use of the technological know how resulting from R & D. That protection allows substantial reward for the innovation and is a strong incentive to R & D. Secondly, national budgets contribute to the financing of R & D, especially basic research, and in sectors under the responsibility of States, e.g. defence.

This support and protection of innovation is generally welcome also from the point of view of competition: new products, new services and new production processes are pro-competitive. That is why the European Commission have generally been respectful of protecting rights. But the competition authorities may have two concerns linked to innovation :

- first, protecting of the rights of the inventor must not impede competition in the markets concerned. As the Commission said in Ciba-Geigy-Sandoz : "patent rights may pose considerable entry barriers to competitors on future markets";
- secondly, mergers or alliances between firms very active in similar R & D projects must not create dominant actors able to eliminate

future competition in related markets, and thus slowing the innovation process itself.

I will now give a few examples of how the European Commission implemented competition policy vis-à-vis innovation.

1) The block exemption on technology transfer agreements

On 31 January 1996, following a long consultation process with representatives of business and industry, the Commission adopted a new block exemption Regulation on technology transfer agreements¹. The Regulation represents a step towards the creation of a legal environment that will promote technical innovation and its dissemination within the European Union, while at the same time ensuring that healthy competition and the completion of the single market are not affected.

A number of factors, including in particular the recognition that technology transfers are a driving force in the economic development of the European Union, prompted the Commission to carry out a substantial simplification of the rules which had hitherto been contained in two block exemption Regulations on know-how and patent licensing

agreements. This new Regulation adopts a more relaxed approach to certain types of clauses which are current practice in contracts and which affect the balance of power between the parties rather than the forces of competition. For instance, territorial restrictions between parties or between licensees are exempted for a limited period. Secondly, the Regulation contains a longer list of obligations that are not generally restrictive of competition and provides that, if they are caught by Article 85(1) because of the particular economic or legal context, they should also be covered by the exemption. Thirdly, there is a "black list" of clauses or restrictions whose inclusion in an agreement precludes the granting of the block exemption. This black list is much shorter than that contained in the two previous Regulations. It covers restrictions on prices and quantities, bans on exploiting competing technologies, customer restrictions between competing manufacturers, obligations on licensees to assign improvements to the relevant technology and territorial restrictions for a longer duration than those exempted. Lastly the Regulation provides for an opposition procedure under which exemption may be granted to agreements containing additional restrictions of competition not specified in the Regulation, provided that such agreements are notified to the Commission (under a simplified procedure) and that the Commission does not oppose the application of the

¹ Commission Regulation (EC) N° 240/96 of 31 January 1996 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of technology transfer agreements, OJ L 31, 9.2.1996, p.2.





exemption within four months (as opposed to six previously). A number of clauses previously blacklisted, such as no-challenge clauses, are now subject to the opposition procedure.

The Commission's concern to promote the rapid dissemination of technologies and innovation in Europe is accompanied by a clear warning to firms holding large market shares on the relevant markets. It must be ensured that interested firms which are very strong on a market do not block the introduction of innovations which might compete with their own products or processes and might benefit other firms, particularly SMEs. Accordingly, the new Regulation allows the Commission to withdraw the benefit of block exemption where the licensed products are not exposed to effective competition in the licensed territory. In its assessment of the conditions of competition, the Commission will pay particular attention to situations in which the licensee's market share exceeds a threshold of 40%. This principle has already been applied, for example in the Tetra Pack case, where the licensee, which was found to abuse its dominant position, was forced to give up the exclusive rights attached to its license.

2) Cases about the limits of intellectual property rights protection when a firm is in a dominant position

By coincidence, the two cases that I would like to consider

involve Microsoft. In 1994, as you all know, the US Department of Justice and the Commission negotiated jointly with Microsoft and obtained a consent decree and an undertaking on identical terms. Microsoft undertook not to grant licenses of more than one year's duration, not to impose minimum commitments on licenses and above all not to use "per processor" licenses requiring payment of a royalty on every computer, regardless of whether it was shipped with pre-installed Microsoft software. Existing licenses not fulfilling these requirements were not to be enforced.

The recently closed Santa Cruz/Microsoft Case is another unusually clear example of competition policy limiting IPRs. and promoting innovation in the same time². This case arose from a complaint from Santa Cruz about certain terms of a contract between Santa Cruz and Microsoft. Santa Cruz produces versions of the UNIX operating system mainly for use on the powerful microcomputers that are used as the centre of networks of microcomputers ("servers") or which are used for specialised applications requiring a lot of computer power such as design or scientific calculations ("work-stations"). There is vigorous competition in this sector between Microsoft's Windows NT product and a number of versions of ITNIX developed by different software firms including Santa Cruz.

² See page 42 of this issue.

This has had the usual result i.e. that technical progress is rapid in the sector. The contract terms complained of, to which we objected, expressly required Santa Cruz to continue to use old and possibly outdated IPRs. in producing its operating system products and make them compatible with equally old and possibly outdated application programmes.

Subsequent to its investigations, the Commission sent a formal Statement of Objections to Microsoft arguing that these restrictions were in breach of European competition law. After further discussions, Microsoft wrote to Santa Cruz and irrevocably waived the rights under the clauses at issue to which the we closed the file. Santa Cruz withdrew its complaint, and the Commission case was closed. Santa Cruz is now free to compete with Microsoft in this important market, and has been able to continue with its planned development and launch of an entirely new and advanced version of UNIX for microcomputers.

3) Mergers and alliances raising concerns in the field of R & D and innovation

a) In assessing mergers or alliances, the European Commission have often seen reason for concern in the grouping of companies with strengths in R & D and innovation. Interesting cases in this regard are Shell-Montedison, Glaxo-Wellcome, Ciba-Geigy/Sandoz





(that also led to similar decisions by American authorities) Crown Cork-Carnaud Metalbox, DuPont-ICI, MSG-Media Services or even Boeing-McDonnell-Douglas, this last case being well known to all of you³. In these cases, the Commission was aware that the two firms were major players in at least one sector of R & D and that grouping their strengths could discourage others to continue their own R & D or start an R & D project. Different remedies were found to remove those concerns and offer alternative lines of R & D to their competitors:

- in Shell-Montedison (1994), the Commission only allowed the firms to create their JV after Montedison agreed to maintain a polypropylene technology licensing business in which Shell would have no interest. This independent licensing loss would therefore compete against Shell's polypropylene losses. Further, Montedison agreed to invest sufficiently into this independent firm's R & D effort to ensure that it would be a very real competitor for Shell;
- in Glaxo-Wellcome (1995), Wellcome was one of several companies

trying to develop a competitor to Blasco's unique antimigrane drug. That is why the Commission cleared the merger only once Glaxo decided to grant a third party an exclusive licence to its antimigrane R & D programme or to Wellcome's antimigrane programme. In DuPont-ICI (1994), we accepted a similar remedy;

- another kind of undertaking was given by Ciba-Geigy-Sandoz (or Novartis) in the sector of gene therapy (1996): for 10 years, Novartis would grant requesting competitors non-exclusive licences to the technology that its European patent covered;
- in Crown Cork-Carnaud Metalbox (1996), because the Commission found that “processing and updating state of the art know-how and technology is a primary factor driving competition in the market”, the parties agreed to sell appropriate assets, including IP Rights.
- Finally, in MSG-Media Services (1994), the Commission refused to approve a joint venture amongst three major German firms : Kirch, a broadcaster; Bertelsmann, Germany's largest media firm; and Deutsche Telekom, Germany's

telecommunications services operator. The joint venture would have provided digital pay-TV to German households, and sold its payTV delivery service to television programmers. The Commission were afraid that a JV, among these three major firms would dominate its target service market. To receive the service subscribers would need a decoder and converter, which would use a proprietary encryption system. This equipment is expensive, and firms entering the market must therefore make a substantial investment to develop and distribute this equipment. The Commission felt that once the JV had distributed such equipment and established the related standard other competitors would not make the same investment. If these three major firms joined forces, the Commission concluded, then no third party would enter the emerging digital pay-TV market. And the Commission could not let these major firms create a barrier to entry on this future service market. We took a similar attitude in the same sector (i.e. pay-TV) vis-à-vis a Scandinavian project (NSD) and vis-à-vis pay-TV in Spain (Telefonica-Sogecable).

³ See Schaub at p. 2 and seg. of this issue





b) It must also be recalled that the Commission authorised without conditions special groupings of strengths in the field of R & D because the innovation brought about by this agreements was very important and could probably not have been achieved otherwise. For example :

- In Corning optical fibres (1986), the Commission authorised joint venture agreements between Corning, which invented optical fibres for telecommunications, and several cable producers. The Jvs were technologically dependent on Corning. However, the agreements were

exempted because they made a quick conversion to optical fibres and optical cables that was, and beneficial to users and consumers, possible.

- In Konsortium ECR 900 (1990), the Commission authorised Alcatel, Nokia and AEG to introduce a pan-European public digital cellular mobile telecom service called GSM. Several factors influenced the Commission: European phone network operators had agreed on the interfaces for the system; there were a number of other European suppliers; the invitations to tender from the telecom administration had set

tight deadlines and the partners could not have met them separately...”

I hope that this short review of recent legislation and decisions of the Commission will contribute to a better understanding of the relationship between innovation and competition

In fact, given the importance of the R & D and innovation process in the economic competition today and given also the pace of technological changes in many sectors, the surveillance of this relationship will be more and more crucial for competition authorities all over the world.



OPINION AND COMMENTS

In this section DG IV officials outline developments in community competition procedures. It is important to recognise that the opinions put forward in this section are the personal views of the officials concerned. They have not been adopted or in any way approved by the Commission and should not be relied upon as a statement of the Commission's or DG IV's views.

Competing for the Internet

by Kevin Coates, DG IV- C-1,

Introduction

The Internet is not new: it has grown and developed over several decades. What has changed is the introduction of commerce to the Internet. Goods, services and information can be exchanged, bought and sold on the Internet; the provision of access to that marketplace has consequently become an increasingly commercial activity in its own right. As the importance of the Internet to commerce increases, so does the importance of the provision of access to the Internet.

The purpose of this article is to set out briefly some of the main issues which have arisen in relation to the application of the EC competition rules to the commercial activities surrounding access to the Internet. This does not mean that all of the issues set out above have been the subject of cases before the Commission: a number of issues have been the subject of informal discussions but may well prove to be the subject of formal cases in the future. This article does not address the implications for the competition rules of the impact of the Internet on commerce generally, though these issues are being considered by the Commission.

One area where the Commission has already considered these implications is in relation to the provision of voice telephony via

the Internet. The Commission published a draft Notice in May 1997 for public comment. This has now been revised in light of these comments and the final version was adopted by the time of publication of this Newsletter¹.

A large number of competition issues will revolve around the activities of companies located in the EU / EEA. However, the Internet has its origins in the United States, and the US is still today the main focus of Internet development. Given the global character of the Internet, activities of companies outside of the EU / EEA will nevertheless often have an impact on competition within the EU / EEA. The competition rules apply to such activities².

Competition Issues

Although the Internet is in many areas extremely competitive, there are areas which have already proved to be of concern.

The increasing commercial importance of the Internet is encouraging market entry by strong players in closely related telecommunications and media

markets. In addition, the rapidly increasing demand for capacity leads to a demand for ever higher capacity backbones, in turn leading inevitably to a greater involvement of established telecommunications operators and the global telecommunications alliances. Developments such as those related to the Domain Name System and, looking to the future, the likely increased importance of key management for encryption will also tend to encourage market entry by established operators.

It is the role of the competition rules to ensure that the success or failure of that market entry is based on the ability of the company to compete on that market, and not on the leveraging of a market position elsewhere. This is particularly important in the telecommunications sector in Europe where liberalisation has only recently taken place. Looking at possible developments such as the proposed changes to the Domain Name System, it is also important to ensure that established operators do not place themselves in the position of acting as regulators in their own market.

The Commission's policy in this area has been clearly stated by Commissioner Van Miert:

"Dominant players cannot claim technological progress as a justification for extending their dominance. That would stifle innovation and not encourage it. So we will not allow gatekeepers to block entry into markets. This is true in the case of joint control of cable networks and telecoms infrastructure, of digital set top

¹ The final version is available on the DG IV Website: the home page for DG IV is at:
<http://europa.eu.int/en/comm/dg04/dg4/home.htm>

² Ahlstrom and Others v Commission of the European Communities (Wood Pulp) [1988] ECR 5193





boxes and of Internet Web browsers.”³

The analysis below looks at three specific areas which the Commission expects to be important over the coming months: the domain name system, access issues - including backbone access, local access and user interface issues, and some particular points in relation to competing service provision.

Organisation of the Internet: the domain name system

Background

The domain name system (DNS)⁴ maps human-friendly names onto the underlying Internet Protocol (IP) numbers of the Internet. The system is hierarchical, rather like a traditional postal address: thus “europa.eu.int” indicates that a second level domain has been created for the EU institutions within the Top Level Domain reserved for INTERNATIONAL institutions. The EU institutions have created a server under that second level domain called EUROPA.

A distinction is usually drawn between generic Top Level

Domains (gTLDs)⁵, with COM, NET and ORG being the most relevant for present purposes, and national Top Level Domains (nTLDs), based on the two letter country codes from ISO-3166⁶. Generally, gTLDs are intended to be used where the organisation using the domain operates in a number of different countries, nTLDs are intended to be used for organisations operating in one country. This guideline - it is not a rule - is often more honoured in the breach than in the observance, particularly in the US but also in other countries. Generally there appears to be a perception among some users that gTLDs have a greater value as an address than nTLDs.

This, combined with the rapid growth of the Internet, has led to a strain on the names available in the generic TLDs, particularly the COM domain.

A committee – the International Ad Hoc Committee - was established to discuss this problem and formulate proposals⁷. The

background and conclusions of this committee can be found at <http://www.iahc.org>: this led to the establishment of the generic Top Level Domain Memorandum of Understanding (gTLD-MoU)⁸. It is possible that this process will lead to a substantial reform of parts of the domain name system. In brief, the proposals envisage the creation of a structure of bodies to govern and manage the allocation of domain names⁹, together with proposals for the creation of new

⁸ For further information see the generic Top Level Domain Memorandum of Understanding (gTLD-MoU) at: <http://www.gtld-mou.org/gTLD-MoU.html> and the Council of Registrars Memorandum of Understanding at: <http://www.gtld-mou.org/docs/core-mou.htm>

⁹ The Policy Oversight Committee “will be established to conduct oversight of CORE and CORE-gTLDs and to set policies for CORE and its Registrars” (gTLD-MoU Section 6)

“The role of the Policy Advisory Body is to make recommendations to the Policy Oversight Committee... regarding general policy matters relating to gTLDs and the DNS and to advise the Policy Oversight Committee with respect to amendments to this MoU and the CORE-MoU.” (gTLD-MoU Section 5)

The Council of Registrars is, “An operational organization composed of recognized Registrars for managing allocations under gTLDs... CORE shall establish and enforce requirements that each Registrar operate in all respects consistently with the provisions of this MoU, the CORE-MoU and decisions of the Policy Oversight Committee... Each CORE-gTLD Registrar may assign second level domains (SLDs) in any gTLD, described or created under the provisions of this MoU and the CORE-MoU, on a fair-use, first-come, first-served basis.” (gTLD-MoU Section 7)

Administrative Domain Name Challenge Panels will be established to resolve domain name disputes. Their decisions will be binding on Registrars, but are without prejudice to the rights of any national or regional courts. (gTLD-MoU Section 8)

³ “The deadline of 1st January 1998: What does it mean for consumers of telecommunications services?” Commissioner Van Miert, speech to BEUC, Brussels, 21/11/1997. Available at: <http://europa.eu.int/en/comm/dg04/speech/seven/en/sp97063.htm>

⁴ A more detailed description of the domain name system and the hierarchies can be found in “Domain Name System Structure and Delegation”, RFC 1591, March 1994, by J. Postel, available (viewed 5 January 1998) at: <ftp://ftp.isi.edu/in-notes/rfc1591.txt>

⁵ These are COM for commercial undertakings, NET for undertakings with Internet specific activities, ORG for non-commercial undertakings, EDU for (mostly) US educational establishments, GOV for US Government, MIL for US Military, and INT for international organisations.

⁶ For example, US for the United States, DE for Germany, BE for Belgium. UK for the United Kingdom is an exception.

⁷ There has been some criticism that the IAHC and its successor the gTLD-MoU have no authority to determine changes to the governance of the Internet. This does not in itself appear to be something which concerns the competition rules: if the proposals lead to changes in the domain name allocation system, and therefore affect the availability and allocation of domain names, it is those effects which will be scrutinised.





generic Top Level Domains¹⁰ the allocation of second level domains within those new generic Top Level Domains, and a mechanism for the resolution of domain name disputes.

Competition implications

The proposals raise a large number of legal and political issues, going far beyond those of competition law, and which will not be addressed here. From the point of view of the competition rules, however, two main issues arise: those related to the acceptability of the proposals themselves from the point of view of the competition rules, and those related to the participation of dominant companies in the domain name allocation system. The latter is of particular concern under Community competition law given the substantial progress that has been made towards the introduction of effective competition into the telecommunications sector.

The proposals for reform

In relation to the first, any system for allocating domain names that will be used by companies operating in the EU / EEA is capable of affecting competition in the EU / EEA. Given the non-governmental status of the proposals for reform and its proponents, it would appear likely that any agreement by undertakings to reform the domain name system would constitute an agreement between undertakings within the meaning of Article 85(1). As such, the impact of any

such system must be scrutinised under the competition rules.

Neither the gTLD-MoU nor any of its associated agreements has been notified to the Commission pursuant to Regulation 17, but the Commission's services have had several discussions with relevant parties: these discussions are continuing. The competition concerns are broadly divisible into those relating to the establishment of the governance system for domain name allocation, both now and in the future, and those relating to the mechanisms for allocating domain names and the resolution of disputes.

The Commission must, in broad terms, be satisfied that the participants in any revised domain name system are a fair representation of interested parties, and that membership of all relevant bodies is based on objective, transparent and non-discriminatory criteria. This concern does not merely apply at the time of establishment of the domain name system, but will continue to apply for as long as the system is in operation.

Moving on from the need to ensure that participation in the system is fair, the Commission must also be satisfied that the operation of the system, in principle and in practice, is not anti-competitive. This point would then require an analysis of the status, rights and obligations of the Registrars, together with the safeguards contained in the system to prevent Registrars solely or jointly acting in an anti-competitive or exploitative manner.

Given the need to ensure a stable, coherent and interoperable system, it appears reasonable that a competitive system is not created at every level of the DNS. It is important, however, to ensure that competition exists to the maximum extent possible.

Artificial limits on Registrars, such as, for example, giving one Registrar allocation rights in respect of a particular gTLD, or limiting the number of Registrars without adequate justification, would appear difficult to justify under Article 85.

The participation of dominant companies

The participation of telecommunications operators who continue to hold a dominant position on their domestic telecommunications market(s) in domain name registration activities is of particular concern. Possible anti-competitive actions of dominant companies have been addressed in detail in various Commission documents¹¹.

One of the major concerns in relation to the allocation of domain names would be the regulatory nature of any such allocation activities. Given the importance of domain names to operations on the Internet, it would appear that any

¹⁰ Firm, Shop, Web, Arts, Rec, Info and Nom

¹¹ See, inter alia, Commission Guidelines on the application of EEC competition rules in the telecommunications sector, OJ C 233, page 2, 6 September 1991 and the Commission's Draft Notice on the Application of the Competition Rules to Access Agreements in the Telecommunications Sector. A final version of this document will be published shortly. A copy of the draft is available at: <http://europa.eu.int/en/comm/dg04/law/iber/en/com649en.pdf>





significant influence by a dominant company over the policy of domain name allocation would risk infringing the principle that a dominant operator should not act as a regulator in its own market¹².

One important issue is the participation of dominant telecommunications operators, acting as Registrars in the context of allocation of second level domains under the TLDs. Registrars should take steps - such as the separation of their Registration activities from their other activities - to ensure that they act on a fair, reasonable and non-discriminatory basis, and therefore that their dominant position is not abused.

Allocation policies for national TLDs are determined at the national level, and are not subject to scrutiny by a system such as that proposed in the gTLD-MoU. The Commission would therefore be substantially more concerned if dominant national telecommunications operators were involved in the policy, organisation and allocation of national TLDs.

Access issues

Backbone access

The Internet is a network of interconnected networks. In order

to provide a full Internet service any operator will need access to all, or at least the vast majority, of the networks connected to the Internet. This can be achieved either by the operator entering into a number of peering¹³ agreements, or by the operator entering into transit¹⁴ agreements with one or more larger operators.

Market definition in this area is difficult: the distinction between competitors to whom an operator will provide reciprocal access to its customers, and customers to whom an operator will provide access to all other Internet users appears more fluid than is the case in traditional telecommunications, such as voice telephony.

In addition, determination of market share is also complicated: should market share be measured in terms of capacity, traffic carried, traffic exchanged, revenue, numbers of connected Internet Service Providers (ISPs) or hosts, importance of particular connected ISPs or hosts, or a combination of the above? It may be the case that no-one figure will provide a complete picture of the market position of the various operators. Finally, in a rapidly growing Internet market, is there a possibility of market power, and if so, how should this be assessed?

Notwithstanding these difficulties of market definition and quantification, similar concerns in relation to the power of particular

networks appear to arise as with traditional telephony and interconnection¹⁵. These concerns include the risks that a dominant network operator: charges supra-competitive fees for network access; seeks to reinforce its position, for example, by concluding lengthy exclusive arrangements with its customers; or favours its own operations at the expense of third parties¹⁶. This latter point is discussed further below.

Given the increasing consolidation in the industry, the area of backbone access is one which the Commission will keep under close review.

Local access

In order for an operator to provide its residential and, probably, small-business customers with access to the Internet, it will often be reliant on the local loop to provide a connection between its customers and its equipment.

At present there are two main local loop access mechanisms - the traditional copper telecommunications network usually owned by a dominant telecommunications operator and, where an appropriate network exists, (TV) cable. Alternative mechanisms such as wireless or digital mobile are at

¹² See, inter alia, Case 13/77, GB-Inno-BM/ATAB, 1977 ECR 2115, and the requirement in the telecommunications liberalisation directives relating to the objective, non-discriminatory, proportionate and transparent allocation of telephone numbers - see Recital 11 and Article 4 of Commission Directive 96/19/EC of 13 March 1996 amending Directive 90/388/EEC with regard to the implementation of full competition in telecommunications markets.

¹³ Whereby customers of operator A can reach customers of operator B, and vice versa.

¹⁴ Whereby customers of operator A can reach customers of operator C via operator B.

¹⁵ Similar concerns may also arise in relation to the network or clustering effects of particular types or packages of content, for example with online services. These effects have already been seen in traditional broadcasting industries.

¹⁶ These concerns are set out in detail in the Commission's Draft Notice on the Application of the Competition Rules to Access Agreements in the Telecommunications Sector, mentioned above.





present either insufficiently widespread or too expensive to be a viable alternative to the above mechanisms.

Looking to the future there is likely to be increased demand for broadband services, including broadband Internet access, delivered to the home. Given the available technology capable of delivering broadband interactive services, it is likely that the position of copper and cable will be reinforced in the local loop as the only affordable broadband alternatives in the medium term.

Given the commercial and technological constraints on providing competing local access mechanisms, it will be fundamentally important to ensure, first, that competition in the local loop develops and, secondly, that network operators of local loops are not at the same time the only service providers over those networks.

Cable Review

In addition to being the most important potential local infrastructure competitor for the provision of voice telephony services, cable networks are technically capable of providing substantially faster Internet access to domestic users. The Commission has therefore published a draft Article 90 Directive¹⁷ dealing with the situation where a telecommunications operator also owns the cable network in a particular area, and proposing as a first step

¹⁷ This can be found at:
http://europa.eu.int/en/comm/dg04/la_wliber/en/cabrev1.htm

structural separation of the cable and copper operations. The Commission will consider taking further action on the basis of individual cases.

Unbundled Local Loops

In addition, the Commission is keeping under review the possibility of taking action against dominant telecommunications operators who refuse to provide unbundled access to their copper local loop. Unbundling entails the separate provision of access to the switch and to the copper wire: this allows alternative operators to use only the copper wire of the incumbent, to invest in their own switching equipment and thus bypass the switching infrastructure of the incumbent.

Bundling can in itself constitute an abuse under Article 86 EC¹⁸: in addition, however, refusing to unbundle where such unbundling would allow competitors to invest in infrastructure which would upgrade the narrowband copper telecommunications network to broadband capability could, depending on the circumstances, constitute a separate abuse under Article 86(b) - that of limiting production, markets or technical development.

Ensuring that telecoms operators do not use their control over the telecommunications network to stifle development of broadband infrastructure and services will be

extremely important over the coming months and years.

Discrimination

Discrimination on the part of dominant operators is commonly alleged in relation to local infrastructure. Discrimination could take the form of, in certain circumstances, refusal to supply access, or access on less favourable terms than those provided to your own downstream operating arm. This could manifest itself in the form of slow delivery times for infrastructure, slower fault repair, or generally lower quality of service. Such allegations will often raise difficult factual issues, but it will often be for the dominant operator to provide the documentary evidence needed to disprove the allegations, given that the operator will be the only entity with access to the information necessary to demonstrate the absence of discrimination

User Interface

Hardware

Given the relatively high cost of a PC, and therefore limited number of households which own a PC, operators are increasingly looking at alternatives which make use of the television as a ubiquitous and consumer-friendly display mechanism, and which therefore have the potential of allowing a mass market Internet service to be developed. In the US, WebTV, now owned by Microsoft, provides a set top box (STB) which allows users to access the Internet via their television sets. A number of operators in Europe intend to combine a set top box suitable for

¹⁸ See, inter alia, Judgment of the Court of Justice: (Fifth Chamber) of 14 November 1996, Tetra Pak International SA v Commission of the European Communities, Case C-333/94 P, ECR [1996] I-5951





the provision of TV-based Internet access or other interactive services, with features which will allow the demodulation of digital broadcast signals¹⁹.

Just as with control over the local loop access mechanisms, the Commission will wish to avoid any situation where control over access devices such as set top boxes is used as a lever to strengthen the market position of the access controller in service markets which use that box. The lever used could be any aspect of the set top box - be it the Application Programming Interface, the Electronic Programme Guide or the Conditional Access system.

Software

In addition to an access device, access software will generally be necessary to allow a user to interact with the Internet / online service. When with set top boxes, the access software will generally be an inherent part of the set top box and competition issues will generally not be separable from those relating to the STB itself.

However, when the traditional access mechanism (PC/modem) is used, the user will generally have a choice as to the access software (for the World Wide Web, the "browser") that is used. Although Netscape's Navigator originally had a commanding market share in the browser market, Microsoft has built up a presence rapidly in

recent months with its Internet Explorer.

Browser software can be distributed in various ways. First, it can be made available for downloading from web sites, such as those of Microsoft or Netscape, of ISPs, or of third parties. Secondly, it can be provided as part of the set up package of an ISP through agreements with those ISPs. Thirdly, it can be pre-installed on new PCs through agreements with OEMs. Finally, it can be distributed through retail channels either in its own right or on magazine cover disks.

The Commission is currently examining a number of licences which Microsoft has concluded with large ISPs in the EU relating to the terms on which those ISPs will promote and distribute Microsoft Internet Explorer.

In addition, the US Department of Justice is presently taking court action against Microsoft alleging that some of Microsoft's agreements with OEMs in the US violate the 1995 consent decree²⁰. The Consent Decree, which is substantially identical to the Microsoft 1994 Undertaking to the Commission, prohibits Microsoft from: "*entering into any operating system license agreement that is expressly or impliedly conditioned upon the licensing of any ... other product*" (Section IV(E)(i)) - i.e. from bundling other products with its desktop operating systems.

Section IV(E)(i) goes on to state that: "*this provision... shall not be construed to prohibit Microsoft from developing integrated products.*"

Microsoft argues that the combination of Windows 95 and Internet Explorer that it was licensing to OEMs was such an integrated product.

The competition rules do not prevent technological progress, rather they have as one of their objects the promotion of technological progress. The competition rules do not therefore prevent improvements to existing products or services. However, as Commissioner Van Miert has made clear, the Commission will seek to prevent gatekeepers from using their influence to extend into other areas. Building on previous decisions, the Commission will be particularly careful to ensure that actions by dominant companies do not constitute unlawful bundling²¹ and / or do not amount to a refusal to supply necessary interface information²².

Competing service provision

Control over access to facilities is not the only means whereby a dominant operator may infringe the competition rules in entering Internet-related markets.

With the growth already seen in the residential Internet service

¹⁹ See, for example, British Interactive Broadcasting, the proposed joint venture between BT, BSkyB, Midland and Matsushita in the UK.

²⁰ See the US Department of Justice web site for further details (<http://www.usdoj.gov>) The Department of Justice petition is at: <http://www.usdoj.gov/atr/cases3/micros2/1236.htm>

²¹ See the Tetra Pak judgment, footnote 18 above.

²² See the IBM Undertaking, Bull EC, 10-1984, point 3.4.1, and, more generally the draft Notice on the application of the competition rules to access agreements in the telecommunications sector, above.





provider market, a number of incumbent telecommunications operators have sought to enter the retail ISP market, with varying degrees of success. The Commission has received a number of formal and informal complaints against particular telecommunications operators: although the detail of the particular cases is as yet confidential, two main themes emerge. First, companies are concerned about access to facilities and the pricing of that access: this is addressed above.

Secondly, companies are concerned about the relationship between the Internet service provider subsidiary and the parent telecommunications operator: concerns in particular revolve around cross-subsidisation, predation and more favourable treatment for an operator's own operations. The 1991 Telecommunications Guidelines indicate that where a telecommunications operator is active in more than one area:

*"Proper allocation of costs is more easily ensured in cases of structural separation, i.e. creating distinct entities for running each of these two categories of activities"*²³

In the absence of such separation, it will often be extremely difficult for an operator to demonstrate that it has allocated its costs in an appropriate manner and is therefore not cross-subsidising its Internet activities or predating.

As with other activities of dominant telecommunications operators, an operator's internet

operation must be run as a commercial activity in itself, with a view to making a profit. Subsidising internet activities from more profitable areas of operations, allowing the internet operations to trade below cost, would be likely to constitute predation. Similarly, accepting losses on internet operations because of purported increased profits elsewhere also risks being characterised as abusive.

As regards discrimination, it is clearly established as a matter of Community law that a dominant operator cannot discriminate as between its own operating arms and third parties where such discrimination has an effect on competition²⁴. Possible examples of discriminatory conduct are mentioned above.

Horizontal online alliances

DG IV has already seen a number of mergers involving Internet-based content, which did not raise any competition concerns²⁵.

Given the rapid development and continued restructuring of the Internet, it is likely that horizontal alliances related to the Internet will often raise substantial co-operative and spillover effects. In addition, it may be important in the future to look closely at whether limited horizontal alliances are genuinely full function operations. Although some areas of Internet content are

certainly independently viable, where we are analysing a limited horizontal alliance, it is likely that there will often be significant reliance on parent companies. For these reasons, Article 85 issues are likely to become increasingly important in the future when analysing Internet related cases.

Conclusion

The Internet is fundamentally important to the development of the Information Society. Notwithstanding the extremely positive effects which the Internet will have on commerce and competition, risks of anti-competitive behaviour on the Internet are already apparent and could become dramatic as major market actors from the information technology, telecommunications and media fields move increasingly into the growing internet market. This gives rise to a substantial potential for abuse of market positions or conclusion of anti-competitive agreements in the global arena, which, in turn, will require a clear analysis of the effects of actions in respect of global markets on competition within the EU/EEA.

Commissioner Van Miert has indicated his determination to ensure that the competition rules are used to their fullest potential in ensuring the continued development of the Internet and the maintenance of the Internet as an open and competitive commercial environment.

²³ See footnote 11 above, at paragraph 106.

²⁴ See the draft Access Notice, at paragraph 93.

²⁵ See Commission Press Release IP/97/799 of 18 September 1997: "Commission authorises the creation of the joint venture HOS LIFELINE by BERTELSMANN and BURDA".



Commentaire des arrêts de la Cour du 23.10.97 relatifs aux monopoles d'importation et d'exportation de gaz et d'électricité

Rüdiger DOHMS, DG IV-E-3 et
Christian LEVASSEUR, DG IV-E-3

I. Introduction

- (1) Le 23 octobre 1997, la Cour de Justice a rejeté les recours en manquement introduits par la Commission dans les affaires relatives aux monopoles d'importation et d'exportation de gaz et d'électricité au Pays-Bas, en Italie, en France et en Espagne¹.
- (2) Dans le cadre d'une procédure d'infraction en vertu de l'article 169 du traité CE, la Commission avait examiné, depuis 1989, la situation des 12 États membres de la Communauté à cette date afin de vérifier s'ils subsistaient des monopoles légaux d'importation et d'exportation d'électricité et de gaz susceptibles d'être incompatibles avec le règles du traité sur la libre

circulation des marchandises. Pendant la phase administrative de cette procédure, certains des États membres avaient convaincu la Commission de l'inexistence de tels monopoles ou les avaient abolis. C'est pourquoi, après avoir adressé une mise en demeure en août 1991 à neuf États membres², puis un avis motivé à six États membres en novembre 1992³, la Commission n'avait introduit le 14 juin 1994 des recours en manquement en vertu de l'article 169 alinéa 2 que contre cinq États membres en leur reprochant une infraction aux articles 30 et/ou 34 et 37 du traité CE⁴. Pendant la procédure contentieuse, la Commission a retiré son recours contre l'Irlande après avoir reconnu que la législation de cet État membre ne créait pas de monopole légal d'importation ou d'exportation d'électricité.

- (3) Le recours dans l'affaire Commission c/ Espagne a été rejeté car la Cour a estimé

¹ Affaires C-157/94 *Commission contre Pays-Bas*, droits exclusifs d'importation d'électricité destinée à la distribution publique, C-158/94 *Commission contre Italie*, droits exclusifs d'importation et d'exportation d'électricité, C-159/94 *Commission contre France*, droits exclusifs d'importation et d'exportation de gaz et d'électricité, C-160/94 *Commission contre Espagne*, droits exclusifs d'importation et d'exportation d'électricité.

² XXI^e Rapport concurrence, point 328.

³ XXII^e Rapport concurrence, point 513 et XXIII^e Rapport concurrence, point 363.

⁴ XXIV^e Rapport concurrence, point 228.

qu'il n'existait pas, en Espagne, de droits exclusifs d'importation et d'exportation d'électricité. Les commentaires qui suivent ne portent que sur les trois autres recours.

II. Dispositions applicables

A. Les articles 37, 30, 34 du traité

- (4) Dans toutes les affaires évoquées, la Commission basait son recours, selon le cas, sur les articles 30 et/ou 34 et 37 du traité CE. La Cour a, dans tous les cas, retenu l'argument de la Commission selon lequel les droits exclusifs d'importation et/ou d'exportation sont contraires à l'article 37 du traité. De plus, la Cour a conclu que, les droits en cause tombant sous le coup de l'article 37, il n'était pas nécessaire d'examiner s'ils étaient contraires aux articles 30 et/ou 34, ni par conséquent s'ils pouvaient éventuellement être justifiés par l'article 36.

B. L'article 90.2 du traité

- (5) Afin d'évaluer si les droits exclusifs litigieux contraires à l'article 37 peuvent être justifiés au titre de l'article 90.2 du traité, la Cour aborde quatre sujets principaux.

1. L'applicabilité de l'article 90.2 à des mesures étatiques contraires aux articles 30, 34 ou 37 du traité

- (6) La Cour n'a pas retenu l'argument principal de la





Commission selon lequel l'article 90.2 ne peut pas être invoqué pour justifier des mesures étatiques incompatibles avec les règles du traité relatives à la libre circulation des marchandises.

- (7) Selon la Cour, l'article 90.1 implique que les États membres peuvent accorder à certaines entreprises des droits exclusifs et leur conférer ainsi un monopole. Ce même article vise aussi à éviter que les États membres ne profitent de l'influence spéciale qu'ils peuvent exercer sur des entreprises pour contourner des règles du traité qui s'adressent à eux, en obligeant ou amenant ces entreprises à avoir des comportements qui, dans le chef des États membres, seraient contraires à ces règles. L'article 90.2 fixe les conditions dans lesquelles les entreprises chargées d'un service d'intérêt économique général peuvent exceptionnellement déroger aux règles du traité. La Cour a tiré de la combinaison des paragraphes 1 et 2 de l'article 90 la conclusion qu'un État membre peut invoquer l'article 90.2 pour justifier l'octroi à une entreprise chargée d'un service d'intérêt économique général de droits exclusifs contraires notamment à l'article 37 du traité, dans la mesure où la mission particulière dont est chargée l'entreprise en question ne peut être assurée que par l'octroi de tels droits et pour autant que le développement des échanges ne soit pas

affecté dans une mesure contraire à l'intérêt communautaire.

2. *Les notions de "service d'intérêt économique général" et de "mission particulière" au sens de l'article 90.2 ainsi que le pouvoir de définir ces termes*
- (8) La Cour a d'abord constaté que la Commission n'avait pas contesté que les entreprises en cause pouvaient être considérées comme étant chargées de la gestion de services d'intérêt économique général.
- (9) La Cour a rappelé que l'article 90.2, en tant que disposition permettant de déroger aux règles du traité, est d'interprétation stricte. La Cour a pourtant rejeté l'argument de la Commission selon lequel une telle dérogation ne serait justifiée que dans le cas où l'application des règles du traité menacerait la survie d'une entreprise chargée d'un service d'intérêt économique général et a rappelé que l'application de ces règles ne doit pas faire échec à l'accomplissement, en droit ou en fait, des obligations particulières qui incombent à cette entreprise. Tel serait le cas si l'entreprise en cause n'était plus en mesure d'assurer le service d'intérêt économique général dans des conditions économiquement acceptables.
- (10) La Cour a affirmé que l'article 90.2 vise à concilier

l'intérêt des États membres à utiliser certaines entreprises, notamment du secteur public, en tant qu'instruments de politique économique ou fiscale avec l'intérêt de la Communauté au respect des règles de concurrence et à la préservation de l'unité du marché commun. Dans ce contexte, la Cour a reconnu qu'il appartient d'abord aux États membres de définir les services d'intérêt économique général avant de charger certaines entreprises de leur gestion, et que les États membres peuvent essayer d'atteindre des objectifs de politique nationale au moyen d'obligations et de contraintes qu'ils imposent auxdites entreprises. La Cour a aussi rappelé son arrêt *Almelo*⁵ et la décision *Ijsselcentrale*⁶ de la Commission, dans lesquels un service universel de fourniture d'électricité à des tarifs uniformes et non-discriminatoires ainsi que la surveillance du fonctionnement fiable et efficace de la distribution publique d'électricité sur le territoire national à des coûts aussi bas que possible avaient été qualifiés comme relevant de la notion de services d'intérêt économique général au sens de l'article 90.2. Par sa référence à sa jurisprudence et à la pratique de la

⁵ Arrêt du 27 avril 1994, *Almelo*, C-393/92, Rec. p. I-1477.

⁶ Décision 91/50/CEE, du 16 janvier 1991, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE [IV/32.732 - *Ijsselcentrale* et autres] JO L 28, p. 32



Commission, la Cour a laissé entendre que c'est le droit communautaire, tel qu'interprété par les organes communautaires et en dernier ressort par elle-même, qui délimite le cadre dans lequel les États membres peuvent définir de tels services.

- (11) La Cour a rappelé que c'est uniquement par un acte de la puissance publique qu'une entreprise peut être chargée de la gestion d'un service d'intérêt économique général. La Cour a cité pour exemples des actes législatifs, réglementaires ou une concession de droit public et a reconnu que la mission particulière au sens de l'article 90.2 peut aussi être définie par un État membre moyennant un ensemble de lois, règlements, concessions et cahiers des charges. Dans l'arrêt *Commission c/ France*, la Cour a examiné en détail les actes définissant les missions imparties à EDF et GDF. Elle a conclu que, parmi les missions mises en avant par le Gouvernement français, celles de fourniture, de continuité d'approvisionnement et d'égalité de traitement trouvaient un fondement dans les actes examinés. Par contre, la Cour a estimé que l'obligation pour EDF de rechercher les tarifs les plus compétitifs et le moindre coût pour la collectivité ne ressortait pas des actes en question et ne faisait donc pas partie de la mission particulière.

- (12) Enfin, la Cour a constaté que, pour que des obligations imposées à une entreprise chargée de la gestion de services d'intérêt économique général puissent être considérées comme relevant de sa mission particulière, il faut aussi qu'elles présentent un lien avec l'objet du service en cause et qu'elles contribuent directement à sa satisfaction. La Cour a ainsi indiqué, dans l'affaire *Commission c/ France*, que des obligations en matière d'environnement ou d'aménagement du territoire imposées à des entreprises des secteur électrique et gazier ne pouvaient être considérées comme relevant de la mission particulière impartie à ces entreprises, à moins que ces obligations ne fussent spécifiques à ces entreprises et à leurs activités.

3. *La nécessité des droits exclusifs litigieux pour l'accomplissement de la mission particulière*

- (13) La Cour a clarifié son rôle, celui de la Commission et celui de l'État membre dans une procédure en manquement en vertu de l'article 169 ainsi que dans l'appréciation de l'exception prévue par l'article 90.2.
- (14) En premier lieu, la Cour a affirmé qu'il incombe à l'État membre qui invoque l'article 90.2 de démontrer que les conditions d'application de cette disposition sont réunies. Cependant, cette charge de la preuve ne saurait aller jusqu'à

exiger d'un État membre, lorsqu'il expose de façon circonstanciée les raisons pour lesquelles, en cas de suppression des mesures incriminées, l'accomplissement dans des conditions économiquement acceptables des missions d'intérêt économique général dont il a chargé une entreprise serait mis en cause, d'aller plus loin pour démontrer, de manière positive, qu'aucune autre mesure imaginable, par définition hypothétique, ne puisse permettre l'accomplissement de ces missions dans les mêmes conditions.

- (15) La Cour a rappelé que, dans le cadre d'une procédure en vertu de l'article 169, il incombe à la Commission d'établir l'existence du manquement allégué et d'apporter à la Cour les éléments nécessaires à sa vérification. Le but de la procédure précontentieuse est de permettre à l'État membre de se conformer volontairement aux exigences du traité ou de lui donner l'occasion de se justifier. L'avis motivé doit contenir un exposé cohérent et détaillé des raisons qui ont amené la Commission à la conviction que l'État membre a manqué à une obligation qui lui incombe en vertu du traité. Par la suite, l'objet de la requête éventuelle de la Commission est de préciser, en fonction de la procédure précontentieuse, le griefs sur lesquels la Commission invite la Cour à se prononcer, ainsi que les éléments de



droit et de fait sur lesquels ce griefs sont fondés.

(16) La Cour a examiné l'application de ces principes aux cas d'espèce. Cette analyse a laissé apparaître que les États membres ont, à chaque étape de la procédure, avancé des arguments économiques concrets susceptibles de montrer que, si les droits exclusifs litigieux étaient supprimés, les entreprises en cause ne seraient plus en mesure d'accomplir, dans des conditions économiquement acceptables, les missions d'intérêt économique général qui leur ont été imparties. La Cour a estimé que la Commission n'avait pas répondu de façon satisfaisante aux arguments avancés par les États membres. La Commission a longtemps maintenu une approche purement juridique en soutenant, en particulier, que l'article 90.2 ne peut pas être invoqué pour justifier des mesures étatiques incompatibles avec les règles du traité relatives à la libre circulation des marchandises. La Cour a relevé que la Commission n'a pas contesté le fait que l'ouverture des marchés en cause entraînerait la modification des conditions dans lesquelles les entreprises devraient accomplir leurs missions d'intérêt économique général. La Cour a noté que la Commission s'est limitée, et ce seulement au stade du mémoire en réplique, à énumérer en termes généraux certains moyens de remplacement des droits litigieux.

(17) Compte tenu de ce qui précède, la Cour a considéré qu'il ne lui appartenait pas, sur base d'observations d'ordre général faites à un stade avancé de la procédure, de se livrer à une appréciation des moyens qu'un État membre pourrait adopter afin d'assurer l'accomplissement des missions d'intérêt économique général en cause. La Cour a donc conclu qu'elle n'était pas en mesure de déterminer si, en maintenant les droits exclusifs litigieux, les États membres concernés ont effectivement dépassé les limites de ce qui est nécessaire pour permettre aux entreprises d'accomplir les missions d'intérêt économique général qui leur ont été imparties.

(18) Compte-tenu du fait qu'elle n'a pas statué sur la phrase 1 de l'article 90.2, la Cour a procédé à l'analyse de l'article 90.2 phrase 2 en rappelant que les droits exclusifs litigieux ne pourraient pas échapper à l'application des règles du traité si le développement des échanges était affecté dans une mesure contraire à l'intérêt communautaire.

4. *L'affectation du développement des échanges intra-communautaires au sens de l'article 90.2 phrase 2*

(19) Au cours de la procédure, les États membres ont produit des chiffres démontrant que les secteurs électrique et gazier contribuent de façon

sensible aux échanges intra-communautaires. La Commission, quant à elle, a rappelé l'existence de la phrase 2 de l'article 90.2 sans pour autant démontrer, selon la Cour, que les échanges intra-communautaires d'électricité et de gaz se sont développés et continuent à se développer dans une mesure contraire à l'intérêt communautaire à cause des droits exclusifs litigieux. La Cour a laissé entendre que, eu égard aux explications des États membres, il appartenait à la Commission, avant de prouver l'existence du manquement allégué, de définir l'intérêt de la Communauté au regard duquel il y avait lieu d'évaluer le développement des échanges.

(20) Dans ce contexte, la Cour a rappelé que l'article 90.3 charge expressément la Commission de veiller à l'application de l'article 90 (paragraphes 1 et 2) et d'adresser, en tant que de besoin, des directives ou des décisions appropriées aux États membres. De plus, la Cour a estimé qu'une définition de l'intérêt communautaire s'imposait d'autant plus que les seuls actes communautaires directement applicables aux domaines concernés constatent expressément l'existence d'échanges dont l'importance croît d'année en année⁷.

⁷ Directive 91/296/CEE du Conseil, du 31 mai 1991, relative au transit de gaz naturel sur les grands réseaux (JO L 147, p.37) et directive 90/547/CEE du





(21) Finalement, étant donné que la Commission avait limité son recours aux droits exclusifs d'importation et d'exportation en laissant de côté d'autres droits existants, notamment en matière de transport et de distribution, il lui incombait de démontrer comment, en l'absence de politique commune dans le domaine concerné, un développement des échanges entre producteurs et consommateurs aurait été possible à défaut notamment d'un droit d'accès de ces producteurs et de ces consommateurs aux réseaux de transport et de distribution.

(22) En conclusion, au vu de l'ensemble des considérations portant sur l'article 90.2 qui précèdent, la Cour a rejeté les recours de la Commission.

III. Conclusions

A. Dispositions applicables

(23) Dans les arrêts *Commission c/ France* et *Commission c/ Italie*, la Cour a confirmé pour la première fois d'une façon explicite l'interprétation mutatis mutandis de l'article 37 tendant à faire tomber les monopoles d'exportation sous le coup de cet article.

(24) Il semble que la Cour ait conféré à l'article 37 une qualité de *lex specialis* par rapport aux articles 30 et 34. Elle

s'est ensuite limitée à l'article 90.2 pour analyser les justifications apportées par les États membres, sans faire appel à l'article 36 qui avait pourtant été soulevé par ces derniers dans les affaires en objet à côté de l'article 90.2. Alors que l'article 90.2 fait référence à des justifications économiques, l'article 36 se borne à des justifications non-économiques. Dans un cas où seules des justifications non-économiques à une infraction à l'article 37 seraient soulevées, la Cour pourrait envisager deux possibilités. D'une part, elle pourrait décider de les examiner au titre de l'article 36. D'autre part, elle pourrait choisir de les examiner en tant que restrictions inhérentes à l'application de l'article 37. C'est là ce que la Cour semble avoir fait dans son arrêt *Franzén*⁸ daté du même jour que les arrêts en objet.

B. La définition de la mission particulière impartie aux entreprises

(25) La Cour a reconnu qu'il appartient aux États membres de décider s'ils veulent organiser une certaine activité économique comme service d'intérêt économique général au sens de l'article 90.2 du traité et de charger des entreprises de missions particulières qui contribuent à

l'atteinte des objectifs de ce service. La Cour a indiqué qu'elle entend contrôler trois aspects. En premier lieu, la Cour examine la nature du service en question afin de s'assurer qu'il ne dépasse pas les limites de ce qui peut être admis au sens du droit communautaire comme relevant d'un service d'intérêt économique général. Dans un second temps, la Cour vérifie en détail quelles sont exactement les obligations dont les entreprises en cause sont chargées. Dans une troisième étape, la Cour fait une distinction entre les obligations qui s'imposent à toutes les entreprises et celles qui relèvent de la mission particulière de l'entreprise en cause parce qu'elles présentent un lien spécifique avec le service d'intérêt économique général.

C. La légitimité des droits exclusifs litigieux

(26) La Cour n'a pas statué sur la justification, au titre de l'article 90.2, des droits exclusifs d'importation et d'exportation d'électricité et de gaz naturel. Par contre, l'Avocat Général, dans ses conclusions, avait estimé que les droits exclusifs d'importation étaient justifiés au titre de l'article 90.2 mais que les droits exclusifs d'exportation étaient incompatibles avec le traité.

(27) La position adoptée par la Cour selon laquelle il lui est impossible de statuer sur l'article 90.2 en l'absence

Conseil, du 29 octobre 1990, relative au transit d'électricité sur les grands réseaux (JO L 313, p.30).

⁸ Arrêt du 23 octobre 1997, *Harry Franzén*, C-189/95, Rec. p. I- (non encore publié), cf en particulier les paragraphes 39 à 42



d'éléments satisfaisants présentés par la Commission, constitue un cas inhabituel qui trouve peut-être son origine dans la volonté de ne pas interférer avec les évolutions législatives⁹ intervenues entre l'introduction des recours et les jugements. L'appréciation relativement sévère que porte la Cour, à certains endroits du jugement, sur les arguments présentés par la Commission serait alors à lire dans cette perspective.

- (28) Sur le plan juridique, la Commission ne serait pas empêchée d'attaquer à nouveau les monopoles d'importation et d'exportation pour autant qu'elle prenne en compte les exigences établies par la Cour. En effet, la Cour n'a pas renoncé à trancher en dernier ressort sur l'application de l'article 90.2 dès lors que l'État membre et la Commission présenteraient des raisonnements exhaustifs et satisfaisants.

D. La charge de la preuve sous l'article 90.2

1. Principes de base

- (29) La Cour a confirmé le principe selon lequel il appartient à celui qui entend

bénéficier d'une disposition d'exception de démontrer que les conditions de son application sont réunies. Ce principe est applicable aussi bien à une situation où un État membre tente de se prévaloir de l'article 90.2 pour sa défense contre l'application des règles du traité qu'à une situation où une entreprise ferait appel à cette disposition.

- (30) Il résulte, a fortiori, de cette charge de la preuve que ni la Commission, ni les juridictions nationales et communautaires ne sont tenues d'examiner l'applicabilité de l'article 90.2 tant que l'État membre ou l'entreprise qui pourrait bénéficier de cette exception ne l'invoque pas.

2. Précisions apportées par la Cour

- (31) En ce qui concerne des procédures en manquement en vertu de l'article 169, la Cour a apporté, dans les arrêts en objet, des précisions complémentaires quant aux obligations des différentes parties en matière de charge de la preuve. Il convient de faire une distinction entre les phrases 1 et 2 de l'article 90.2.

a. L'article 90.2 phrase 1

- (32) La Cour a posé une limite à ce qu'un État membre est tenu de faire pour se décharger de son obligation de preuve. Il appartient en effet à celui-ci de présenter

un exposé détaillé des raisons pour lesquelles il estime que l'application des règles du traité mettrait en cause l'accomplissement de la mission d'intérêt économique général impartie à une entreprise. Dans un second temps, il revient à la Commission, dans le cadre de son obligation d'établir l'existence du manquement qui fait l'objet de la procédure basée sur l'article 169, de répondre à cette argumentation en décrivant, le cas échéant, les mesures moins restrictives qui permettraient encore d'assurer l'accomplissement de cette mission dans des conditions économiquement acceptables. La Cour a laissé entendre que la Commission doit développer à ce stade les considérations de droit et de fait (y compris des considérations économiques, financières et sociales) qui plaideraient contre l'application de l'article 90.2 et qui apporteraient à la Cour les éléments nécessaires à la vérification de l'existence d'un manquement.

- (33) Cette définition des obligations de la Commission ne remet pas en cause les principes de base évoqués plus haut. Par conséquent, la Commission a l'obligation de répondre de façon adéquate aux arguments avancés par l'État membre dans sa défense. Elle n'est tenue ni d'ouvrir le débat, ni d'apporter des réponses à des arguments, notamment économiques, financiers et sociaux, qui n'ont pas ou pas

⁹ Directive 96/92/CE du Parlement et du Conseil, du 19 décembre 1996, concernant des règles communes pour le marché intérieur de l'électricité. JO L27 p. 20. Préparation de la directive concernant des règles communes pour le marché intérieur du gaz



encore été soulevés au cours de la procédure.

b. L'article 90.2 phrase 2

(34) Cette phrase revêt une importance particulière dans la mesure où le bénéfice de l'exception prévue à l'article 90.2 peut être refusé dès lors qu'il est établi que son octroi affecterait le développement des échanges dans une mesure contraire à l'intérêt de la Communauté. Dans ce cas, les conclusions quant à l'applicabilité éventuelle de l'article 90.2 phrase 1 ou quant à l'impossibilité de se prononcer sur cette dernière disposition sont sans effet sur le résultat final.

(35) La Cour a indiqué qu'il appartient à l'État membre de démontrer que les échanges intra-communautaires ne sont pas affectés dans une mesure contraire à l'intérêt de la Communauté. La Cour s'est néanmoins contentée de la présentation par les États membres défenseurs de chiffres indiquant l'existence d'échanges significatifs d'électricité et de gaz entre monopoles des différents États membres. L'acceptation par la Cour d'arguments aussi peu élaborés trouve probablement son origine dans le fait que, contrairement à la phrase 1 de l'article 90.2, la phrase 2, par sa référence à l'intérêt communautaire, fait appel à une notion plus abstraite qui n'est pas sous le contrôle des États membres pris individuellement ou de leurs entreprises.

(36) Comme pour la phrase 1 de l'article 90.2, les obligations de démonstration imposées à la Commission par la phrase 2 de l'article 90.2 trouvent leur origine, selon la Cour, dans l'obligation qu'a la Commission de prouver le manquement allégué dans le cadre d'une procédure basée sur l'article 169. Ces obligations n'impliquent pas seulement la démonstration que l'intérêt de la Communauté a été enfreint mais aussi la définition de cet intérêt. La Cour a laissé entendre, dans les affaires en objet, qu'elle n'était pas prête à définir l'intérêt communautaire mais a reconnu son obligation de surveiller la définition de ce dernier avant de statuer sur une éventuelle infraction à celui-ci. Compte-tenu du fait que, dans les affaires en objet, la Cour a estimé que la Commission n'avait pas défini l'intérêt communautaire et n'avait pas établi l'infraction à ce dernier, elle ne pouvait que rejeter les recours conformément au mécanisme décrit au paragraphe 34 supra.

(37) La Cour a rappelé à la Commission son devoir de veiller, en vertu de l'article 90.3, à l'application de l'article 90 et d'adresser les directives et décisions appropriées aux États membres. Il nous faut rappeler ici que la Commission n'est pas la seule institution susceptible de définir l'intérêt communautaire. Ce dernier trouve aussi sa source dans les dispositions du

traité¹⁰ et dans le droit dérivé adopté par le Conseil et le Parlement.

E. Autres indications apportées par la Cour

(38) Dans sa conclusion¹¹, la Cour semble indiquer que la Commission, lorsqu'elle entreprend la libéralisation d'un secteur monopolistique, doit présenter une démarche cohérente et exposer la manière dont son action est susceptible de produire des effets réels d'ouverture du marché.

(39) Dans ce contexte la Cour rappelle à la Commission l'alternative de la voie de l'article 90.3 par rapport à celle de la procédure en manquement en vertu de l'article 169 lorsque la Commission doit, comme dans les affaires en objet, indiquer comment le service d'intérêt économique général pourrait être assuré en l'absence des droits exclusifs attaqués, tout en définissant l'intérêt communautaire dont il est question à l'article 90.2 phrase 2.

¹⁰ Cf les objectifs du Traité (art 2, 3), le principe de non-discrimination (art 6), les quatre libertés fondamentales (art 9 *et seq.*, 30 *et seq.*, 48 *et seq.*, 52 *et seq.*, 59 *et seq.*, 73a *et seq.*), les règles de concurrence (art 85 *et seq.*)

¹¹ Cf paragraphe 21 supra





F. L'impact de ces arrêts sur les autres types de procédures

1. *Procédures auxquelles la Commission est partie*

(40) Un des deux exemples les plus significatifs de ce type de situations est constitué par une procédure en vertu de l'article 90.3 menée par la Commission contre un État membre ayant enfreint l'article 90.1 lu en combinaison avec l'article 85 et/ou l'article 86. Compte-tenu de la ressemblance qu'aurait une telle procédure avec une procédure en manquement basée sur l'article 169, on peut supposer que la Cour, dans le cas d'un recours en annulation contre la décision de la Commission, respecterait la démarche poursuivie dans les arrêts analysés ci-dessus.

(41) L'autre exemple est constitué par une procédure en vertu de l'article 85 et/ou 86 menée par la Commission contre une entreprise. Il est permis de penser que la Cour, en cas de recours contre une décision de la Commission, appliquerait à l'entreprise et à la Commission les principes analysés plus haut. Pour se décharger de son obligation de preuve, il appartiendrait à l'entreprise d'exposer de façon circonstanciée les raisons pour lesquelles l'application des règles de concurrence, telle que décidée par la Commission, ferait

échec à l'accomplissement de la mission particulière qui lui est impartie, sans toutefois devoir aller jusqu'à démontrer qu'aucune autre mesure imaginable ne puisse permettre l'accomplissement de ladite mission dans des conditions économiquement acceptables. En réponse, la Commission devrait, en vertu de son obligation de prouver l'existence d'une infraction aux règles de concurrence, apporter à la Cour des éléments concrets pour vérifier si sa décision ne vise qu'à interdire une restriction de concurrence qui va au-delà de ce qui est nécessaire à l'accomplissement de la mission de l'entreprise. En ce qui concerne l'article 90.2 phrase 2, il incomberait essentiellement à la Commission de définir l'intérêt de la Communauté et de démontrer que celui-ci a été enfreint.

2. *Procédures auxquelles la Commission n'est pas partie*

(42) Il s'agit là notamment de procédures introduites devant des juridictions nationales. Ces procédures peuvent se dérouler devant des tribunaux civils, i.e. visant à l'application des articles 85 et/ou 86 entre particuliers, ou administratifs, i.e. visant à l'annulation de décisions des autorités de concurrence nationales basées sur l'article 85.1 et/ou 86 ou concernant le non-respect par un État membre des règles du traité. Ces juridictions peuvent

appliquer l'article 90.2 de façon directe. Dans ces cas, la définition des rôles entre partie défenderesse et partie requérante établie par la Cour dans les arrêts en objet trouverait en principe à s'appliquer.

(43) En cas de doute sur l'interprétation de l'article 90.2, les juridictions nationales peuvent, en vertu de l'article 177, poser des questions préjudicielles à la Cour. Conformément à l'objectif de la procédure de l'article 177, la Cour se limite à une interprétation des conditions d'application de l'article 90.2 mais laisse aux juridictions nationales le soin de vérifier si celles-ci sont remplies et d'appliquer l'article 90.2 au cas d'espèce. Les juridictions sont tenues de respecter l'interprétation donnée par la Cour et, pour autant que les questions préjudicielles soient posées de façon pertinente, peuvent recevoir de la Cour des indications très précises. Cependant, la Cour ne peut pas aller jusqu'à indiquer aux juridictions nationales quelle profondeur de raisonnement ces dernières doivent exiger des parties. Ceci peut conduire à des situations où des juridictions nationales statueraient sur l'article 90.2 là où la Cour aurait refusé de le faire par manque d'éléments.





Dominance sur un marché de produits secondaires

Philippe CHEVALIER, DG IV-C-3

Les services de la DGIV sont de plus en plus confrontés dans les affaires qu'ils ont à traiter à des marchés de produits secondaires. Par produits secondaires, il faut comprendre des produits ou des services dont l'achat fait suite à l'achat d'autres produits, les produits primaires, et qui sont utilisés en liaison avec ces produits: des cartouches de jeux pour consoles de jeux vidéo, des cartouches d'encre pour imprimantes, des pièces détachées pour véhicules automobiles, ou encore des services de maintenance pour logiciels et systèmes informatiques sont des exemples de produits secondaires liés à des produits primaires. Selon les cas, les affaires mettant en oeuvre des produits secondaires peuvent soulever des questions de définition de marché et d'évaluation de position dominante. Cet article suppose que l'existence d'un marché secondaire lié à une marque de produit primaire, c'est à dire à un fournisseur donné, a été établie et que le fournisseur en question détient une position de force sur le marché des produits secondaires concernés tout en étant soumis à une forte concurrence sur le marché primaire.

L'article qui s'inspire des positions récemment adoptées par la Commission, qu'elles soient définitives comme dans l'affaire Pelikan/Kyocera [25ème Rapport

sur la politique de concurrence (points 86-87)] ou provisoires comme dans la récente affaire Digital [Voir à ce propos le communiqué de presse publié par la Commission le 10 Octobre 1997: cette affaire n'ayant pas débouché sur une décision formelle de la Commission mais sur des engagements de Digital, toute référence dans cet article à l'affaire Digital se fonde sur la position provisoire adoptée par la Commission dans sa communication des griefs de mars 1997, position qui a été contestée par Digital dans sa réponse écrite] s'intéresse aux critères susceptibles d'être pris en compte dans l'analyse de l'existence d'une position dominante sur un marché de produits secondaires, en plus des critères traditionnellement utilisés comme les parts de marché ou l'existence de barrières à l'entrée. L'analyse des faits respectifs dans ces affaires a amené la Commission à moins de deux ans d'intervalle à des conclusions différentes sur la dominance des entreprises concernées sur les marchés secondaires en cause. Cela confirme qu'il n'y pas de règle automatique en la matière et qu'une analyse au cas par cas des caractéristiques des produits primaires et secondaires, des conditions de marché et du comportement probable des clients en résultant est nécessaire. Nous essayons de définir ci-dessous de

manière théorique les éléments importants à prendre en compte dans une telle analyse, avant de souligner certaines différences caractéristiques entre les deux affaires évoquées ci-dessus.

Quelques considérations théoriques

Une position dominante sous l'angle de l'article 86 a été définie par la Cour de Justice dans l'affaire United Brands [Arrêt du 14 février 1978 - Affaire 27/76] comme *"une situation de puissance économique détenue par une entreprise qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs"*.

Dans les affaires mettant en oeuvre un marché de produits secondaires, l'analyse ne peut être limitée aux conditions prévalant sur ce marché. Elle doit aussi s'intéresser aux relations existant entre les marchés de produits primaires et secondaires, en évaluant l'impact que pourrait avoir sur le marché primaire une exploitation "abusive" d'une position de force sur le marché secondaire. Par exploitation "abusive", il faut comprendre un comportement ayant pour effet de *"faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause"*. Un tel comportement se traduira en général à plus ou moins long terme par des niveaux de prix supra-compétitifs sur le marché en question.





Nous supposons par la suite que les prix des produits secondaires sont augmentés à un niveau supra-compétitif sur le marché considéré, supérieur au niveau des prix proposés sur d'autres marchés secondaires du même type (tout en notant que certains comportements anticoncurrentiels, par exemple des pratiques visant à contenir le champ d'actions d'entreprises concurrentes, sont plus difficilement décelables par le marché que la simple fixation de prix supra-compétitifs). Si un impact sensible est envisagé sur le marché primaire dans ces circonstances, cela signifie qu'il existe des contraintes susceptibles de limiter le comportement de l'entreprise sur son marché secondaire: même fournisseur unique sur ce marché, l'entreprise concernée pourrait du fait de l'existence de ces contraintes ne pas être considérée comme en position dominante. Dans le cas contraire, l'entreprise serait à même d'opérer sur son marché secondaire indépendamment de ses clients et de ses concurrents sur le marché primaire. Nous essayons de relever ci-dessous les facteurs à prendre en considération dans l'évaluation de cet impact.

Impact sur les utilisateurs existants

Un premier type d'impact pourra être décelé sur le marché primaire si les utilisateurs existants de l'équipement primaire considéré décident de remplacer leur équipement par un équipement d'une autre marque pour bénéficier de produits secondaires moins chers. L'impact sera considéré comme suffisamment fort s'il est envisagé qu'un nombre raisonnable d'utilisateurs changent

de produits primaires pendant une période relativement courte. Dans le cas contraire, les utilisateurs existants seront considérés comme captifs. L'analyse s'intéressera en particulier:

- aux caractéristiques du produit primaire et à ses conditions d'utilisation, notamment
- à la durée de vie du produit primaire: si cette durée de vie est courte, l'utilisateur existant aura la possibilité de changer son équipement rapidement, une fois celui-ci devenu inutilisable ou obsolète; il se retrouvera dans la situation d'un acheteur potentiel (voir ci-dessous), toutefois mieux informé des conditions prévalant sur le marché secondaire qu'un nouvel acheteur n'ayant jamais utilisé les produits en question;
- à la facilité avec laquelle un remplacement est envisageable dans des délais relativement courts: même si de fortes incitations à changer existent, il se peut que pour des raisons pratiques (formation, adaptations techniques nécessaires), le changement ne puisse être réalisé que sur une longue période.
- à la nature de la clientèle et aux comportements d'achat, notamment
- aux critères guidant le choix d'un équipement primaire: Si les décisions d'achat se fondent en priorité sur des critères autres que le coût total du produit primaire en question (par exemple sur les caractéristiques techniques ou la réputation des produits), une

augmentation des prix des produits secondaires aura un impact global plus limité que si le critère coût total est privilégié.

- à la nature de la clientèle: cette clientèle peut être composée de clients individuels et/ou de clients professionnels: ces derniers sont considérés comme moins captifs que les premiers car généralement mieux informés et plus enclins à remplacer leur équipement si cela est économiquement justifié;
- au bénéfice attendu du remplacement: l'utilisateur ne changera de marque d'équipement primaire que suite à une analyse des coûts globale démontrant que le gain prévu sur l'achat de produits secondaires à moindre prix est supérieur à l'ensemble des coûts générés par le remplacement. Une attention particulière sera accordée
- à la proportion que représente, dans le coût total d'acquisition et d'exploitation de l'équipement, l'achat de produits secondaires: plus cette proportion sera forte, plus le remplacement aura de chance d'être justifié, toutes choses égales par ailleurs. Si cette proportion est faible, le gain attendu de l'achat de produits secondaires à moindre prix pourra facilement être annulé par des conditions moins avantageuses liées à l'acquisition et l'exploitation du nouvel équipement.





- au prix de l'équipement primaire et à l'existence d'un marché de l'occasion dynamique pour les équipements primaires en question;
- à l'existence de coûts connexes induits par le remplacement (par exemple coûts de formation ou coûts générés par le remplacement de produits périphériques).

Impact sur les nouveaux clients

Une exploitation "abusive" d'une position de force sur un marché secondaire aura aussi un impact sur le marché primaire par ses effets induits sur les décisions d'achat d'acheteurs potentiels. Un acheteur potentiel, s'il est conscient de l'existence de pratiques "abusives" opérées par une entreprise sur un marché secondaire, pourrait en effet décider de ne pas acheter son équipement primaire auprès de cette entreprise afin de ne pas être soumis aux pratiques en question. Une telle réaction dépendra en fait:

- de la nature de la clientèle et des comportements d'achat (voir ci-dessus): Si le critère coût total est privilégié par rapport à d'autres critères dans la décision d'achat d'un équipement primaire, une augmentation des prix des produits secondaires pourrait avoir un impact sur le comportement d'acheteurs potentiels.
- de l'impact que l'exploitation "abusive" pourrait avoir sur ces critères de choix: pour qu'un impact existe il ne suffit pas que le critère coût total soit

déterminant; il faut aussi s'assurer que l'évaluation de ce critère est suffisamment modifiée par l'exploitation abusive. Cela dépendra

- de la proportion que représente, dans le coût total d'acquisition et d'exploitation de l'équipement, l'achat des produits secondaires: si cette proportion est faible, une augmentation significative des prix des produits secondaires ne modifiera pas globalement le coût total à supporter par un acheteur potentiel et n'aura donc qu'un impact limité sur le marché. Dans le cas contraire, l'acheteur potentiel aura tout intérêt à prendre en compte les prix des produits secondaires dans sa décision d'achat;
- de la transparence des conditions de marché sur le marché secondaire et des facilités d'accès à l'information: l'impact sera d'autant plus important que les acheteurs potentiels auront, au moment de l'achat, un accès facile à toutes les informations nécessaires à l'évaluation des coûts totaux, et notamment aux prix en vigueur et à venir pour les produits secondaires;
- de la facilité avec laquelle l'entreprise en cause peut offrir des conditions différentes à ses clients, selon qu'ils sont acheteurs potentiels ou utilisateurs existants, ou selon qu'ils sont susceptibles d'évaluer leurs coûts totaux ou pas. Si une telle facilité existe (par exemple parce que les produits concernés sont des services qui ne peuvent pas être revendus), l'entreprise aura la possibilité "d'abuser" de sa base de clientèle captive ou des

clients mal informés tout en limitant l'impact global de telles pratiques sur le marché primaire.

Certains économistes considèrent que, en l'absence de réaction des acheteurs potentiels à une augmentation des prix des produits secondaires, la concurrence sur le marché primaire pourrait d'elle-même limiter le comportement de l'entreprise concernée sur son marché secondaire, en conduisant à une baisse des prix des équipements primaires effaçant les extra-profits réalisés sur la vente de produits secondaires à des prix supra-compétitifs (un nouveau client bénéficiant alors d'un prix globalement compétitif pour l'achat de l'équipement primaire et des produits secondaires). Ce n'est pas l'objet de cet article de discuter de la validité de cette théorie. Il convient toutefois de noter que le scénario décrit ci-dessus ne semble pouvoir être envisagé que si d'autres concurrents importants ont eux-aussi la possibilité de maintenir des prix supra-compétitifs sur leur marché secondaire, rendant possible une baisse des prix de leurs équipements primaires, si les conditions de marché sont transparentes, et si l'entreprise en cause ne peut pas isoler ses nouveaux clients en leur offrant des conditions avantageuses. De plus, la baisse des prix considérée sur le marché primaire ne sera sensible et donc contraignante pour l'entreprise concernée que si l'achat des produits secondaires représente en terme de coûts une proportion significative du prix d'achat de l'équipement primaire.





Importance relative des clients existants et des nouveaux clients

L'impact global sur le marché primaire de pratiques "abusives" sur le marché secondaire étant fonction des effets attendus de telles pratiques sur le comportement des clients existants et potentiels, l'importance relative des bases de clientèle captives et des flux attendus de nouveaux clients est un élément important à prendre en compte dans l'analyse.

Comparaison des affaires Pelikan/Kyocera et Digital

Marchés de référence

Les affaires Pelikan/Kyocera et Digital ont en commun d'introduire des marchés primaires, resp. le marché des imprimantes et le marché des systèmes informatiques de type Vax et Alpha, soumis à une forte concurrence. Ces affaires introduisent aussi des marchés secondaires définis de manière étroite, resp. le marché des cartouches pour imprimantes de marque Kyocera et les marchés des services de maintenance pour ordinateurs et logiciels (systèmes d'exploitation) Digital, sur lesquels ces entreprises bénéficient d'une position de force. Ces marchés sont clairement distincts des marchés primaires en ce sens qu'ils sont sujets à des structures d'offres et de demande différentes. De plus les produits secondaires en question ne peuvent pas, en particulier pour des raisons de compatibilité ou des raisons liées à des aspects de propriété intellectuelle, être considérés comme appartenant à un marché plus large englobant des produits

du même type pour équipements primaires d'autres marques.

Dominance

S'ils avaient limité leur analyse aux conditions prévalant sur les marchés secondaires, les services de la Commission auraient probablement conclu que Kyocera, comme Digital, sont en position dominante sur les marchés en question. Cependant, l'analyse faite par la Commission des caractéristiques des produits, du comportement des clients existants et potentiels et des conditions de marché a démontré que le comportement de Kyocera sur son marché secondaire était limité par l'impact que ce comportement pouvait avoir sur le marché des imprimantes, alors que Digital semblait être en position d'agir dans une mesure appréciable indépendamment de ses clients et de ses concurrents sur les marchés des services de maintenance pour ordinateurs et logiciels Digital. Les différences suivantes méritent d'être soulignées entre les deux affaires.

Caractéristiques des produits primaires et secondaires et conditions d'utilisation

Produits primaires

Il convient tout d'abord de noter que le remplacement d'une imprimante est moins cher et peut être plus facilement envisagé que le remplacement d'un système propriétaire de type Vax ou Alpha, dont le prix peut s'élever à plusieurs millions d'Ecus pour les systèmes les plus performants. Alors que le remplacement d'une imprimante Kyocera ne pose pas de problèmes particuliers de compatibilité ou de formation et

peut être entrepris du jour au lendemain si nécessaire, le remplacement d'un système Digital propriétaire par un système d'une autre marque est un processus long à mettre en oeuvre qui doit être préparé longtemps à l'avance: un tel remplacement est un exercice délicat et onéreux car les systèmes en question sont souvent au centre de systèmes d'information et de gestion opérationnels et conduit généralement, outre au rachat d'un nouvel équipement, à la réécriture de logiciels, au remplacement de matériels non compatibles et à des actions de formation spécifiques. Il n'est pas rare que les seuls coûts de réécriture de logiciels soient supérieurs au prix d'achat d'un nouveau système informatique.

Produits secondaires

Les produits secondaires concernés sont eux aussi de nature différente: dans un cas, il s'agit de produits physiques pouvant être revendus et dont les prix d'achat sont publics. Dans l'autre, de services souscrits dans le cadre de contrats entre le fournisseur et chaque utilisateur; les conditions de ces contrats sont souvent individualisées et confidentielles, avec pour conséquence 1) que les prix de marché des produits secondaires ne sont pas facilement accessibles (la transparence des prix dans l'affaire Digital était d'autant moins garantie au moment des faits analysés que Digital avait renoncé depuis plusieurs années à rendre publiques ses listes de prix), et 2) que des conditions différentes peuvent facilement être offertes pour le même produit, selon le type de clients concerné (cf. ci-dessus).





Prix des produits secondaires ramenés aux coûts totaux

Enfin, il ressort d'une comparaison des deux affaires que l'achat de produits secondaires peut représenter en terme de coûts jusqu'à 70% des coûts totaux dans l'affaire Pelikan/Kyocera, alors que cette proportion est beaucoup plus faible pour les services de maintenance informatique pour ordinateurs et logiciels Digital. Il en résulte 1) que les acheteurs potentiels d'une imprimante Kyocera sont bien plus attentifs aux prix des produits secondaires concernés que ne le sont les acheteurs potentiels d'un système informatique Digital, et 2) que les utilisateurs d'imprimantes Kyocera sont moins captifs que ne le sont les utilisateurs de systèmes Digital, toutes choses égales par ailleurs.

Comportements d'achat & coût d'information

Dans l'achat d'une imprimante, le coût total est un critère de choix privilégié, attentivement analysé par les acheteurs potentiels, professionnels ou individuels: ce coût ramené à un coût par page imprimée fait l'objet de comparaisons dans la presse spécialisée ou de publicité par les fabricants et est aussi facilement calculable.

La situation est différente en ce qui concerne l'achat de systèmes propriétaires de type Vax ou Alpha où il est reconnu que le coût total, incluant non seulement les coûts d'acquisition du matériel, mais aussi le montant des investissements induits (achat et développement de logiciels et de périphériques compatibles,

formation du personnel) et les coûts de fonctionnement (gestion du matériel, services de maintenance, aide aux utilisateurs), n'est pas le critère prioritairement retenu par les clients qui privilégient souvent des critères techniques comme la fiabilité du matériel, ses performances techniques, sa flexibilité ou son adaptabilité à l'environnement informatique existant ou d'autres critères comme l'offre existante de logiciels compatibles pour le système considéré et la viabilité à terme du fournisseur. De plus, le coût total d'acquisition et d'opération d'un tel équipement ne peut pas facilement être calculé: il dépend fortement des besoins de l'utilisateur et son évaluation demande accès à un grand nombre d'informations qui sont difficilement accessibles lors de l'achat de l'équipement (il s'agit en particulier de données sur les prix, la qualité, l'offre de produits et de services nécessaires à l'exploitation, la mise à jour et l'amélioration de l'équipement initial, ainsi que les coûts des services et des réparations, les coûts de formation, des estimations de la fréquence et de la durée des pannes susceptibles d'être rencontrées). Il en ressort que le coût total n'est que rarement évalué au moment de l'achat et que l'acheteur attentif au prix limite souvent son attention au prix d'achat de l'équipement primaire.

Nouveaux clients et base de clientèle existante

Dans l'affaire Pelikan/Kyocera, la Commission a estimé que, compte tenu du nombre important de

clients potentiels, Kyocera ne pouvait pas se permettre d'abuser de sa base de clientèle existante qui était limitée. De plus la loyauté à la marque était considérée comme peu importante. La situation semblait différente dans l'affaire Digital dans la mesure où l'entreprise bénéficie d'une large base de clientèle existante qui, pour des problèmes de compatibilité est tentée de rester fidèle à cette marque pendant des années.

En conclusion

L'affaire Digital diffère ainsi de l'affaire Pelikan/Kyocera de par les éléments suivants:

- 1) Digital bénéficie d'une large base de clientèle captive qui ne peut pas facilement remplacer ses systèmes informatiques existants par des systèmes d'une autre marque;
- 2) les acheteurs potentiels de systèmes Digital ne semblent que rarement baser leurs décisions d'acquisition sur des analyses de coûts totaux, notamment parce que, lors de l'achat, ils privilégient des critères techniques mais aussi parce qu'une évaluation de ces coûts est très difficile, compte tenu de l'existence d'importants coûts d'information et du manque de transparence sur le marché secondaire;
- 3) les prix des produits secondaires dans l'affaire Digital ne sont de toute façon pas de nature à influencer le choix d'un équipement car l'achat des services en question n'intervient que faiblement dans le coût total de l'équipement pendant sa durée de vie utile, et





OPINION AND COMMENTS

- 4) Digital a la possibilité, de par la nature des produits secondaires concernés (services), d'offrir à de nouveaux clients bien informés des conditions individualisées.

Conclusion

Les positions adoptées par la Commission dans les affaires Pelikan/Kyocera et Digital confirment que, sur un marché secondaire, l'existence d'une

position dominante au sens de l'article 86 du traité de Rome n'est pas simplement analysée par les services de la Commission au vu de l'état de la concurrence prévalant sur ce marché ou le marché primaire concerné mais aussi au regard des éventuelles contraintes que pourrait imposer l'existence du marché primaire sur le comportement de l'entreprise en cause. Une telle approche a aussi été retenue par la Cour Suprême des États-Unis qui, dans l'affaire

Eastman Kodak [Arrêt du 8 Juin 1992 - Eastman Kodak Co v. Image Technical Services Inc], a conclu que l'existence d'une position de puissance économique dans le marché des services pour photocopieurs et équipements microphotographiques ne pouvait être exclue, malgré un marché primaire ouvert à une forte concurrence.





Ports maritimes et concurrence

Corinne DUSSART-LEFRET et
Enrico Maria ARMANI, DG IV-D-2

INTRODUCTION

Le 21 octobre 1997, la Commission a adopté deux décisions formelles au titre de l'article 90, paragraphe 3 du Traité en liaison avec l'article 86 du Traité relatives à des infractions constatées dans le domaine portuaire en Italie. Il s'agit, plus précisément, d'une décision relative au système de rabais sur les tarifs de pilotage¹ et d'une décision relative aux dispositions de la législation portuaire italienne en matière de travail².

Comme M. Van Miert l'a souligné lors de son discours du 6 octobre 1997 "Ports maritimes et concurrence"³, la Commission Européenne a déjà une longue pratique en ce qui concerne l'application du droit de la concurrence dans le secteur des ports. L'action de la Commission s'est principalement articulée autour de trois axes: la neutralité du gestionnaire des infrastructures portuaires en ce qui concerne le droit et les conditions d'accès aux ports, la concurrence entre les ports et la libéralisation à l'intérieur des ports.

Le secteur portuaire est un secteur vital pour l'économie européenne. En effet, les ports maritimes sont le point d'entrée ou de sortie de 90% du commerce extracommunautaire de marchandises et 35% du commerce intra-communautaire de marchandises. En tant que centres d'activités, ils favorisent l'intégration vers d'autres modes de transport comme les transports routiers, ferroviaires et par voies d'eau intérieures. Ils accompagnent et canalisent le développement exceptionnel du commerce international.

Il est donc aisé de comprendre les raisons qui poussent la Commission Européenne à s'intéresser de près au bon fonctionnement de ces infrastructures essentielles.

L'ACCÈS AU PORT

La question de l'accès au port pose, en réalité, la question fondamentale de l'accès au marché.

Le droit d'accès au port

Le principe général en la matière est que le détenteur d'une infrastructure commet un abus de position dominante s'il refuse l'accès à cette infrastructure lorsque cet accès conditionne l'accès au marché. Théorie dite des infrastructures essentielles.

Plusieurs cas ont donné lieu à des décisions de la Commission.

Dans l'affaire Sealink, instruite en 1992, la Commission a estimé qu'il y avait une présomption que Sealink, une compagnie britannique de ferry qui est également l'autorité portuaire de Holyhead au pays de Galles, ait abusé de sa position dominante, en violation de l'article 86 du traité CE. En sa qualité d'autorité portuaire de Holyhead, elle avait autorisé des modifications des horaires de navigation de ses propres ferries qui auraient pu causer un sérieux préjudice à B & I, une compagnie irlandaise de ferry. La Commission a pris à l'encontre de Sealink, des mesures provisoires qui l'ont obligée à modifier certains de ses horaires de navigation.

La Commission a, lors de ce premier cas, posé le principe suivant lequel une compagnie qui est à la fois propriétaire et utilisatrice d'une installation essentielle, en l'occurrence un port, ne doit pas accorder à ses concurrents des conditions moins favorables que celles dont bénéficient ses propres services.

En 1993, la Commission a rejeté une demande d'adoption de mesures provisoires déposée par Sea Containers (une compagnie qui, entre autres activités, exploite des services de transbordeurs rapides entre la Grande-Bretagne, la France et l'Irlande) contre Stena Sealink, après qu'un accord soit intervenu entre les parties à la suite de l'intervention de la Commission. A l'origine, Sea Containers avait saisi la Commission parce que Stena

¹ Décision 97/745/CE, JO L 301 du 5.11.1997, p.

² Décision 97/744/CE, JO L 301 du 5.11.1997, p. 17

³ Texte complet sur internet Europa DGIV





Sealink refusait de lui accorder l'accès au port de Holyhead pour le lancement d'un service de transbordeurs rapides protégeant ainsi de la concurrence son propre service de ferries.

Les mêmes obligations pèsent sur les entreprises publiques ou dotées de droits spéciaux. C'est ainsi que la Commission a également adopté, en décembre 1993, une décision au titre de l'article 90, paragraphe 3, du traité CE obligeant le royaume du Danemark à mettre fin à son refus d'autoriser tant l'accès aux installations du port de Rødby (Danemark) que la construction de nouvelles installations au voisinage immédiat du port existant. Le port de Rødby est détenu et exploité par DSB, société publique de chemins de fer titulaire d'un droit exclusif pour l'organisation du trafic ferroviaire au Danemark.

En 1996, suite à une plainte de la compagnie de transport maritime danoise Mercandia, la Commission est intervenue auprès du gouvernement danois afin d'assurer que la concurrence dans les transports par ferry entre le Danemark et la Suède ne soit pas limitée d'une façon injustifiée par une mesure étatique. Il s'agissait plus particulièrement du refus des autorités publiques de permettre l'accès au port d'Elsinore à d'autres opérateurs susceptibles de concurrencer l'opérateur ScandLines A/S, contrôlé conjointement par l'entreprise publique danoise de transports DSB et par l'entreprise suédoise SweFerry, qui jouissait de l'exclusivité pour le transport par ferry de véhicules à moteur entre ce port et le port

suédois de Helsingborg. La Commission a considéré que ce refus d'accès à une infrastructure essentielle était une mesure étatique qui protégeait et renforçait la position de l'opérateur public en violation des dispositions combinées de l'article 90 et de l'article 86 du traité CE.

Irish Continental Group (ICG), compagnie maritime irlandaise qui opère des services de transport par ferries avait déposé une demande d'accès au port de Roscoff situé en Bretagne, en France. ICG souhaitait lancer un service de transbordeur entre l'Irlande et la Bretagne. A la suite de négociations, les parties étaient parvenues à un accord de principe concernant l'accès d'ICG dans le port de Roscoff. A la suite de cet accord ICG a commencé à prendre des réservations. Cependant, peu après, le port de Roscoff indiqua son souhait de suspendre les négociations. La Commission a estimé que le comportement du port de Roscoff était un refus de vente de ses services.

Le port de Roscoff est actuellement le seul port capable de fournir les installations portuaires indispensables à l'opération de services de transport par transbordeurs entre la Bretagne et l'Irlande

Les conditions d'accès au port

En plus du fait de s'assurer que le droit d'accès au port soit effectivement garanti à tous les opérateurs, il convient également de veiller à ce que les conditions d'accès au port soient équitables et non discriminatoires, pour tous les opérateurs.

C'est précisément ce que vise la première des deux décisions mentionnées en introduction, à savoir la décision concernant le système de rabais sur les tarifs de pilotage. Cette décision condamne le système de rabais appliqué au tarif de pilotage en vigueur dans le Port de Gênes, dans la mesure où, dans les faits, il conduit à octroyer une ristourne de 65% aux compagnies maritimes nationales.

Cette décision s'inscrit dans la ligne d'une précédente condamnation du tarif de pilotage dans le Port de Gênes, de la part de la Cour de Justice. Celle-ci avait jugé, le 17 mai 1994⁴, que les articles 90 § 1 et 86 du traité interdisent à une autorité nationale, en approuvant les tarifs arrêtés par une entreprise investie du droit exclusif d'offrir des services de pilotage obligatoire dans une partie substantielle du marché commun, d'amener celle-ci à appliquer des tarifs différents aux entreprises de transport maritime, selon que ces dernières effectuent des transports entre États membres ou entre des ports situés sur le territoire national, dans la mesure où le commerce entre États membres est affecté.

Le 21 juin 1994, Tourship a déposé plainte auprès de la Commission à l'encontre du système de réductions sur les tarifs de pilotage dans le port de Gênes, système qui a fait l'objet de l'arrêt précité et non modifié par les autorités italiennes.

⁴ Affaire C-18/93, Corsica Ferries, Recueil 1994 p.I-1783





Le 5 octobre 1994 et le 4 septembre 1996, des nouveaux tarifs ont été publiés. Le dernier prévoyait une réduction de 65% du tarif de base de pilotage aux compagnies maritimes effectuant au moins 4 escales hebdomadaires, avec un itinéraire, horaire et fréquences réguliers au moyen de navires passagers.

Le service de pilotage, dans les ports maritimes italiens, est un service portuaire obligatoire.

La corporation des pilotes du port de Gênes est une entreprise investie par les pouvoirs publics du droit exclusif d'effectuer les services de pilotage obligatoire dans le port de Gênes. L'approbation des tarifs de pilotage par l'État membre constitue une mesure étatique au sens de l'article 90 paragraphe 1.

La Commission, dans sa décision du 21 octobre 1997, a conclu que le système de rabais sur les tarifs de pilotage mis en place par la circulaire du Ministre des transports et de la navigation du 4 septembre 1996 a pour effet d'appliquer à l'égard des différentes compagnies maritimes des conditions inégales à des prestations équivalentes, concernant les manoeuvres à l'entrée, à l'intérieur ou à la sortie du port en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence.

Pour l'entrée, la sortie ou les manoeuvres à l'intérieur du port de Gênes, le service de pilotage est identique pour un type de navire donné (taille, jauge ou tonnage). Le fait que le navire appartienne à une compagnie maritime plutôt qu'à une autre n'a pas d'influence sur la prestation du service de pilotage.

A cet égard, les autorités italiennes dans leur réponse à la lettre de mise en demeure ont indiqué que la dimension du navire, le type de produit transporté et l'utilisation de remorqueurs sont des facteurs importants qui rendent les prestations de pilotage différentes d'un navire à un autre. Mais, le nombre d'escales dans le port est l'élément déterminant pour la prestation du service qui est très réduite dans le cas d'un commandant qui manoeuvre fréquemment dans le port concerné.

La Commission est d'avis que les facteurs mentionnés par les autorités italiennes influent sur la prestation du service de pilotage. C'est d'ailleurs pour cette raison que le tarif prend en compte certains de ces éléments notamment le poids du navire. L'utilisation ou non de remorqueurs peut également influencer sur la prestation du service de pilotage mais force est de constater que les rabais incriminés ne sont pas fonction de cet élément.

Sur une liaison comme Gênes-Bastia où Tourship, Moby lines (Navarma) et Tirrenia entre autres sont en concurrence, ces compagnies reçoivent un rabais important sur leurs frais de pilotage pour une prestation équivalente de la part de la corporation des pilotes infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence à tout autre compagnie active ou désirant entrer sur cette ligne.

Les autorités italiennes ont également justifié l'instauration d'un tel système par des économies d'échelle qui seraient réalisées en premier lieu en matière de planification et d'affectation des

pilotes et en second lieu par une prestation plus réduite de pilotage dans le cas des ferries.

Les différentes études présentées par les autorités italiennes ne montrent pas qu'il existe des économies d'échelle dans la prestation de services de pilotage aux quatre compagnies bénéficiaires du rabais de 65% par rapport aux autres compagnies opérant à partir du port de Gênes. Les études montrent, cependant, que le coût de la prestation de services de pilotage aux compagnies régulières est moins élevé que cette même prestation pour les compagnies non régulières. Cependant, l'économie réalisée pour la prestation de services de pilotage à l'ensemble des compagnies régulières est loin de représenter 65% du coût de la prestation. Elle représenterait selon l'étude du 6 novembre 1995 au maximum 20%. Cette économie devrait donc être équitablement répartie entre toutes les compagnies régulières et non pas uniquement entre les quatre bénéficiaires précités.

En second lieu, les autorités italiennes estiment qu'une compagnie maritime effectuant 4 escales par semaine requiert un service de pilotage plus réduit.

Selon une étude effectuée à la demande de la Commission, tous les États membres à l'exception de l'Italie, accordent soit un certificat d'exemption de pilotage (agrément ad personam du capitaine) après un certain nombre d'escales dans un port donné, soit une exemption de pilotage pour les navires réguliers de transbordement. Le nombre d'escale demandé pour le certificat d'exemption de pilotage s'échelonne entre 6 et 36 selon les États membres et les ports. Ces





États membres considèrent donc qu'un capitaine effectuant entre 6 et 36 escales par an ne nécessite plus de pilote. A Gênes, il faut 4 escales par semaine (208 par an) par compagnie pour bénéficier de réductions substantielles. Les réductions sont comptabilisées par compagnie et non pas par capitaine.

Dans leur réponse à la mise en demeure, les autorités italiennes ont indiqué qu'un opérateur économique même en situation de monopole doit avoir la possibilité de mettre en place une politique incitative pour ses clients les plus importants et d'opérer ainsi une politique de marketing portuaire.

Selon la jurisprudence de la Cour⁵, des comportements commerciaux considérés comme normaux peuvent constituer des abus au sens de l'article 86 du Traité s'ils sont le fait d'une entreprise en position dominante.

Une différence de traitement de la part d'une entreprise en position dominante entre ses différents clients doit être justifiée par des raisons objectives.

Le port de Gênes compte tenu de sa position géographique et du réseau de communication qui y est lié dispose pour une très grande partie de son trafic d'un monopole naturel, notamment en ce qui concerne le trafic de passagers. Il est le passage obligé pour une compagnie maritime désirant desservir des liaisons vers les îles de la Méditerranée (Corse, Sicile, Sardaigne).

La compagnie maritime n'a pas d'alternative. Il y a très peu de

risque que la compagnie maritime modifie sa liaison maritime et, par conséquent, change de port pour répondre à une offre plus intéressante en matière de pilotage d'un port concurrent. Les pilotes ne peuvent, en l'absence de raisons objectives, favoriser quelques compagnies maritimes au détriment d'autres.

Pour les raisons exposées ci-dessus, le fait pour une entreprise placée dans la situation de la corporation des pilotes, d'appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence constitue un abus de position dominante au sens de l'article 86(c).

Dès lors que, dans le cas d'espèce, un État membre a approuvé un tel système par voie réglementaire, c'est à dire en approuvant formellement les tarifs en cause par voie d'une circulaire, une telle mesure étatique constitue une violation de l'article 90 en liaison avec l'article 86 (c) du traité.

Les autorités italiennes n'ont pas invoqué l'exception prévue à l'article 90(2) du Traité pour justifier l'instauration et le maintien du système de rabais.

LA CONCURRENCE ENTRE LES PORTS

La deuxième grande catégorie de questions de concurrence qui sont susceptibles de se poser relève de la concurrence entre les ports. Il est également essentiel que la concurrence entre les différents ports puisse pleinement jouer et ne soit pas entravée par des pratiques restrictives d'opérateurs terrestres ou de compagnies maritimes.

La Commission a suivi cette politique en mettant fin à des pratiques restrictives de la compagnie ferroviaire Deutsche Bahn par décision du 29 mars 1994⁶. Cette entreprise avait artificiellement limité la concurrence entre les ports allemands de Brême, de Hambourg et ceux d'Anvers et de Rotterdam pour le transport de conteneurs.

Selon l'association qui réunit les entreprises opérant dans le port de Rotterdam, la Deutsche Bahn profitait, depuis de nombreuses années, de son monopole sur le marché allemand des services ferroviaires pour appliquer au transport ferroviaire de conteneurs maritimes par l'opérateur de transport combiné Intercontainer des tarifs plus bas lorsque les conteneurs transitaient par les ports allemands (port de Brême et de Hambourg) que lorsqu'ils passaient par les ports belges et néerlandais, et cela afin de favoriser ses propres services de transport ferroviaire.

L'enquête menée montra que les restrictions de concurrence étaient réelles tant sur le marché du transport des conteneurs qu'entre les ports. Les prix au kilomètre pour le transport des conteneurs chargés à partir de Rotterdam à destination de l'Allemagne étaient plus élevés (jusqu'à 42% de plus) que ceux qui étaient pratiqués à partir de Hambourg. Pour certains trains spécialisés, ces différences pouvaient atteindre 77%.

Ces différences tarifaires étaient inacceptables parce que la concurrence des autres modes de

⁵ Arrêt du Tribunal du 1er avril 1993, BPB Industries et British Gypsum/Commission, T-65/89, Rec. p.ii-389, point 69

⁶ Décision confirmée par l'arrêt du TPI du 21 octobre 1997 T-229/94



transports était beaucoup plus vive sur les itinéraires de l'Ouest que sur ceux du Nord et aurait dû se traduire par la pratique de prix globalement plus bas sur les itinéraires de l'Ouest, contrairement à ce qui a été observé. En imposant des tarifs peu compétitifs pour les transports ferroviaires réalisés via les ports de l'Ouest, la DB a, en fait, détérioré la position concurrentielle du transport ferroviaire combiné de marchandises par rapport au transport routier.

Il s'agissait d'un abus de position dominante contraire à l'article 86 du traité CE. En effet, si, au moment des faits, le principe du monopole de la DB sur ses infrastructures n'était pas remis en cause, il n'en était pas moins inacceptable qu'une entreprise bénéficiant d'une protection légale vis-à-vis d'éventuels concurrents abuse de ce monopole pour favoriser ses activités et celles de sa filiale.

Ces pratiques ont également eu pour effet de détourner des trafics et de cloisonner ainsi des marchés. Le comportement de la DB avait ainsi limité la concurrence entre les ports, aux dépens d'Anvers et de Rotterdam, au profit principalement de Hambourg.

LA LIBÉRALISATION À L'INTÉRIEUR DES PORTS

L'action de la Commission visant à la libéralisation au sein des ports est à un stade moins avancé par rapport aux deux axes précédents. De plus, il convient de faire une distinction entre deux grands domaines: d'une part les opérations portuaires (à savoir toutes les tâches liées au chargement et déchargement des navires) et d'autre part les services

technico-nautiques (pilotage, remorquage, amarrage) et les autres services (services incendie, service de surveillance antipollution, etc. ...).

Les opérations portuaires

La plupart des États membres a opéré une libéralisation du secteur des opérations portuaires de manière autonome. Cela s'est essentiellement traduit par la fin des monopoles des dockers, monopoles dont les origines remontaient le plus souvent à il y a plusieurs siècles. Le seul État membre qui n'avait pas opéré une telle libéralisation a été l'Italie et c'est donc en toute logique vis à vis de l'Italie qu'a porté l'action communautaire.

La décision de la Commission d'octobre dernier en matière de travail portuaire en est un exemple. Elle demande à l'Italie de mettre un terme au monopole des compagnies portuaires en matière de main d'oeuvre temporaire. Cette décision fait suite à un arrêt de la Cour⁷ qui avait jugé que certaines dispositions de la réglementation italienne en matière de travail portuaire étaient incompatibles avec le droit Communautaire. Il s'agissait, entre autres, des dispositions suivantes du "Codice della navigazione":

- l'art. 110, qui dispose que les opérations portuaires en Italie sont réservées à des compagnies portuaires;
- l'art. 111, qui dispose que les autorités portuaires peuvent accorder des concessions pour l'exécution des opérations portuaires mais que les concessionnaires doivent, en tout état de cause, faire appel

exclusivement à la main d'oeuvre issue des Compagnies portuaires;

- l'art. 152, qui dispose que seuls les ressortissants italiens peuvent être membres des Compagnies portuaires.

A cette époque, le secteur des opérations portuaires était soumis, dans chaque port italien, à un double monopole: d'une part le monopole sur l'organisation des opérations portuaires, détenu indirectement par l'entité chargée de la gestion du port, et d'autre part le monopole sur la main d'oeuvre pour l'exécution de ces opérations, détenu par les corporations de dockers.

La Cour, après avoir rappelé que le fait de créer une position dominante par l'octroi de droits exclusifs n'est pas incompatible en tant que tel avec le traité, a constaté qu'il apparaissait des circonstances décrites par la juridiction de renvoi que les entreprises en question étaient amenées à exploiter leur position dominante de façon abusive par le simple exercice des droits exclusifs qui leurs avaient été conférés. Dans ces conditions, la Cour a constaté que l'Italie avait créé une situation incompatible avec l'article 86 du traité.

Suite à une première mise en demeure de la part de la Commission, l'Italie a opéré une réforme de sa législation portuaire, mise en oeuvre notamment par le biais de la loi n° 84 du 28 janvier 1994 et de la loi n° 647 du 23 décembre 1996. Cette réforme a conduit à une libéralisation partielle du secteur dont les principaux éléments ont été:

- l'ouverture du marché de l'organisation des opérations portuaires à la concurrence,
- la possibilité, pour les entreprises portuaires, d'enga-

⁷ Affaire C-179/90, *Merci Convenzionali Porto di Genova*, Rec. 1991, p. I-5889



- ger leur propre personnel, ce qui a mis fin de fait au monopole des corporations de dockers sur le marché de la main d'oeuvre portuaire;
- la création des Autorités Portuaires et le désengagement obligatoire des gestionnaires du port du secteur des opérations portuaire,
- la suppression des discriminations fondées sur la nationalité.

Cependant, les lois de réforme portuaires ont introduit de nouvelles importantes distorsions de concurrence en faveur des anciennes compagnies de dockers.

En effet, en vertu des lois n° 84/94 et n° 647/96, les anciennes compagnies portuaires ont été transformées en des entreprises pour l'exercice des opérations portuaires. Or ces mêmes lois ont également conféré à ces mêmes anciennes compagnies portuaires le monopole sur deux marchés très importants du point de vue économique: le marché de la main d'oeuvre temporaire et le marché de la sous-traitance des services à haut contenu de main d'œuvre.

La Commission a estimé que cette dernière mesure était contraire à l'article 90, paragraphe 1, du traité en liaison avec l'article 86.

En premier lieu, parce qu'elle amène les anciennes compagnies portuaires à abuser de leur position dominante. Les anciennes compagnies portuaires se voient en effet conférer de fait le rôle de fournisseurs exclusifs de leurs concurrents (à savoir le fournisseur exclusif de main d'oeuvre temporaire ou de services à haut contenu de main d'oeuvre en régime de sous traitance de leurs concurrents sur le marché des

opérations portuaires), les plaçant dès lors en situation de conflit d'intérêt.

De plus, parce que la nouvelle législation portuaire italienne confère le monopole en question aux mêmes entreprises dont la Cour de Justice avait constaté qu'elles avaient abusé de leur position dominante

Les services technico-nautiques et autres services

L'action de la Commission Européenne dans ce domaine a été, jusqu'à ce jour, beaucoup plus prudente. La Commission constate en effet qu'il s'agit là de domaines étroitement liés à la sécurité ou à la protection de l'environnement dans les ports. Dans un tel cas la règle générale doit être en premier lieu celle de l'application du principe de subsidiarité. C'est donc plutôt à l'État membre qu'il revient de déterminer le degré de libéralisation qui est souhaitable dans ces secteurs.

Il semble d'ailleurs que la Cour de Justice des Communautés Européennes a également adopté une approche très prudente dans ce domaine.

Il est fait ici référence à une autre affaire récente concernant l'Italie: l'affaire Calì⁸. A cette occasion, la Cour a estimé qu'une activité de surveillance antipollution qu'une entité de droit privé a été chargée par les pouvoirs publics d'exercer dans un port pétrolier d'un État membre ne relève pas du champs d'application de l'article 86, même

dans l'hypothèse où les usagers du port doivent acquitter une redevance destinée à financer cette activité.

Néanmoins, comme cela a été rappelé dans la Communication de la Commission du 11 septembre 1996 sur les services d'intérêt général en Europe⁹, la Commission continue de veiller à l'application du droit Communautaire dans ce domaine. En particulier, il convient de veiller à ce que les limites imposées à l'application des règles de concurrence soient proportionnées aux objectifs d'intérêt général poursuivis.

CONCLUSION

Il est essentiel que la Commission continue à veiller à garantir un accès non discriminatoire aux ports, une concurrence non faussée entre les ports et la fourniture de services portuaires de haute qualité à un prix raisonnable. De l'application stricte des règles de concurrence dépend également une filière transport combinant également le rail, la route, les voies navigables et le transport maritime plus efficace et plus compétitive.

⁸ Arrêt du 18 mars 1997, affaire C-343/95

⁹ O C 281 du 26.09.1996



State aid policy enforcement in the new Länder of Germany - Status in 1997

Stefaan Depypere, DG IV-G-TF

Introduction:

Seven years after the unification of Germany there is still a considerable number of companies in the new Länder requesting state aid to secure their survival. Moreover, the normal management of the privatisation contracts by the successor to the Treuhand agency poses certain problems in relation to state aid surveillance. Since 01/01/1996 the Commission applies the normal aid rules but faced with certain very specific issues it had to decide on how to assess these in the light of the general rules.

Two initial problems: transition and development

After unification the new Länder faced a double problem. First and foremost there was the need to make the transition to a market economy and to restructure the companies accordingly. Secondly, there was the need to develop the economy. Whereas many regions in the Union face the latter problem the new Länder were in a unique position as regards the transition issue. The context of the transition was also unique and it is unlikely ever to be repeated under comparable conditions. It was a context that was difficult because of the extremely fast integration,

of the high individual expectations and of the tight macro-economic and social constraints. On the other hand the transition was facilitated by the availability of very high amounts of finance.

Under the state aid rules the development problem was tackled by making the entire region eligible for regional aid pursuant to Article 92.(3).(a) EC. The prevailing aid intensities were set at 35% for large companies and 50% for SMEs. These aid measures new investment were devised to attract thereby reducing unemployment and stimulating regional income creation.

The transition problem was covered by the Treuhand aid regimes. Three successive regimes were approved, in 1991, 1992 and 1995 respectively. Addressing a very special situation these were regimes "sui generis".

First, they defined certain measures that were not considered aid within the meaning of Article 92.(1) EC. Waiver of old plan-economy debt e.g. was considered not to confer an advantage to the companies concerned but merely to repair a previous arbitrary act. Secondly, the regimes approved the Treuhand's granting provisional financing to keep the

companies in operation pending their privatisation. This enabled the Treuhand to pursue its basic approach of transferring the companies as quickly as possible to suitable investors and of letting the latter undertake the necessary restructuring measures. The regimes further established that when companies were sold to the best bidder after an open tender, no aid was involved. This rule also covered situations where companies were sold with a certain amount of aid but where this aid was lower than the alternative business-related cost of closing the company. When companies were sold to a party other than the best bidder or at a "negative price" aid pursuant to Article 92.(1) was involved. Finally the regime provided that such cases had to be notified if they exceeded certain thresholds or if they involved sensitive sectors. From 1995 onwards the regime also imposed a notification threshold for aid that was given under the "Vertragsmanagement" activity (see further).

Normal rules from 1996 onwards

After the "Treuhand 1995" regime ended the Commission decided that no new specific aid regime was required. This implied that the transition issues were sufficiently reduced to tackle them within the set of normal aid rules and that allowance for possible special situations could be made within the individual decisions. Thus, since the first of January 1996, the normal rules prevail, and derogations from the basic interdiction to award aid are



granted on the same basis as in the rest of the Single market.

Remaining issues

Even though important results have been achieved it is fair to say that the new Länder still suffer from the “after-shock” of the transition. The economy remains structurally weaker. In comparison to that in the old Länder, it has fewer large and strong companies that can provide stability and lead a regional economic development, it has more bankruptcies, average productivity is lower and the labour cost per unit produced is higher, resulting in lower profitability of the companies. A further consequence is that a relatively large number of companies may get into difficulties and is a candidate at some stage to apply for rescue and restructuring aid.

A second point is that the Treuhand successor BvS still has a small number of companies in its portfolio, waiting for investors. It still manages to find suitable investors and to privatise these companies. Often however, these investors expect the BvS to contribute to the restructuring efforts that they need to make after privatisation.

Thirdly, various privatised former Treuhand companies are still in the midst of their restructuring effort. Their number looks small in relative terms, compared with the number of privatised companies, but it is significant in absolute terms.

Finally, a number of privatised companies falter and enter into

bankruptcy procedures. At times it is possible to establish a causal link between the failure and the transition mode and occasionally the BvS or the Länder are called upon to participate when solutions are developed to offer the companies a new chance (“Auffanglösungen”). This scenario develops in particular when either the BvS or the Land are still the main creditors so that they can hardly avoid getting involved.

Technical aspect: “Vertragsmanagement”

“Vertragsmanagement” is the monitoring and execution by the BvS of privatisation contract clauses and the implementation of possible contract modifications. It consists e.g. in collecting the scheduled payments of the prices at which the companies were sold or interest due on outstanding loans. It can also lead paying for agreed contingent losses. It often implies correcting material errors or making adaptations for modified situations but it can also lead to providing new funds or waiving certain contractual obligations to the benefit of the investors or their companies. In the latter case, the BvS must act as a private investor, trying to secure the maximum value for its claims. It can agree e.g. to partially waive the payment of a claim in order to secure payment of the rest.

Even though “Vertragsmanagement” is not designed to be an aid scheme it is obvious that it could in practice be used for that purpose. Ensuring sufficient transparency as to the effective application of the “Vertrags-

management” was a major challenge for the Commission and the German authorities. “Vertragsmanagement” is now regularly monitored. The German Government submits all transactions on the basis of Article 5 EC. These monthly submissions have some 250 entries. They allow the Commission to ascertain that all notifiable operations are duly notified on the basis of Article 93.(3) EC. The German Government benefits from a derogation as a regime for all aid in favour of SMEs that respects the conditions of the guidelines on rescue and restructuring aid (viability, limited distortion, counterpart, own contribution by the company, valid restructuring plan) and that does not involve more than DM 3 Mio of aid. The scheme does not cover SME in sensitive sectors that are subject to special frameworks. These and all other transactions are individually analysed. “Vertragsmanagement” aid aims at consolidating the restructuring process in the companies concerned by correcting flaws in the basic plan. These often stem from the uncertainty linked to the scale of the transition.¹

Implications for the state aid discipline

Any new financial resources made available to companies or

¹ Too many elements were changing simultaneously so some judgment errors were to be expected. In some cases the companies had to assess simultaneously dramatic movements inside the company and in the regulatory system and in the market and at the macro-level. One can draw a parallel with playing tennis on the deck of a ship during a storm at sea. Even good players would miss.





modifications in their favour regarding their contractual obligations require an assessment under the aid rules. Except for de minimis and for the above-mentioned SME cases a notification pursuant to Article 93.(3) EC is mandatory. The appropriate basis for evaluating such cases is set out in the guidelines on aid for rescuing and restructuring companies in difficulty. This implies that aid granted after 01/01/1996 must frame into a well-structured plan that will lead the beneficiary back to viability without unduly distorting competition.²

To be noted that laying down a restructuring plan does not necessarily impose on the companies any major overhauls of their activity. Most had already laid down good operating concepts in the framework of their privatisation. New restructuring plans might therefore cover fine-tuning and adaptation of appropriate existing plans. In this context there is often a practical difference between companies in mature market economies and those in the new Länder. For the latter it is often a matter of consolidating the initial restructuring results. The Commission evaluates the qualitative content of the plan and its favourable effect on the forecast financial accounts of the company.

Aid granted in the framework of restructuring plans that are made at the occasion of privatisations is

also evaluated on the basis of the above-mentioned guidelines. Obviously, here one expects a fully detailed plan. Fortunately the BvS still manages to find investors who are willing to buy the remaining companies from its portfolio. Frequently the BvS contributes to the restructuring effort that follows privatisation. Such aid is also evaluated as restructuring aid, with reference to the usual criteria described above.

A regular feature of privatisations is also the final waiver of certain debt (or other obligations such as profit participation vouchers whereby the BvS holds vouchers entitling it to participate in the profits of the company). In cases where the Commission can establish that the granting of the loans already contained a 100% aid element, and insofar as the loans were covered by the THA regime, we do not consider that the waiver of the obligations further increases the aid amount.

Whereas aid for restructuring newly privatised companies is usually acceptable, it is clear that making available further "provisional financing" to companies that are still in the BvS portfolio has become very hard to justify. If the companies have been on offer for so long one would expect that their viability without aid is at least doubtful. It is also unlikely that for such companies final restructuring plans can be worked out if might no investor is willing to take responsibility. One should then consider that aid for such companies, be distorting competition without creating any positive countervailing effects in terms of economic development.

The same goes for rescue and restructuring aid in favour of companies that have already benefited from restructuring aid since 01/01/1996, for companies that lay down restructuring plans that do not lead to viability or where the viability is based only on an excessive amount of aid and for companies in sectors that suffer from overcapacity problems (unless as a beneficiary they make a serious counterpart effort in terms of capacity reduction for receiving the aid).

Recent experience shows that the Commission are likely, in such cases, to open the procedure pursuant to Article 93.(2) EC.

For obvious reasons the Commission have also opened procedures in cases where they found abuse of aid.

A further category is made of cases where previously approved restructuring aid is being monitored and where the execution of the restructuring plan raises certain questions. The above-mentioned guidelines provide for regular reporting by the Member State and for monitoring by the Commission of the correct execution of the plan. In a few important cases the results of this monitoring have forced the Commission to re-open the file.

Since it started to apply the normal rules the Commission has dealt with some hundred and thirty cases of rescue or restructuring aid in the new Länder. In more than twenty cases it had to open the procedure and undertake a further investigation of the aid.

² This also implies that aid given under the Treuhand regimes is not taken into account for applying the "one time-last time" principle





Conclusion: steadily moving to normality as regards the state aid rules

The new Länder still need to work on their economic development

and the economic situation of many companies is not entirely satisfactory. But the specific transition related problems are now becoming the exception rather than the rule.

Recent experience shows that it is possible to judge the remaining state aid cases by reference to the normal rules.

Through the Looking Glass

L'envers du miroir

Hinter den Spiegeln

Nachstehende Beiträge von Bediensteten der GD IV sind während des Zeitraumes September bis Dezember 1997 erschienen.

The following contributions of DG IV officials were published during the period between September and December 1997.

Vous trouverez ci-après des contributions de fonctionnaires de la DG IV qui ont été publiées pendant la période juillet-décembre 1997.

Bardenhewer, Angela

Introduction, in: Vertrag von Amsterdam, Text und konsolidierte Fassungen des EU- und EG-Vertrages, Nomos, Baden-Baden, October 1997.

Gräper, Elke

The European Commission Reviews its Policy Towards Horizontal Agreements, in: Global Competition Review, September 1997.

Haag, Marcel

Commentary to Articles 8 - 8e (Citizenship of the Union), in: v.d. Groeben / Thiesing / Ehlermann (Ed.), Kommentar zum EU-/EG-Vertrag, 5th edition., volume 1, Nomos, Baden-Baden 1997, pp. 365-404

Haag, Marcel

Preliminary Remarks to Articles 137 - 144 (The European Parliament)* and Commentary to Article 137,* Article 138,* Article 138 b-e, in: v.d. Groeben/Thiesing/Ehlermann (Ed.), Kommentar zum EU-/EG-Vertrag, 5th edition, volume 4, Nomos, Baden-Baden 1997, pp. 15-106 and 111-164 (* jointly with Roland Bieber)

Rivière Martí, Juan

La política de competencia en America Latina in: Revista de Direito Econômico - Publication du CADE - Conselho de Defesa Econômica (Brasil) - n° 25 Janeiro/Julho 1997, p. 77.



ANTI-TRUST RULES

*Application of Articles 85 & 86 EC and 65 ECSC
Main developments between 1st July and 31st December*

Most important recent developments

1. WIRTSCHAFTS- VEREINIGUNG STAHL

Le 26 novembre 1997, la Commission a adopté une décision d'application de l'article 65 du traité CECA interdisant un système d'échange d'informations notifié par l'association des entreprises sidérurgiques allemandes, la Wirtschaftsvereinigung Stahl. Ce système, qui n'a pas été mis en vigueur, prévoyait notamment l'échange entre les membres de l'association de données sensibles, récentes et individualisées sur les livraisons de plus de 40 produits sidérurgiques distincts dans les différents États membres, détaillées par qualité d'acier. L'échange aurait également concerné la répartition par secteur consommateur et les parts de marché des entreprises notifiantes sur le marché allemand. Les principaux producteurs sidérurgiques allemands avaient l'intention de participer au système.

Après une analyse détaillée de ces marchés de produits homogènes, la Commission a opéré une distinction entre deux types de marchés. Elle n'a pas soulevé d'objection à l'échange d'informations sensibles sur les marchés dispersés. En revanche, elle a interdit l'échange de données sur tous les marchés de produits plats

ainsi que sur les marchés des poutrelles, des palplanches, du matériel de voie et du fil machine en acier inoxydable. Ces marchés de produits sont en effet des marchés concentrés. Ils sont en outre caractérisés par une faible ouverture aux importations, une grande stabilité des courants d'échanges entre les États membres et des surcapacités chroniques.

L'accord d'échange d'informations notifié restreint la concurrence entre les entreprises qui y sont parties dans la mesure où il conduit à accroître la transparence du marché de telle manière que tout acte de concurrence indépendant de la part d'une entreprise est immédiatement décelé par ses concurrents qui sont de ce fait à même de prendre des mesures de rétorsion ciblées telles que le démarchage systématique de la clientèle ou la pratique de remises sélectives temporaires ou locales. Cette transparence accrue est donc de nature à conduire les entreprises à renoncer à un comportement concurrentiel fondamental consistant dans la recherche des gains de part de marché. Au surplus, la fréquence de l'échange, mensuelle en l'espèce, et le caractère récent des données échangées (1 mois d'ancienneté), réduisent considérablement le laps de temps pendant lequel une entreprise peut retirer

les bénéfices d'un comportement concurrentiel.

La présente décision s'inscrit dans la ligne de la pratique décisionnelle constante de la Commission confirmée par le TPI selon laquelle les systèmes d'échange de données sensibles, récentes et individualisées sur un marché concentré de produits homogènes sont restrictifs de concurrence.

2. MICROSOFT/SANTA CRUZ OPERATION

On 31 January 1997 The Santa Cruz Operation Inc. (Santa Cruz) a US software company with extensive operations in the EEA complained to the Commission accusing Microsoft of breaches of EC competition laws in a contract between it and Santa Cruz. The contract at issue was a 1987 contract between Microsoft and AT&T which provided that Microsoft would produce a version of UNIX for microcomputers by merging the versions of UNIX for microcomputers then offered by Microsoft and AT&T. Santa Cruz had succeeded to AT&T's side of this contract by acquiring the UNIX business of AT&T. The main restrictions identified in the contract at issue, and their effects were as follows:

(1) The contract required that if either party produced a version of the UNIX operating system for a microcomputer it be derived from the first version of UNIX produced by Microsoft as a result of the 1987 agreement.

(2) As any version of UNIX produced by the parties to the



contract had to be based on Microsoft's initial merged product, the contract required that AT&T, and by extension Santa Cruz, pay Microsoft a set royalty per copy for any UNIX product for microcomputers that it produces and sells.

(3) The contract also had the specific requirement that any version of UNIX produced by either party support a list of application programs which were supported by the UNIX versions offered by Microsoft and AT&T prior to the agreement, which list was attached to the agreement.

In addition the contract was drafted in such a way that unless both parties agreed to end it, it could easily continue indefinitely.

On 26 May 1997 the Commission sent a Statement of Objections to Microsoft arguing that the above features of the contract complained of, were restrictions of competition affecting trade between Member States, of the type prohibited by Article 85(1) of the EC Treaty, and did not qualify for an exemption from the Commission under Article 85(3) of the EC Treaty and were therefore void. Microsoft was given the opportunity to make written and oral comments on the Statement of Objections. Written comments were received and a date for an oral hearing was set for 13 November 1997.

On 4 November Microsoft wrote to Santa Cruz unilaterally and irrevocably waiving the "rights" under the clauses at issue to which the Commission had objected. On 5 November Microsoft provided a copy of this letter to DG IV.

Microsoft has waived all of the obligations on Santa Cruz as to the type of UNIX product that it can produce, including the requirement that versions of UNIX be backward compatible with the applications programs specified in the contract. Santa Cruz' royalty obligation has been changed, so that it now only has to pay the set royalty if it actually does use Microsoft intellectual property in a version of UNIX. The effect of the remaining parts of the contract for Santa Cruz will be that Santa Cruz will have the right but not the obligation to use Microsoft intellectual property to produce versions of UNIX, and if it does so will pay the set royalty per copy of its product. On 18 November 1997, Santa Cruz wrote to the Commission withdrawing their complaint.

The antitrust division of the US Department of Justice provided assistance in this matter.

The restrictions at issue harmed Santa Cruz' ability to compete with Microsoft in the provision of operating systems, and in particular harmed its ability to compete in the field of operating systems for workstations and servers where there is vigorous competition between Microsoft's Windows NT product and a variety of versions of UNIX. Microsoft's waiver means that Santa Cruz can design its future UNIX products as it wishes, is not obliged to use any Microsoft intellectual property in future UNIX products and has the option, under the remaining parts of the contract, to use the Microsoft intellectual property involved at a set royalty.

3. DIGITAL

La Commission a reçu en 1995 deux plaintes contre Digital Equipment Corporation (Digital), l'un des plus grands fournisseurs mondiaux de matériel informatique et de logiciels, déposées par des fournisseurs de services indépendants (Third Party Maintenance companies) qui alléguaient que les pratiques de Digital empêchaient une concurrence effective dans la fourniture de services de maintenance matériel pour ordinateurs Digital.

Après des vérifications effectuées en novembre 1995 dans les locaux de Digital en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, la Commission a estimé, dans une communication des griefs formelle adressée à Digital en mars 1997, que Digital a abusé de sa position dominante sur les marchés Européens de la maintenance de logiciels Digital et des services matériel pour ordinateurs Digital 1) en commettant des pratiques discriminatoires, en particulier, en offrant, dans le cadre de la fourniture de support logiciel, des prestations très différentes à des prix similaires et des prestations similaires à des prix très différents, et 2) en liant la fourniture de services matériel et la fourniture de services logiciel, notamment en offrant des services logiciel à des prix considérablement plus avantageux lorsqu'inclus dans une offre combinée de services logiciel et matériel que lorsque vendus séparément. Ce dernier type de pratiques est apparu à la Commission comme reflétant une politique délibérée de Digital visant à contenir le champ d'action



de ses concurrents sur le marché des services de maintenance matériel pour ordinateurs Digital; cette politique s'est aussi exprimée, pour certains contrats, sous la forme de rabais de fidélité conditionnés à l'engagement des utilisateurs concernés de ne pas s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs de services pendant la durée de leur contrat avec Digital.

La Commission a aussi estimé que les accords de distribution de Digital concernant la distribution de services de maintenance matériel et logiciel violaient l'article 85, paragraphe 1, du traité CE

1) en limitant la base de clientèle des distributeurs, qui, en particulier, n'avaient pas le droit de fournir des mises à jour de logiciel et les services correspondant aux utilisateurs auxquels ils n'avaient pas préalablement fourni les logiciels en question ou le système sur lequel ils étaient exploités, et

2) en excluant sans raison certaines entreprises, notamment des fournisseurs de services indépendants, du réseau de distribution de Digital.

Bien qu'ayant contesté l'interprétation des faits et les conclusions provisoires auxquelles la Commission était parvenue dans sa communication des griefs, Digital a modifié son portefeuille de services et ses pratiques tarifaires dans le domaine des services de maintenance logiciel et matériel et a offert des engagements formels à la Commission.

Ces engagements prévoient la commercialisation séparée de

services de maintenance matériel, l'introduction d'une nouvelle offre combinée pour services logiciel, une modification adéquate de la politique tarifaire de Digital pour les services de support logiciel et les offres combinées de services logiciel et matériel (offres DSS), la publication de la liste de prix et l'insertion, dans toute cotation pour une offre DSS, de cotations séparées pour chacun des services individuels composant cette offre. Digital s'engage aussi à garantir une politique de rabais transparente et non-discriminatoire, et à offrir, chaque fois qu'un rabais sera offert pour son offre DSS, le même rabais pour les services individuels composant cette offre s'ils sont souscrits séparément. Même si Digital se réserve le droit d'offrir des réductions de prix non-standards pour répondre à la concurrence, les réductions en question seront seulement offertes sur les prix des services individuels, et Digital s'engage à vérifier qu'elles sont proportionnées et n'éliminent pas ou ne faussent pas la concurrence.

Digital s'engage de plus à ne pas empêcher ses distributeurs de distribuer des mises à jour de logiciel et les services correspondant à toute personne disposant d'une licence pour les logiciels en question et à sélectionner ses distributeurs de service en appliquant de manière non-discriminatoire des critères objectivement vérifiables.

La Commission considère que les engagements de Digital, qui expirent le 1 janvier 2003, répondent aux inquiétudes des fournisseurs de service indépendants en offrant aux

utilisateurs un choix plus large et plus transparent et aux concurrents de Digital plus d'opportunités qu'il n'a pu y avoir jusqu'alors (voir aussi p.26 - article de P. Chevalier).

4. S.W.I.F.T.

La Commission a engagé le 24 mars 1997 une procédure formelle à l'encontre de S.W.I.F.T. (Society for Worldwide International Financial Telecommunications sc), coopérative détenue par 2000 banques, qui gère un réseau international de télécommunications spécialisé dans l'offre de services de transmission et de traitement de données aux établissements financiers situés partout dans le monde. Faisant suite à une plainte de La Poste, entreprise publique française, qui s'était vue opposer un refus d'accès au réseau, la Commission a considéré dans une communication de griefs que S.W.I.F.T. avait enfreint les dispositions de l'article 86. S.W.I.F.T. détient en effet une position dominante d'ordre monopolistique puisqu'elle est le seul acteur sur les réseaux internationaux de transfert de message de paiement et le seul réseau à fournir des connexions à destination d'établissements bancaires situés où que ce soit dans le monde. Par conséquent, elle constitue une véritable infrastructure essentielle dans la mesure où refuser l'accès à un tel réseau à toute entité équivaut à l'exclure de facto du marché des virements internationaux. Enfin, S.W.I.F.T. a manifestement abusé de sa position dominante en fixant des critères d'admission injustifiés relatifs aux conditions générales





d'exercice des activités financières des membres et en appliquant ces critères, à l'égard de La Poste, de façon discriminatoire.

Disposée à régler l'affaire à l'amiable et bien qu'elle ait contesté les arguments de la Commission, S.W.I.F.T. s'est engagée formellement à accorder un accès complet à toute entité qui remplit les critères fixés par l'Institut Monétaire Européen pour l'admission aux systèmes de paiement domestiques, alors que jusqu'à présent un tel accès n'était réservé qu'aux membres actionnaires. Cet engagement a été publié au Journal Officiel des Communautés européennes¹. En conséquence, la Commission a décidé de suspendre la procédure engagée contre S.W.I.F.T. et a manifesté sa volonté de veiller au respect de cet engagement.

5. UNISOURCE/UNIWORLD

The Commission approved on 29 October 1997 the creation of the two telecommunications alliances Unisource and Uniworld. Unisource is composed of Telia of Sweden, PTT Telecom of the Netherlands and Swiss Telecom. Uniworld is a joint venture formed between Unisource and the US carrier AT&T. Following its investigation, the Commission found that the agreements fall within the scope of Article 85 of the EC Treaty. Subject to changes to the agreements and behavioural conditions imposed on the parties, the creation of the two companies has been approved. In particular,

¹ Affaire n° IV/36.120-La Poste contre SWIFT + GUF (JO C 335 du 6.11.1997, p.3)

the Commission found that the existing dominant positions of the three Unisource shareholders on many of their home markets will not be strengthened. This approval follows the clearance of the previous alliances between BT and MCI (Concert) and France Telecom, Deutsche Telekom and Sprint (Atlas/ GlobalOne). The decision comes two months before the full liberalisation of telecommunications across most of Europe on 1 January 1998.

The inclusion of Telefónica in the alliance is not covered by these decisions, as Telefónica has since announced its withdrawal from the alliance. The decision will be reviewed if the assumptions on which the Commission has based its decision prove to be incorrect. Similarly, the decision does not cover any entry by STET of Italy into an alliance with the two joint ventures, a possible development which has recently been announced.

Unisource has activities in carrier services, mobile telephony and calling cards, satellite services and corporate telecommunications (both data and voice). These are carried out through operating subsidiaries. Approval of the exclusive distribution arrangements of the activities of Unisource Business Networks, Unisource Voice Services and Unisource Satellite Services is also covered by the decision.

The exemption will last for five years from the date of the liberalisation of alternative networks on 1 July 1996. It will therefore be valid until 30 June 2001.

The conditions attached to the Unisource agreements include undertakings to prevent discrimination by the parent companies in respect of leased lines and interconnection, to prevent the misuse of confidential information, to prevent cross subsidies between Unisource and its parent companies and the prevention of tying or bundling of services. In addition, the Commission has confirmed with the governments of Sweden and the Netherlands the implementation of the EU's telecommunications liberalisation programme and in the case of Switzerland, the Swiss Government has confirmed inter alia the liberalisation of telecommunications by 1 January 1998.

Similar undertakings were made by the parties in respect of the Uniworld transaction on non-discrimination, no misuse of confidential information and the prevention of cross subsidisation and tying of services. In addition, AT&T indicated to the Commission that for traffic sent as part of the bilateral correspondent regime, it will offer European telecommunications operators cost based accounting rates that would be no higher than the lowest accounting rate established between AT&T and any Unisource shareholder. The Uniworld arrangements are also exempted for five years.

6. THE GSM MoU STANDARD INTERNATIONAL ROAMING AGREEMENT

The Commission have given approval to the GSM MoU





standard international roaming agreement. GSM is the digital mobile system now in use in Europe, with more than 37 million subscribers in the fifteen Member States. The Commission's approval followed consideration of a notification of the agreement under the competition rules of the EU Treaty (Articles 85 and 86). The standard international roaming agreement is designed to enable GSM mobile phone users in one country to use the GSM network in another country. Upon examination, the Commission found that the agreement presents a number of clear benefits and it also secured changes which ensure that the standard agreement will not have anti-competitive effects.

Roaming agreements

Within the EU, operators of GSM mobile telephone networks are bound by national licensing procedures which allow them to build and operate networks only within the borders of a given Member State. In order to ensure that consumers can benefit from the European (and even further-reaching) GSM standard, GSM operators in different Member States must make arrangements so that when a GSM subscriber leaves the boundaries of the country in which he has a subscription, he will be recognized by the operator(s) in the country he is visiting and thus be able to make and receive calls there, as if he were still at home. These

arrangements are called "roaming agreements". In order to facilitate the conclusion of such agreements, the GSM MoU Association, a world-wide grouping of more than 200 mobile operators, including all those in the EU, developed a non-compulsory standard form GSM International Roaming Agreement, in order to facilitate the conclusion of bilateral agreements between the operators.

Compatibility with the competition rules

In examining the compatibility of the standard agreement with the EU competition rules, the Commission's services found that the use of a standard agreement presented a number of clear benefits, notably that the costs of negotiating individual bilateral agreements would be substantially reduced, that roaming services be made available more quickly and that the standard form would enable more contractual fairness between parties and help to prevent discrimination. Consumers will thus benefit more quickly from the widest possible area in which to use their GSM subscriptions.

At the same time, a number of competition concerns were identified which could have been detrimental for consumers. These potential problems were resolved to the Commission's satisfaction through amendments to the notified agreement. In the first

place, it is now clear that nothing in the agreement prevents a consumer in one country from taking out a subscription with a network operating in another country, if the tariffs were more financially interesting. Secondly, the parties undertake to ensure that commercially sensitive information provided to other operators in the context of this agreement will only be made available in the interest of roaming and not for anticompetitive purposes.

Inter-operator tariffs

One issue which has not yet been resolved is the basis on which operators charge each other for roaming services, which does not appear to be cost-oriented. However, discussions are underway within the GSM MoU whereby the present system in which charges are based on the domestic tariff of the operator would be replaced by an inter-operator tariff relating to the operator's costs in providing the service, which should result in lower prices for consumers. This evolution is expected to take place within a reasonable time-frame. In the context of the full liberalization of the EU telecommunications market on 1 January 1998, the Commission will continue to monitor this development towards cost-oriented tariffs.





Communication relative à la coopération entre la Commission et les juridictions nationales pour l'application des articles 85 et 86

Vincent JORIS, DG IV-A-2

Cas d'application jusqu'à présent:

1. Avant l'adoption de la communication: question du Tribunal du Commerce de Bruxelles dans l'affaire LUPAC.

Question du 18.08.1992;

réponse du 05.10.192 des services de la Commission (signature du Directeur général).

Objet de la question: compatibilité avec 85 CE d'un accord de distribution exclusive sur la fourniture de services de récupération de disques utilisés comme support pour le stockage d'information dans des ordinateurs et applicabilité du règlement 1983/83 (exemption par catégories-distribution exclusive) à cet accord.

2. Idem (avant l'adoption): question de l'Oberlandesgericht Düsseldorf - affaire Rheinische Kalksteinwerke/ Alpha Calcit Füllstoff.

Question du 14.07.1992, reçue à la IV-A le 29.09.1992;

réponse du 02.08.1993 des services de la Commission (Directeur général).

Objet: compatibilité avec le règlement 1983/83 (exemption par catégorie à des accords de distribution exclusive) de certaines clauses d'un contrat entre un producteur et un distributeur de poudres.

3. Question (ne faisant pas explicitement référence à la

communication) du Tribunal d'Instance de Saint-Brieuc.

Question posée le 22.06.1992, enregistrée au Secrétariat Général de la Commission le 19.07.1993;

réponse du 13.09.1994, du Commissaire au nom de la Commission.

Objet: question sur le règlement n° 26, portant application de règles de concurrence aux produits agricoles (ici: horticulture).

4. Question à la Direction générale de la Concurrence de la Commission d'un "Master" de la "High Court of Justice - Queen's Bench Division".

Question posée le 15.07.1994;

réponse du 07.12.1994, signée d'un directeur de la DG IV.

Objet: demande de renseignements factuels, documentaires et procédu-raux dans le cadre d'un litige opposant un médecin au "General Medical Council", organisme qui enregistre les médecins pouvant pratiquer au Royaume-Uni.

5. Question à la Commission de la Cour d'Appel de Paris.

Question du 10.02.1994; **réponse** par la Commission (P.E.) le 12.01.1996, adressée par le Commissaire le 16.02.1996.

réponse du 12.01.1996 du Commissaire au nom de la Commission.

Objet: conformité avec le règlement sur la distribution automobile (n° 123/85) de stipulations contractuelles fixant des objectifs de vente dans les contrats de distribution automobile.

6. Question au Bureau de la Commission à Madrid, transmise par celui-ci à la DG IV, du juge de première instance ("Juzgado de I Instancia") n° 48 de Madrid.

Question posée le 04.04.1995;

réponse du 03.01.1996 des services de la Commission (Directeur général).

Objet: nécessité d'une autorisation communautaire pour établir en Espagne un système de distribution sélective, comme celui d'IBM pour la commercialisation de ses produits sur le marché espagnol.

7. Question de l'Oberlandesgericht München - affaire City Parfumerie Jürgen Rathgen / Deutsche Lancôme.

Question posée le 09.06.1995;

réponse du 29.01.1996 des services de la Commission (Directeur général).

Objet: état de la procédure devant la Commission; délai avant une éventuelle décision de celle-ci; question de droit sur une prétendue pratique discriminatoire relevant d'une politique concertée de Lancôme et de la majorité de ses distri-buteurs agréés; demande d'appréciation de clauses spécifiques de l'accord de distribution sélective de Lancôme en Allemagne, qui auraient un effet discriminatoire.

8. Question à la DG IV du vice-président du tribunal de grande





instance de Mulhouse agissant en qualité de juge de la mise en état.

Question posée le 30.06.1995;

réponse du 02.10.1995, signée d'un Directeur de la DG IV.

Objet: demande d'informations, de nature factuelle, concernant l'évolution, depuis 1987, du marché français de la bière, en particulier l'accès à ce marché des débits de boisson.

9. Question à la Commission du président du tribunal de commerce ("Rechtbank van Koophandel") de Bruxelles statuant en référé - affaire Belgium CNCF/Dirk & Song Diamonds.

Question posée le 01.08.1995;

réponse du 03.01.1996 des services de la Commission (Directeur général).

Objet: compatibilité avec le règlement n° 4087/88 (exemption par catégorie pour les accords de franchise) d'une clause de non-concurrence d'une année incluse dans un accord entre un franchiseur et un franchisé dans le secteur de la bijouterie.

10. Question posées à la Commission par le "College van Beroep voor het Bedrijfsleven" ('s-Gravenhage) - affaire Visa International Service Association et autres/Staatssecretaris van Economische Zaken.

Question posée le 12.12.1995;

réponse du directeur général du 02.12.1996.

Objet: demande d'information de nature générale: la Commission a-t-elle l'intention de prendre position de manière générale sur la question des cartes bancaires, en particulier sur la liberté des commerçants de répercuter leurs commissions sur les acheteurs

("no discrimination rule pricing") ?

demandes de renseignements d'ordre procédural au sens du point 37 de la communication; ex.: la Commission a-t-elle engagé la procédure au sens de l'article 9 §3 du règlement n° 17 dans l'affaire, pendante devant elle, parallèle à celle que le "College" doit trancher ?

11. Question à la Commission du Tribunal Arbitral de Barcelona - affaire "Gestió d'Infraestructures, S.A." (GISA)/"Bellaterra UTE" et autres.

Question posée le 28.12.1995;

réponse du directeur de la direction A de la DG IV le 29.04.1996.

Objet: une entreprise publique qui contrôle l'adjudication et l'exécution de la quasi-totalité des travaux d'infrastructure routière de Catalogne occupe-t-elle une position dominante au sens de la jurisprudence de la Cour de justice ?

12. Question au Commissaire Van Miert du Landgericht Offenburg - affaire Deutsche Post AG/Fa. "Pierre Lannier" Uhren.

Question posée le 06.05.1996;

réponse du Commissaire du 23.07.1996.

Objet: question juridique: l'interdiction du "re-mailing" par la poste allemande est-elle contraire au droit communautaire?

demande d'information, sur l'existence d'une jurisprudence sur ce sujet de la Cour de justice.

13. Question posée au Directeur général de la DG IV par la Chambre du contentieux administratif de l'Audiencia Nacional espagnole (Sala de lo

Contencioso-Administrativo) - affaire Gestevisión Telecinco S.A./Real Federación Española de Fútbol -

Question posée le 24.04.1996;

réponse du directeur général adjoint compétent 10.06.1996.

Objet: état de la procédure d'un dossier instruit par la Commission dans le secteur des droits de retransmission télévisée d'événements sportifs en Espagne.

14. Question à la DG IV du Tribunal de Première Instance ("Juzgado de 1ª Instancia") n° 33 Madrid - "COMERCIAL HUETE Y DEL TORO S.L. VS. BANG & OLUFSEN ESPAÑA S.A." - affaire N° 000983/1995.

Question posée le 12.11.1996;

réponse du 20.12.1996 signée par le directeur de la Direction C de la DG IV

Objet: demande d'information sur l'existence d'une communication en matière de franchise et de distribution exclusive à partir de 1990, en particulier sur le territoire espagnol.

15. Question à la Commission de la Cour d'Appel de Bois-le-Duc ("Gerechtshof te 's-Hertogenbosch") - affaire J. van Boxmeer/Coöperatieve Brabantse Vee- en Vleescentrale van de Noord-Brabantse Christelijke Boerenbond.

Question posée le 14.07.1997

Instruction en cours (en liaison avec la DG VI).

Objet: demande de renseignements documentaires (sur le marché du bétail aux Pays-Bas et dans l'Union), procéduraux (sur l'engagement d'une procédure dans l'affaire en cause) et juridiques (compatibilité du statut d'une coopérative agricole





néerlandaise avec l'article 85 §1 CE et l'article 2 §1 du règlement n° 26).

De ces cas, les plus importants paraissent être ceux portant les

numéros 1 et 2 (Lupac et Düsseldorf - interprétation du règlement 1983/83), 5 (Cour d'Appel de Paris - interprétation du règlement 123/85), 9 (Tribunal de Commerce de Bruxelles -

interprétation du règlement 4087/88), 10 ("College van Beroep voor het Bedrijfsleven" - affaire des cartes bancaires) et 12 ("Landgericht Offenburg" - "reimailing").

La Commission a appliqué pour la première fois sa nouvelle communication "de minimis" dans l'affaire IV/36180 Relais et Châteaux

Panayotis ADAMOPOULOS, DG IV-D-3

L'association Relais & Châteaux (R&C), créée en 1954, est une chaîne "volontaire" de 364 hôtels et 49 restaurants de luxe (3 et 4 étoiles, et luxe), ayant une marque et un logo en commun. L'association a notifié ses statuts et ses règlements contenant l'ensemble des règles d'admission des candidats. Selon ces règles, l'adhésion d'un hôtel/restaurant à R&C est exclusive de toute appartenance à une chaîne hôtelière concurrente. Les membres de R&C restent toutefois libres pour les réservations départementales et régionales de s'adresser aux organismes qui offrent un service ponctuel et spécifique (clubs hôteliers, centrales de réservations, sociétés de commercialisation) ou aux offices de tourisme. Par ailleurs, il existe la possibilité de retrait annuel de chaque adhérent.

La Commission a considéré la position de R&C et les effets des accords sur le marché d'hôtellerie en tant que tel mais également sur

le marché intermédiaire de marketing collectif des services d'hôtels/restaurants de luxe situés en campagne. Elle a estimé que les accords notifiés n'affectaient le commerce entre États membres que d'une façon insignifiante puisque il s'agissait d'accords entre PME (comme définis dans le droit communautaire). Par ailleurs, il n'existait pas d'accords similaires établis dans le marché en cause qui pourraient comporter le risque d'effet cumulatif de réseaux parallèles.

Cette position est conforme à la nouvelle communication concernant les accords d'importance mineure, adoptée par la Commission le 15/10/97. Dans cette communication, la Commission s'engage de n'intervenir qu'exceptionnellement à l'égard des accords entre petites et moyennes entreprises au titre de l'article 85, paragraphe 1.

Judgments

Judgment of the Court of 11 November 1997, Cases C-359/95 P and C-379/95 P: Commission of the European Communities and French Republic v Ladbroke Racing Ltd. Competition - Articles 85, 86 and 90 of the EC Treaty - Rejection of a complaint concerning both State measures and private conduct - Applicability of Articles 85 and 86 to undertakings complying with national legislation. Joined cases C-359/95 P and C-379/95 P.

Judgment of the Court of 23 October 1997, Case C-159/94: Commission of the European Communities v French Republic. Failure of a Member State to fulfil its obligations - Exclusive rights to import and export gas and electricity.

Judgment of the Court of 23 October 1997, Case C-158/94: Commission of the European Communities v Italian Republic. Failure of a Member State to fulfil its obligations - Exclusive rights to import and export electricity.

Judgment of the Court of 23 October 1997, Case C-157/94: Commission of the European Communities v Kingdom of the Netherlands. Failure of a Member State to fulfil its obligations.





Order of the Court (First Chamber) of 16 September 1997 Case C-59/96 P: Casper Koelman v Commission of the European Communities. Appeal - Regulation no 17 - Rejection of a complaint - Statement of reasons.

Judgment of the Court (Sixth Chamber) of 17 July 1997, Case C-242/95: GT-Link A/S v De Danske Statsbaner (DSB). Reference for a preliminary ruling: Ostre Landsret - Denmark.

Judgment of the Court (Sixth Chamber) of 17 July 1997, Case C-219/95 P: Ferriere Nord SpA v Commission of the European Communities. Competition - Infringement of Article 85 of the EEC Treaty.

Judgment of the Court (Sixth Chamber) of 17 July 1997, Cases C-114/95, C-115/95. Texaco A/S v Middelfart Havn, Århus Havn, Struer Havn, Ålborg Havn, Fredericia Havn, Nørre Sundby Havn, Hobro Havn, Randers Havn, Åbenrå Havn, Esbjerg Havn, Skagen Havn and Thyboron Havn and Olieelskabet Danmark amba v Trafikministeriet, Fredericia Kommune, Køge Havn, Odense Havnevesen, Holstebro-Struer Havn, Vejle Havn, Åbenrå Havn, Ålborg Havnevesen, Århus Havnevesen, Frederikshavn Havn, Esbjerg Havn. Reference for a preliminary ruling: Ostre Landsret - Danemark.

Press releases

IP/97/1168 [1997-12-18]

The Commission authorizes the joint control of Hammond

Recycling Industries Ltd. by Mayer Parry Recycling (Holdings) Ltd., European Metal Recycling Ltd. and the Hammond Lane shareholders

IP/97/1167 [1997-12-18]

The Commission has authorised the Acquisition by ILP of control of Hellenic Steel under the ECSC Treaty

IP/97/1150 [1997-12-17]

Multimodal transport : group of wise men appointed by Karel Van Miert says no need to grant exemptions to shipping lines' prices on inland transportation

IP/97/1075 [1997-12-03]

Karel van Miert submits to the Commission clear guidelines on the method for the setting of fines in the context of European "anti-trust" legislation

IP/97/1061 [1997-12-01]

Commission clears Shell acquisition of certain Gulf oil interests in United

IP/97/1056 [1997-11-28]

The European Commission defines its provisional position on Innpreneur's pub leases

IP/97/1042 [1997-11-26]

La Commission interdit un système d'échange d'informations dans le secteur sidérurgique (cf. page 42)

IP/97/1027 [1997-11-24]

Microsoft responds to Commission objections by releasing The Santa Cruz Operation from restrictions in a contract (cf. page 42)

IP/97/1008 [1997-11-19]

Karel Van Miert announces a likely green light for a limited period of the P&O and Stena joint venture

IP/97/932 [1997-10-30]

Commission approves, under conditions, the creation of two telecommunications alliances, Unisource and Uniworld (cf. page 45)

IP/97/876 [1997-10-15]

The Commission obtains a significant improvement in the supply of ground-handling services at Athens airport : the Commission ends an infringement procedure begun in 1994

IP/97/870 [1997-10-13]

Following an undertaking by S.W.I.F.T. to change its membership rules, the European Commission suspends its action for breach of competition rules (cf. page 44)

IP/97/868 [1997-10-10]

The European Commission accepts an undertaking from Digital concerning its supply and pricing practices in the field of computer maintenance services (cf. page 43)

IP/97/855 [1997-10-08]

More transparent and more effective competition policy: Commission adopts new measure to lighten administrative burden on firms

IP/97/846 [1997-10-02]

The Commission approves the formation of a joint venture between Thyssen Sonnenberg and Alfa Stahl- und Rohstoffhandel





ANTI-TRUST RULES

IP/97/821 [1997-09-29]

The European Commission intends to clear Whitbread's standard pub leases

IP/97/757 [1997-08-14]

The Commission clears Sega's new licensing agreements

IP/97/742 [1997-08-05]

Commission approves the creation of Scandairy K/S, a joint venture

between Arla ekonomisk förening and MD Foods amba

IP/97/740 [1997-08-04]

Monitoring of the group exemption regulation on motor vehicle distribution Commission Regulation (EC) No 1475/95 of 28 June 1995, OJ L 145, p. 25.

IP/97/716 [1997-07-29]

The Commission authorizes the formation of a joint venture

between Thyssen Stahl AG and Krupp Hoesch Stahl AG in the flat steel products sector.

IP/97/676 [1997-07-22]

The Commission clears Nintendo's new licensing agreements



MERGERS

*Application of Council Regulation 4064/89
Main developments between 1st August and 31st December 1997*

Principaux développements depuis le 1er août 1997

Arnauld MAILLÉ, DG IV-B-2

Au cours des cinq derniers mois de l'année 1997, l'intense activité qui avait déjà été remarquée pour le début de l'année s'est amplifiée compte tenu de l'accroissement du nombre des opérations notifiées et corrélativement des décisions rendues. Durant cette période 91 opérations ont été notifiées, ce qui a porté à 172 le nombre de cas reçus en 1997, soit 30% de plus que l'an passé. 88 décisions ont été rendues en application des diverses dispositions du règlement sur les concentrations; ce nombre concerne entre autres 57 projets de concentration qui ont été entièrement autorisés par la Commission à l'issue d'une première phase d'examen. L'attention est ici portée sur trois catégories d'affaires particulières que la Commission a été amenée à examiner durant la période retenue: d'abord les projets de concentration qui ont fait l'objet d'une décision finale en application de l'article 8 du règlement, c'est à dire après l'engagement d'une procédure approfondie motivée par des doutes sérieux quant à la compatibilité de ces opérations avec le marché commun; ensuite les affaires qui, aux termes d'une première phase d'examen, ont justifié l'ouverture d'une procédure approfondie, en application de l'article 6 point c du règlement; enfin, les affaires qui ont donné lieu à des demandes de renvoi de la part d'autorités

nationales en application de l'article 9, demandes qui toutes ont été acceptées par la Commission.

DÉCISIONS PRISES EN APPLICATION DE L'ARTICLE 8 DU RÈGLEMENT

The Coca-Cola Company/Carlsberg A/S

Le 11 septembre 1997, la Commission a autorisé sous conditions la création de l'entreprise commune d'embouteillage de boissons non alcoolisées, Coca-Cola Nordic Beverages, par les entreprises The Coca-Cola Company (TCCC) et Carlsberg A/S (Carlsberg). L'instruction approfondie avait été engagée au début du mois de mai précédent (voir sur ce point Competition Policy Newsletter Summer 1997 page 31).

L'opération conduisait TCCC et Carlsberg à détenir ensemble des intérêts dans des sociétés d'embouteillage actives au Danemark et en Suède et chargées de la production, de la distribution et de la vente de boissons gazeuses sans alcool sous marques, en particulier les marques de TCCC. La Commission a examiné les effets de l'opération sur le marché des boissons gazeuses sans alcool à la fois au niveau des marques et au niveau de l'embouteillage, respectivement au Danemark et en Suède. De son enquête détaillée,

elle a tiré la conclusion que la création de Coca-Cola Nordic Beverages renforcerait au Danemark la position dominante détenue par TCCC au niveau des marques et la position dominante de Carlsberg, détenue au niveau de l'embouteillage via sa filiale Dadesko NS.

A l'époque du projet d'opération, TCCC détenait plus de 40% du marché danois au niveau des marques et Carlsberg plus de 8%, tandis qu'au niveau de l'embouteillage, la part de marché de Carlsberg était supérieure à 60%. Le principal concurrent des parties en matière de marques était PepsiCo avec moins de 10% du marché. En matière d'embouteillage, la Commission a relevé que le premier concurrent de Carlsberg était Bryggerigruppen, avec une part de marché inférieure à 20%, et que Carlsberg contrôlait l'entreprise Jyske Bryg qui avait la possibilité d'exercer une influence déterminante sur Bryggerigruppen.

La Commission a considéré que le renforcement de position dominante au Danemark de TCCC, au niveau des marques et de Dadeko A/S, au niveau de l'embouteillage, proviendrait de l'intégration verticale de TCCC dans les activités aval d'embouteillage, l'octroi sous licence à TCCC de certaines marques de boissons gazeuses sans alcool de Carlsberg, l'élimination de Carlsberg en tant que concurrent actuel et potentiel de TCCC au niveau des marques, la fermeture des systèmes de distribution de Carlsberg aux marques concurrentes de TCCC.

TCCC et Carlsberg ont soumis une série d'engagements pour remédier





à l'impact anticoncurrentiel de l'opération envisagée. Ces engagements, jugés appropriés par la Commission, ont porté, d'une part, sur la vente de la participation de Carlsberg dans l'entreprise Jyske Bryg qui avait la possibilité d'exercer une influence déterminante sur Bryggerigruppen, second producteur de boissons gazeuses sans alcool au Danemark, et d'autre part, sur la cession par Carlsberg de la marque Jolly Cola qui est la troisième marque de cola au Danemark. La Commission a considéré que ces cessions permettront le développement d'une alternative concurrentielle réaliste et viable sur le marché danois, susceptible de constituer un contrepoids à la structure envisagée par les parties et d'en atténuer les effets verticaux.

Guinness/Grand Metropolitan

Le 15 octobre 1997, la Commission a approuvé la fusion des activités des deux groupes britanniques Guinness et Grand Metropolitan (GrandMet), sous réserve de la réalisation d'engagements proposés par les parties en vue de remédier aux nombreux problèmes de concurrence que celle-ci a identifiés au cours de son examen approfondi. En effet, la Commission avait décidé d'engager la procédure parce que la fusion envisagée, qui devait donner naissance au plus grand groupe mondial dans l'industrie des boissons alcoolisées, conduisait dans ce domaine à l'addition substantielle de parts de marché dans de nombreux pays d'Europe, ainsi qu'à la détention d'un large éventail de marques "leaders" (voir sur ce point

Competition Policy Newsletter été 1997 pages 31 et 32).

La Commission a considéré que les marchés géographiques concernés, dans l'espace économique européen, restaient de dimension nationale pour plusieurs raisons: notamment les différentes habitudes de consommation d'un État membre à l'autre, la distribution organisée principalement sur une base nationale, l'impact limité du commerce parallèle facteur de contrainte sur les prix. En outre, la Commission a conclu que les marchés de produits en cause dans la présente affaire correspondaient, au plus, à ceux constitués par chacune des principales catégories de spiritueux de renommée internationale (whisky, gin, vodka, rhum, etc) ou par chaque liqueur. Elle a également considéré que des définitions plus étroites pouvaient également se révéler appropriées pour certains produits ou pour certaines zones géographiques en fonction de caractéristiques particulières, par exemple il convenait pour la Belgique de ne pas inclure le genièvre dans la définition du marché du gin.

Il est ressorti de l'enquête de la Commission que la concentration entraînerait la création ou le renforcement d'une position dominante dans certains États membres: sur les marchés du whisky, du gin et de la vodka en Belgique et au Luxembourg; sur les marchés du scotch et du brandy/cognac en Irlande; sur le marché du scotch en Espagne; en Grèce, enfin, sur les marchés du whisky, du gin, du rhum et du brandy.

Cependant, suite aux négociations avec la Commission, les parties

ont fourni des engagements en réponse aux problèmes soulevés. Ces engagements ont porté sur la cession de deux marques de whisky au niveau européen, ces désinvestissements étant de nature à éliminer les doutes relatifs à la force des parties sur les marchés du whisky en Grèce, en Espagne au Bénélux. En Belgique et au Luxembourg, des propositions visant à céder la distribution d'une marque de gin à un tiers et à mettre un terme à un accord de distribution relatif à une marque de vodka réputée ont été considérées comme appropriées pour lever les doutes. Les parties se sont également engagées à mettre un terme à leur accord de distribution concernant Bacardi en Grèce, ce qui est considéré comme étant de nature à résoudre les problèmes posés par leur "pouvoir de portefeuille" dans ce pays, compte tenu de leurs fortes parts de marché initiales dans plusieurs catégories de spiritueux. En ce qui concerne l'Irlande, les parties ont accepté de céder certaines activités, ce qui permettra de maintenir une situation concurrentielle dans la distribution des spiritueux.

La Commission a considéré que ces désinvestissements proposés permettaient de résoudre les problèmes identifiés et elle a par conséquent autorisé l'opération.

Siemens/Elektrowatt

Le 18 novembre 1997, la Commission a approuvé sous conditions le projet par lequel l'entreprise allemande Siemens AG devait prendre le contrôle de l'entreprise suisse Elektrowatt. Le problème identifié en matière de concurrence a porté sur le marché





des publiphones publics en Allemagne.

Aux termes de son enquête, la Commission a abouti à la conclusion que l'opération de concentration entraînerait la création d'une position dominante sur le marché allemand des publiphones publics. Deutsche Telekom, qui est le seul acheteur de publiphones publics en Allemagne, a décidé de remplacer les téléphones à carte existants par un nouveau système de téléphones à carte. L'introduction de ces nouveaux téléphones à carte devait débiter fin 1997. Le nouveau système de téléphones à carte a été développé par un consortium entre Siemens et Landis & Gyr (une filiale d'Elektrowatt) en coopération avec Deutsche Telekom. Depuis 1995, seuls Siemens et Elektrowatt/Landis & Gyr producteurs fournissaient les publiphones publics allemands, et Deutsche Telekom a toujours pu négocier ses contrats auprès de deux fournisseurs au moins, en concurrence entre eux. Grâce à l'opération, Siemens devenait le seul fournisseur d'une nouvelle génération de systèmes de téléphones à carte. En outre, la Commission a établi qu'il était extrêmement douteux qu'un nouveau fournisseur puisse arriver sur le marché, à moyen terme. Même dans le cas où, par le biais de licences, un concurrent aurait pu accéder aux technologies développées par Siemens, une entrée sur le marché n'aurait pas été rentable. Le concurrent aurait dû développer un nouveau produit spécifique au marché allemand alors que le volume du marché est limité. Du fait de la position de force de Siemens, il a semblé peu probable qu'un concurrent

potentiel obtienne une commande rentable. C'est pourquoi la Commission a considéré que l'opération entraînera la création d'une position dominante sur le marché des publiphones publics en Allemagne.

En vue d'éliminer les préoccupations de la Commission, les parties ont proposé un engagement par lequel Siemens cédera, dans un délai convenu, toutes les activités publiphone d'Elektrowatt à une tierce partie indépendante, concurrent effectif actuel ou potentiel. Siemens s'assurera que l'acheteur aura le même accès à la nouvelle technologie des téléphones à carte que celui dont bénéficie aujourd'hui Elektrowatt/Landis & Gyr. La Commission a estimé que la vente proposée serait de nature à lever ses doutes quant à la création d'une position dominante sur le marché des publiphones publics en Allemagne, puisqu'il serait ainsi assuré, que dans le futur, il existera un second fournisseur indépendant sur ce marché, en plus de Siemens.

Veba/Degussa

Le 3 décembre 1997, la Commission a autorisé sous condition le projet d'opération par lequel Veba AG acquerrait 36,4% du capital de Degussa AG, cette participation assurant à Veba une majorité aux assemblées générales et lui donnant de ce fait le contrôle effectif sur Degussa. Cette affaire a concerné le secteur de la chimie, notamment des produits tels que des adjuvants, des matières plastiques ou des acides. L'instruction approfondie menée par la Commission a révélé que l'opération créerait un problème de concurrence sur le marché européen de l'acide silicique

pyrogène. En effet, la structure de l'offre de ce marché est très concentré en Europe: il existe seulement trois concurrents et Degussa détenait une part supérieure à 50% au moment de l'opération. Le second et principal concurrent était l'entreprise Cabot qui détenait conjointement avec une filiale de Veba une filiale commune, Cabot/Hüls GmbH, pour la production de l'acide silicique pyrogène.

La Commission a conclu de cette situation particulière que l'opération entre Veba et Degussa mènerait à la création d'une position dominante sur le marché de l'acide silicique pyrogène en Europe. La filiale commune détenue par Veba et Cabot constituerait un lien structurel qui affaiblirait la position de Cabot comme concurrent indépendant. Compte tenu des accords concernant cette filiale commune, Veba et Degussa seraient toujours informés du comportement des prix de Cabot et pourrait adapter leur politique des prix. La position sur le marché de l'entreprise Wacker, le dernier concurrent, ne suffirait pas pour que s'exerce une concurrence efficace.

Veba s'est engagée à céder sa participation dans l'entreprise commune Cabot/Hüls GmbH à un acquéreur indépendant n'appartenant pas aux groupes Veba ou Degussa, et sans liens capitalistiques ou personnels avec ces sociétés. La Commission a considéré que la séparation juridique de Veba et de la filiale commune évitera ainsi la création d'une position dominante de Veba/Degussa, notamment par le fait que Cabot demeurera ainsi un





concurrent indépendant de la nouvelle entité.

DÉCISIONS IMPORTANTES PRISES EN APPLICATION DE L'ARTICLE 6 DU REGLEMENT

Hoffmann-La Roche/Boehringer Mannheim

Le 2 octobre, la Commission européenne a décidé d'engager une investigation approfondie sur l'opération par laquelle Hoffmann-La Roche prévoit d'acquérir le holding Corange Ltd. dont dépendent les entreprises Boehringer Mannheim Group et DePuy, Inc. La Commission a pour principales préoccupations les parts de marché élevées des parties dans les diagnostics in vitro.

Hoffmann-La Roche est une société suisse principalement active dans la production et la distribution de produits pharmaceutiques, de vitamines et de produits chimiques fins, de diagnostics. Boehringer Mannheim est un fabricant et un distributeur de diagnostics, de produits pharmaceutiques et de produits biochimiques. DePuy est fabricant et distributeur des produits et de dispositifs orthopédiques.

La Commission a pu constater que l'opération conduira à des additions de parts de marché importantes d'Hoffmann-La Roche et de Boehringer Mannheim dans les diagnostics in vitro. Les tests diagnostiques sont effectués en dehors du corps humain et utilisés pour identifier et mesurer des substances dans les prélèvements de tissu, de sang ou d'urine des patients. Le domaine d'activités

peut être divisé en cinq secteurs: chimie clinique, immunochimie, hématologie / histologie, microbiologie et immunologie infectieuse.

Boehringer Mannheim est le leader du marché en chimie clinique dans la plupart des États membres et a des positions importantes dans certains tests d'immunochimie. Hoffmann-La Roche a une position moins importante sur ces marchés mais est toujours un concurrent important qui est actif dans tous les États membres.

À un niveau national, la fusion mènera à des parts de marché cumulées de plus de 40% en chimie clinique en Autriche, en Allemagne, en Italie, au Portugal et dans tous les pays scandinaves. Des parts de marché semblables sont atteintes dans certains segments du domaine d'immunochimie. Il ne peut pas ainsi être exclu que la fusion mènera à la création ou au renforcement d'une position dominante sur ces marchés. En conséquence, la Commission a décidé d'engager la deuxième phase de procédure conformément au règlement sur le contrôle des concentrations. Compte tenu du délai de 4 mois maximum pour prendre une décision finale, la procédure d'examen doit s'achever vers le 13 février 1998.

Agfa Gevaert/Dupont

Le 9 octobre, la Commission a décidé d'ouvrir une enquête approfondie sur le projet de fusion par lequel le groupe Agfa AG ("Agfa"), prendra le contrôle des activités dans les films pour arts graphiques et les plaques d'impression offset de E.I. DuPont de Nemours & Co. ("DuPont").

Les principales préoccupations de la Commission sont basées sur les fortes parts de marché que la nouvelle entité obtiendrait sur plusieurs marchés de produits identifiés, tels que les films enregistreurs laser rouge, les plaques offset négatives et les plaques pour la technologie du "computer-to-plate". En effet les parts de marché se situeraient, après l'opération, entre 30 % et 65 % selon les produits loin devant les concurrents. Agfa est le leader sur la plupart différents marchés de produits dans l'Espace Economique Européen. DuPont détient aussi d'importantes positions sur plusieurs de ces marchés. Compte tenu de ces parts de marché cumulées, ainsi que d'autres facteurs tels que la détention de technologies clefs dans de nouveaux marchés en développement, il ne peut pas être exclu que l'opération conduise à la création d'une position dominante. La phase d'instruction approfondie doit aboutir à une décision finale vers le 20 février 1998.

Wolters Kluwer/Reed Elsevier

Le 11 décembre la Commission a décidé d'ouvrir une enquête détaillée dans le cas de la fusion des entreprises Wolters Kluwer et Reed Elsevier. Reed Elsevier est une compagnie britannique qui a des activités d'édition et de distribution d'information dans le monde entier. Wolters Kluwer est une société d'édition néerlandaise, active dans 25 pays, dont la plupart des États membres. Reed Elsevier et Wolters Kluwer sont les deux plus grands distributeurs d'information à usage professionnel. Des chevauchements entre les activités des parties existent dans les domaines de l'édition





académique mondiale, de l'édition nationale de magazines sur le droit, les affaires, la comptabilité, la fiscalité, l'éducation, la consommation, et l'édition de dictionnaires, ainsi que dans le domaine des bases de données relatives aux échanges de frêt et celui de l'organisation d'expositions et de séminaires.

Il existe des chevauchements significatifs entre les activités des deux parties dans plusieurs domaines (par exemple dans les domaines des publications sur le droit et la fiscalité), dans lesquels la position d'une ou des deux parties paraît déjà forte à l'heure actuelle. Le fait qu'il n'y ait pas d'autre éditeur dans l'industrie des publications professionnelles qui soit comparable avec la nouvelle entité, en termes de ressources financières, de gamme de produits et d'étendue géographique, l'écart qui existe dans la plupart des domaines mentionnés entre les parts de marché combinées des parties et celles de leurs concurrents, et enfin la réputation des parties ont constitué autant d'éléments pour conduire la Commission à émettre des doutes sérieux quant à la compatibilité de la fusion proposée avec le marché commun.

La Commission a donc décidé de lancer la deuxième phase de la procédure prévu par le règlement sur les concentrations. Une décision finale sera rendue dans un délai de quatre mois, vers la fin avril 1998.

TKS/ITW Signode/Titan

Le 22 décembre 1997, la Commission a décidé d'engager la procédure approfondie sur le projet d'opération par lequel les entreprises Thyssen Krupp Stahl

AG et ITW Signode Inc créent une entreprise commune pour acquérir les activités de Titan Umreifungstechnik GmbH contrôlé jusqu'alors par le groupe Krupp-Hoesch. Titan, l'entreprise faisant l'objet de l'opération, et ITW Signode, l'une de ses futures sociétés mères, exercent des activités principalement dans la production et la distribution de bandelettes en acier et en plastique destinées à l'emballage.

Au cours de la première phase d'investigations, la Commission a constaté que Titan et ITW Signode détiendraient ensemble en Europe occidentale une part de marché supérieur à 50% dans le secteur des bandelettes en acier face à des concurrents ne détenant que des parts réduites. Les entreprises concernées disposeront également d'une gamme complète de produits en acier et en plastique ainsi que des équipements.

Pour ces raisons, la Commission a estimé nécessaire d'effectuer une analyse approfondie des effets de l'opération. Une décision finale sera rendue vers la mi-mai 1998 à l'issue de la période de quatre mois prévue par le règlement.

RENOI AUX ÉTATS MEMBRES EN APPLICATION DE L'ARTICLE 9 DU REGLEMENT

Cinq projets de concentration ont fait l'objet chacun d'une décision de renvoi de l'affaire aux autorités nationales qui en avaient fait la demande. Dans tous les cas, il s'est agi d'un renvoi d'une partie de l'affaire. Pour la partie dont elle a conservé l'instruction, la Commission a, à chaque fois,

déclaré l'opération compatible avec le marché commun.

Promodes/Casino

L'offre publique d'achat lancée par le groupe de commerce de détail Promodes sur le groupe Casino en France a donné lieu à une demande de renvoi de la part des autorités françaises au motif que l'opération risquait de créer une position dominante sur une cinquantaine de marchés locaux de la distribution au détail. La Commission a reconnu que la menace existait et a considéré qu'un examen par les autorités françaises de concurrence permettra de délimiter les marchés géographiques de référence des magasins de distribution concernés, et d'apprécier la portée de la concentration envisagée sur le plan de la concurrence. Elle a en conséquence décidé de renvoyer l'affaire pour les nombreux marchés locaux identifiés par les autorités françaises. Compte tenu de la structure du secteur et de la position des deux groupes, notamment au niveau du renforcement de leur puissance d'achat vis à vis des fournisseurs, elle a cependant constaté que, pour la partie de l'affaire dont elle a conservé l'instruction, l'opération pouvait être autorisée.

Preussag/TUI et Preussag/Hapag-Lloyd

Les projets d'acquisition par le groupe allemand Preussag du contrôle de TUI, d'une part, et de Hapag-Lloyd, d'autre part, constituaient deux opérations juridiquement distinctes. Cependant les deux cibles étaient toutes les deux actives dans les services de tourisme et de voyage en Allemagne. Selon les autorités





allemandes, la conjugaison de ces deux opérations intervenant simultanément avec une autre concentration de dimension nationale, dans les mêmes secteurs, pouvait conduire à la création ou au renforcement d'une position dominante sur les marchés des voyages touristiques aériens, des croisières maritimes et des vols charters. Afin de permettre un examen uniformisé des opérations, la Commission a décidé de renvoyer le traitement des deux affaires à l'examen des autorités de concurrence allemandes. S'agissant des autres secteurs d'activités non renvoyés, dans les domaines du transport et des agences de voyage, elle a tiré la conclusion, après examen, que chacune des opérations pouvait être déclarée compatible avec le marché commun.

Compagnie Nationale de Navigation/Sogelfa/CIM

La Commission européenne a décidé de renvoyer aux autorités françaises, suite à leur demande, une partie de l'examen de l'opération consistant en l'acquisition conjointe de la Compagnie Industrielle Maritime (la CIM) par Sogelfa, filiale du groupe Elf, et par la Compagnie Nationale de Navigation. Les autorités françaises avaient demandé le renvoi partiel de l'affaire, au motif que l'opération menaçait de créer ou de renforcer une position dominante dans certains marchés de stockage de produits pétroliers situés à l'intérieur du territoire français. La CIM est l'une des plus importantes entreprises de stockage en France, jusqu'ici indépendante des

compagnies pétrolières et des distributeurs, et gérant des infrastructures essentielles pour les opérateurs pétroliers qui en dépendent. L'opération la faisait passer sous le contrôle du groupe pétrolier Elf qui se trouve être un des principaux concurrents en France des clients dépendant de la CIM pour leurs activités de raffinage et/ou de distribution. La demande visait le marché du stockage du pétrole brut, au Havre, destiné aux raffineries de la Basse-Seine et de la Région parisienne ainsi que des marchés de stockage, au Havre, en Région parisienne et dans le Val de Loire, de produits pétroliers finis destinés notamment à la distribution.

La Commission a décidé de renvoyer aux autorités nationales cette partie du dossier, en considérant qu'un examen par celles-ci permettra, sur la base d'une délimitation précise des marchés géographiques de référence, d'apprécier la position des dépôts de stockage concernés et la portée du rapprochement entre la CIM, le groupe Elf et la Compagnie Nationale de Navigation au regard du critère de domination du marché. Par ailleurs, la Commission a donné son autorisation pour des marchés spécifiques, dont la France n'avait pas demandé le renvoi, et concernant entre autres le stockage du pétrole brut faisant l'objet d'une activité spot internationale.

Lafarge/Redland

La Commission européenne a renvoyé le projet d'acquisition du groupe britannique Redland par le groupe français Lafarge aux

autorités françaises et britanniques compétentes, pour l'examen de certains marchés dans le secteur des matériaux de construction. Pour ce qui concerne la partie dont elle a conservé l'instruction, la Commission a approuvé la concentration. Les autorités françaises et britanniques avaient communiqué à la Commission que l'opération entraînerait une menace de création ou de renforcement de position dominante sur certains marchés distincts, situés à l'intérieur de ces Etats membres. La demande de la France portait sur des marchés de granulats et de béton prêt à l'emploi situés dans dix-sept zones géographiques. Le Royaume Uni, pays dans lequel la présence de Lafarge est beaucoup plus réduite, avait pour sa part identifié deux zones affectées, dans le secteur du béton prêt à l'emploi.. La Commission a considéré que les autorités nationales compétentes étaient les mieux placées pour traiter les questions soulevées, étant donné la dimension locale ou régionale des marchés identifiés dans les demandes de renvoi. Cette opération est la première affaire pour laquelle deux Etats membres demandent simultanément le renvoi pour examen des effets sur leurs territoires nationaux respectifs. Les deux Etats membres ont par ailleurs fait part de leur volonté de coopération, en vue de traiter les risques d'entraves à la concurrence avec diligence et de la manière la mieux appropriée.



Other developments

Patrick LINDBERG, DG IV-F-3

Scandairy

The Commission approved the creation of Scandairy K/S, a joint venture in the dairy sector between the Swedish dairy cooperative Arla ekonomisk förening and the Danish dairy cooperative MD Foods a.m.b.a, but only after its scope had been severely reduced.

The joint venture is based in Denmark and has as its object to research, develop, produce and market dairy products in the form of functional food products, i.e. products marketed as having components incorporated which entail a physiological function in addition to normal nutritional properties (e.g. lowering of cholesterol levels). The joint venture has also acquired the rights to MD's range of functional food products sold under the Gaio trademark. Geographically, the joint venture will initially target Northern Europe, with a view to eventually covering the whole of the European Union.

MD dominates the Danish dairy sector, while Arla has a similar position in Sweden. The parties originally envisaged a joint venture which extended also to dairy based snacks and desserts, but, following serious doubts expressed by the Commission as to the joint venture's compatibility with competition rules, decided to exclude these products from the co-operation. The joint venture was thereby limited to a new product area which is rapidly

developing and where product development requires considerable investments, whereas traditional dairy products are not included in the co-operation.

The Commission thereafter considers that the agreements are, at least during a launching period, compatible with the competition rules. The parties have, however, been informed that the agreements will be re-examined in the light of any new circumstances which might alter this assessment and, in any event, after a period of seven years. To this end the parties have been invited to submit a report on the operation of the agreements no later than by the end of the year 2003, on the basis of which it can be determined whether the favourable view of the arrangements should be maintained.

Sanofi/Bristol-Myers Squibb

The Commission approved the creation of a joint venture in the pharmaceutical sector between the French company Sanofi and the US company Bristol-Myers Squibb. The purpose of the co-operation is the development, manufacture and commercialisation of two new chemical entities in the cardiovascular area, clopidogrel and irbesartan, and the products derived therefrom.

Clopidogrel belongs to the general category of anti-platelet drugs used to reduce the risk of subsequent

ischemic stroke, myocardial infarction and vascular death in patients with a history of symptomatic atherosclerotic disease. In other terms, the product prevents blood vessels from clotting and is indicated primarily in cases where the patient has had a prior heart attack, stroke or similar.

Irbesartan is an angiotensin II receptor antagonist intended for the treatment of essential hypertension. It is, in other words, a product for patients suffering from high blood pressure.

The products have been jointly developed by the parties, each of them having devoted considerable financial and other resources. A jointly owned company, Sanofi Pharma Bristol-Myers Squibb SNC, will be responsible for putting the products on the market in the European Union. Distribution will be in the form of co-marketing or co-promotion, depending on the regulatory and commercial conditions in the country in question.

The parties' activities in these fields are complementary, with only a marginal overlap, and the Commission found that the joint venture does not appreciably restrict competition between the parties. Moreover, considering the generally competitive market structures and the existence of important generics, the joint venture is not likely to have any appreciable restrictive effect on third parties.

The case was dealt with under the Commission's accelerated procedure for structural joint ventures and the parties received a comfort letter within two months of completing their notification.





Judgments

Judgment of the Court of 17 July 1997, Case C-28/95: A. Leur-Bloem v Inspecteur der Belastingdienst/Ondernemingen Amsterdam 2. Reference for a preliminary ruling: Gerechtshof Amsterdam - Netherlands. Article 177 - Jurisdiction of the Court - National legislation adopting Community provisions - Transposition - Directive 90/434/EEC - Merger by exchange of shares - Tax evasion or avoidance.

Press releases

IP/97/1195 [1997-12-23]
Commission clears the polyethylene joint venture between Shell and BASF

IP/97/1194 [1997-12-23]
The Commission approves acquisition by AXA-UAP of the exclusive control of the AXA-AURORA insurance company

IP/97/1193 [1997-12-23]
Commission approves the acquisition of Sole Control by Metro Group of the Makro Group

IP/97/1192 [1997-12-23]
Commission clears the acquisition of MERCURY by MERRILL LYNCH

IP/97/1190 [1997-12-23]
Commission approves a joint venture in the match sector

IP/97/1189 [1997-12-23]
Commission opens in depth enquiry into the joint venture between Thyssen Krupp Stahl and

ITW Signode to take over the activities of Titan Umreifungstechnik (cf. page 56)

IP/97/1188 [1997-12-22]
Commission clears acquisition over Société Française de Radiotéléphonie

IP/97/1187 [1997-12-22]
Commission approves the merger between UniChem and Alliance Santé

IP/97/1186 [1997-12-22]
Commission clears the acquisition of Barclays de Zoete Wedd by Crédit Suisse First Boston

IP/97/1185 [1997-12-22]
Commission clears a merger concerning Düsseldorf airport

IP/97/1184 [1997-12-22]
Commission authorises the acquisition of control by SITA, a subsidiary of the SUEZ LYONNAISE DES EAUX group, of certain subsidiaries of the American group BROWNING FERRIS INDUSTRIES

IP/97/1183 [1997-12-22]
The Commission approves the acquisition by Terra Industries of ICI's nitrogen fertilizer business

IP/97/1182 [1997-12-22]
Commission approves acquisition by Chrysler of car distributorships in Germany and the Benelux countries

IP/97/1129 [1997-12-16]
The Commission decides to partially refer the acquisition of Redland by Lafarge to the United Kingdom and French national authorities (cf. page 57)

IP/97/1119 [1997-12-15]
BERTELSMANN AND KIRCH agree on immediate suspension of sales of D-Box Decoder by Premiere

IP/97/1116 [1997-12-12]
Commission decides to open in-depth investigations regarding the WOLTERS KLUWER/REED ELSEVIER merger (cf. page 55)

IP/97/1112 [1997-12-11]
The Commission approves the merger between Merita and Nordbanken

IP/97/1102 [1997-12-10]
The Commission approves JCI as a potential purchaser of Anglo American's shareholding in Lonrho subject to certain conditions

IP/97/1088 [1997-12-05]
Commission authorises the acquisition of a majority in Watt AG by Bayernwerk AG, energie Baden-Württemberg AG and Nordostschweizerische Kraftwerke AG

IP/97/1083 [1997-12-04]
La Commission décide un renvoi partiel de l'acquisition du contrôle conjoint de la Compagnie Industrielle Maritime par Sogelfa et la Compagnie Nationale de Navigation (cf. page 57)

IP/97/1076 [1997-12-03]
The Commission clears VEBA/DEGUSSA merger (cf. page 54)

IP/97/1062 [1997-12-01]
Commission warns Bertelsmann and Kirch against infringement of European merger control





MERGERS

IP/97/1055 [1997-11-28]

The Commission approves the acquisition of sole control by IFIL of the WORMS & Cie group

IP/97/1023 [1997-11-21]

Commission clears the acquisition of APPLEYARD PLC by JARDINE INTERNATIONAL

IP/97/1020 [1997-11-20]

The Commission authorises the acquisition by Arbed of control of Aceralia

IP/97/1013 [1997-11-19]

The Commission clears Siemens-Elektrowatt merger (cf. page 53)

IP/97/1002 [1997-11-18]

Commission clears Nomura's acquisition of the Blueslate business

IP/97/991 [1997-11-14]

Commission clears the acquisition by ENI of a controlling stake in the Italian telecommunications operator ALBACOM

IP/97/982 [1997-11-12]

Commission refers the case Preussag/Hapag-Lloyd/TUI to the Bundeskartellamt (cf. page 56)

IP/97/972 [1997-11-11]

The Commission clears the joint venture OBS! Danmark between FDB, NKL and KF.

IP/97/971 [1997-11-11]

The Commission clears the acquisition of WOODCHESTER investment by GE CAPITAL

IP/97/966 [1997-11-07]

La Commission autorise l'acquisition du contrôle en commun de l'entreprise de meubles suédoise Apax Industri

IP/97/964 [1997-11-07]

The Commission approves merger in travel agency services in Denmark

IP/97/955 [1997-11-05]

The Commission clears the acquisition of reinsurance portfolio of Skandia by Hannover Re

IP/97/953 [1997-11-05]

Mr Karel Van Miert comments the state of play of the Kirch/Bertelsmann file

IP/97/937 [1997-10-31]

The Commission has decided to partially refer the public bid by Promodes for the acquisition of control of Casino (cf. page 56)

IP/97/933 [1997-10-30]

Commission approves the creation of a joint venture Hydrogas-Messer Griesheim

IP/97/920 [1997-10-27]

Commission approves the acquisition of THERMO-KING Corporation by INGERSOLL-RAND Company

IP/97/919 [1997-10-27]

Commission clears the creation of a joint venture between HITACHI and DUPONT

IP/97/918 [1997-10-27]

Commission clears the acquisition of INESPAL by ALCOA

IP/97/916 [1997-10-24]

The Commission approves the acquisition of MONTELL by SHELL.

IP/97/894 [1997-10-16]

Commission authorises merger between Crédit Suisse and Winterthur

IP/97/878 [1997-10-15]

Commission clears the merger between GUINNESS PLC and GRAND METROPOLITAN PLC subject to several firm divestment commitments (cf. page 53)

IP/97/869 [1997-10-10]

Commission authorises the acquisition by Hagemeyer NV of the Scandinavian wholesale activities of ABB

IP/97/867 [1997-10-10]

Commission opens detailed investigation into the AGFA-GEVAERT / DUPONT MERGER (cf. page 55)

IP/97/852 [1997-10-06]

Commission approves the acquisition by DuPont of ICI polyester and titanium dioxide businesses

IP/97/848 [1997-10-03]

The Commission clears the acquisition by the group Fortis of sole control over A.S.L.K.-C.G.E.R. Bank

IP/97/847 [1997-10-03]

Commission opens detailed investigation into HOFFMANN-LA ROCHE/BOEHRINGER MANNHEIM merger (cf. page 55)

IP/97/845 [1997-10-02]

Joint venture by Preussag Stahl AG and Voest-Alpine Stahl Linz GmbH is not a concentration under the EC Merger Regulation

IP/97/820 [1997-09-29]

Commission clears acquisition of Polish packaging company by Frantschach and MMP





MERGERS

IP/97/815 [1997-09-26]

Commission clears sack joint venture between Frantschach and Bischof+Klein

IP/97/806 [1997-09-23]

La Commission approuve l'acquisition de Air UK par KLM

IP/97/805 [1997-09-23]

The Commission approves the acquisition of sole control over BANQUE PARIBAS BELGIQUE by BACOB BANQUE

IP/97/801 [1997-09-22]

The Commission approves the acquisition by l'Oréal of sole control of Spanish companies active in the cosmetics sector

IP/97/799 [1997-09-18]

Commission authorises the creation of the HOS LIFLINE joint venture by BERTELSMANN and BURDA

IP/97/798 [1997-09-18]

Commission clears the creation of a joint venture in consumer credit sector

IP/97/787 1997-09-11

The Commission approves bottling joint venture between The Coca-Cola Company and Carlsberg A/S (cf. page 52)

IP/97/772 [1997-09-04]

Commission clears the creation of a joint venture between HOECHST and BAIN CAPITAL in the field of in vitro diagnostics

IP/97/771 [1997-09-03]

The Commission initiates second phase proceedings on VEBA/DEGUSSA merger (cf. page 54)

IP/97/766 [1997-08-27]

The Commission clears the acquisition of sole control of Comercial de Laminados by Klöckner Stahl- und Metallhandel

IP/97/765 [1997-08-27]

Commission approves the acquisition of joint control of EBJS European Business Jet Services by Lufthansa Cityline and Bombardier

IP/97/761 [1997-08-21]

The Commission authorises the joint control of RETEVISIÓN, the second telecom operator in Spain

IP/97/760 [1997-08-21]

Commission authorises the creation of Philips Consumer Communications - a joint venture between Philips and Lucent Technologies

IP/97/756 [1997-08-13]

Commission decides that the creation of a joint venture for waterway transports in Belgium by Stinnes and Haniel is not a concentration under the EC Merger Regulation

IP/97/755 [1997-08-13]

Commission authorizes the acquisition of joint control by ADM International and Acatos & Hutcheson Plc over the German soybean crushing company Soja Mainz

IP/97/752 [1997-08-12]

The Commission approves the acquisition of Tandem Computers by COMPAQ

IP/97/751 [1997-08-12]

The Commission authorises the formation of a joint venture between Thyssen Stahl AG and

Krupp Hoesch Stahl AG in the flat steel products sector pursuant to the ET Merger Regulation

IP/97/745 [1997-08-07]

The Commission authorises the acquisition by Norsk Alcoa and Elkem of joint control over Elkem Aluminium in the primary aluminium market

IP/97/743 [1997-08-06]

The Commission clears the acquisition of sole control of ODS Hoogovens by Klöckner Stahl- und Metallhandel

IP/97/737 [1997-08-01]

Commission authorises the creation of telematik GmbH by Daimler Benz and Deutsche Telekom

IP/97/729 [1997-07-30]

The Commission clears the merger between Boeing and McDonnell Douglas under conditions and obligations

IP/97/715 [1997-07-29]

The Commission initiates second phase proceedings on Siemens/Elektrowatt merger (cf. page 53)

IP/97/706 [1997-07-28]

Commission clears acquisition of Keiper Car Seating by Lear Corporation from the Keiper Recaro group

IP/97/705 [1997-07-28]

Commission approves a joint venture between Thomson and Siemens in the air traffic management business

IP/97/693 [1997-07-25]

Commission refers the Bewag case to the Bundeskartellamt





MERGERS

IP/97/644 [1997-07-14]

Commission authorises a joint venture between Cable & Wireless and Maersk Data

IP/97/630 [1997-07-09]

Union Bank - Minit International SA merger : not within the scope of the merger Regulation says the European Commission

IP/97/606 [1997-07-03]

The Commission authorises the creation of a joint-venture by Rhône-Poulenc and Merck.

IP/97/599 [1997-07-03]

Commission approves joint venture between Munich Re and three French insurance companies

IP/97/592 [1997-07-01]

Commission clears acquisition of the German company SPAR Handels AG by the French group ITM

IP/97/591 [1997-07-01]

Commission approves the acquisition of joint control of crediop by the banking groups Dexia and San Paolo



LIBERALISATION & STATE INTERVENTION

Application of Article 90 EC

Main developments between 1st July and 31st December 1997

Résumé des développements les plus récents, deuxième semestre 1997

Angela BARDENHEWER, DG IV-A-1

Télécommunications

La directive du 13 mars 1996 relative à la réalisation de la pleine concurrence sur le marché des télécommunications a fixé au 1er janvier 1998 l'introduction de la concurrence dans les services de téléphonie vocale et la fourniture d'infrastructures. Cette obligation de libéralisation s'est trouvée renforcée par l'accord signé dans le cadre de l'OMC sur les services de télécommunications de base. Afin de garantir pleinement le succès de cette libéralisation, la Commission a pris un certain nombre de mesures, conformément à son rôle de veiller à ce que la réglementation communautaire soit transposée complètement et correctement dans le droit national.

Contrôle de la mise en oeuvre des directives

La Commission a tout d'abord voulu s'assurer que les Etats membres aient satisfait aux obligations que leur impose la législation communautaire en matière de libéralisation de sorte que le cadre réglementaire soit prêt au 1er janvier 1998. Afin d'assurer un contrôle coordonné des directives spécifiques en matière de concurrence et des directives d'harmonisation et, en tant que de

besoin, d'accélérer le lancement de procédures d'infraction à l'encontre d'Etats membre en retard par rapport au calendrier fixé, la Commission a décidé la création d'une "équipe commune 1998" (équipe commune chargée de l'application de la législation communautaire en matière de télécommunications) regroupant des fonctionnaires des Directions générales responsables de la concurrence et des télécommunications et associant le service juridique. Cette équipe commune a préparé un rapport sur l'état de transposition de ces directives, lequel a été adopté par la Commission le 29 mai 1997 et mis à jour le 8 octobre suivant, sur la base des résultats de réunions bilatérales avec les Etats membres.

Alors que le rapport du 29 mai vise certains Etats membres où la transposition est moins avancée et où des efforts considérables devront encore être faits, le rapport du 8 octobre 1997 souligne les progrès accomplis, mais constate que certains Etats membres sont toujours en retard par rapport au calendrier de la libéralisation des télécommunications fixé dans la directive de la Commission 90/388/CEE modifiée entre autre le 13 mars 1996 en vue de réaliser la pleine concurrence. Le 5 novembre 1997, la Commission a

pour cette raison décidé d'ouvrir des procédures d'infraction au titre de l'article 169 du traité, contre 7 Etats membres. Les Etats membres concernés sont le Danemark, l'Allemagne, la Grèce, l'Italie, le Luxembourg, le Portugal et la Belgique.

Le Danemark n'a pas assuré que son opérateur public, TeleDanmark, ait publié ses modalités et conditions générales pour l'interconnexion le 1 juillet 1997. Une telle publication est cruciale pour permettre aux nouveaux acteurs sur le marché de négocier rapidement, sur base de ces conditions générales, l'interconnexion de leur nouveau réseau avec celui en place. La Grèce n'a notamment pas encore permis aux deux opérateurs de GSM privés grecs d'interconnecter leurs réseaux directement avec des réseaux étrangers sans passer par le réseau de l'opérateur public ni libéralisé le 1er octobre 1997, l'établissement d'une nouvelle infrastructure pour fournir des services libéralisés (c'est-à-dire tous les services autres que la téléphonie vocale). L'Italie, n'a pas non plus assuré la libéralisation de ces infrastructures, ni spécifié la contribution des nouveaux arrivants au coût net du service universel qui incombe à Telecom Italia. Le Luxembourg n'a notamment pas libéralisé le 1er juillet 1997 l'établissement de nouvelles infrastructures pour fournir des services libéralisés. L'Allemagne n'a notamment pas assuré que Deutsche Telekom publie un catalogue d'interconnexion spécifiant les prix des services offerts. Le Portugal n'a notamment pas libéralisé le 1er





juillet 1997 l'établissement de nouvelles infrastructures pour la fourniture de services libéralisés. La Belgique n'a notamment libéralisé que l'utilisation d'infrastructures existantes et non l'établissement de nouvelles infrastructures pour la fourniture de services libéralisés, et n'a pas adopté la législation qui fixe la contribution financière des nouveaux entrants au coût net du service universel.

Projet de directive de l'article 90.3 concernant la séparation juridique entre les activités du câble et des télécommunications

Le 16 décembre La Commission européenne a approuvé, en première lecture, un projet de directive au titre de l'Article 90.(3), visant à empêcher les anciens monopoles des télécommunications d'étendre leur position dominante aux réseaux de la télévision par câble. D'après ce texte, les Etats membres seraient tenus à garantir une séparation juridique entre les câblo-opérateurs et les entreprises de télécommunications, en exigeant l'exploitation des deux types de réseaux par des sociétés séparées. Il est aussi prévu que la Commission puisse imposer à une entreprise de télécommunications d'abandonner ses activités dans le secteur du câble si cela s'avère nécessaire afin de limiter les effets anti-concurrentiels de la position de l'ancien monopole sur le marché.

L'objectif est de permettre aux nouveaux entrants d'accéder à la partie locale des réseaux après la libéralisation des télécoms le 1er janvier 1998. Elle se fonde sur un

bilan du développement du marché depuis l'adoption de deux directives en 1995 et 1996. La crainte de la Commission est que, si les infrastructures de télécoms et les réseaux de télévision par câble sont fournis par la même entreprise, la concurrence risque de s'affaiblir parce que les nouveaux entrants n'ont aucun accès à la boucle locale sans passer par l'opérateur en position dominante. Et cette situation n'inciterait pas l'ancien monopole à améliorer les réseaux câblés afin d'offrir des services multimédia; la séparation comptable exigée par la directive existante sur le câble ne suffit pas pour encourager la concurrence.

La nouvelle directive modifiera la directive 90/388/CEE, notamment celle sur les réseaux câblés de télévision (95/91/CE); la Commission a l'intention de l'adopter elle-même, sur la base de l'article 90.3 du traité, une fois que la consultation sur le projet aura été conclue.

Services postaux

Communication sur l'application des règles de concurrence au secteur postal

La Commission européenne a adopté le 17 décembre une communication visant à clarifier l'application des règles de concurrence aux services postaux. La communication fournit aux opérateurs postaux et aux Etats membres des lignes directrices visant à éviter des infractions, en exposant les principes qui guideront la Commission dans l'application des règles de concurrence aux cas individuels

dans ce secteur. La Commission indique notamment qu'elle veillera à ce que le pouvoir de monopole accordé aux postes nationales afin de garantir le service universel ne soit pas exploité de manière à étendre leur position dominante à des activités exposées à la concurrence. Elle veillera également à ce qu'aucune discrimination injustifiée ne soit pratiquée en faveur des gros clients au détriment des petits utilisateurs, et à ce que les monopoles accordés pour les services transfrontaliers ne servent pas à créer des ententes illicites en matière de tarification.

Transports

Décision sur la législation italienne concernant le travail portuaire

Le 21 octobre, la Commission a adopté une décision au titre de l'article 90.3 du Traité relative aux dispositions de la législation portuaire italienne en matière de travail¹. La décision en question demande à l'Italie de mettre un terme au monopole des compagnies portuaires en matière de main-d'oeuvre temporaire. Elle fait suite à un arrêt de la Cour² qui avait jugé que certaines dispositions de la réglementation italienne en matière de travail portuaire étaient incompatibles avec le droit communautaire. A cette époque, le secteur des opérations portuaires était soumis, dans chaque port italien, à un

¹ Décision C(97)3108, JO L 301 du 5.11.1997, p. 17. (cf. Dussart-Lefret/Armani p. 32 ss. de ce numéro)

² Affaire C-179/90, *Merci Convenzionali Porto di Genova*, Rec. 1991, p. I-5889





double monopole: d'une part le monopole sur l'organisation des opérations portuaires, détenu indirectement par l'entité chargée de la gestion du port, et d'autre part le monopole sur la main d'oeuvre pour l'exécution de ces opérations, détenu par les corporations de dockers.

Suite à une première mise en demeure de la part de la Commission, l'Italie a opéré une réforme de sa législation portuaire par lois de 1994 et 1996. Cette réforme a conduit à une libéralisation partielle du secteur dont les principaux éléments ont été la libéralisation de l'organisation des opérations portuaires, la possibilité pour les entreprises portuaires d'engager leur propre personnel; la création des Autorités Portuaires et le désengagement obligatoire des gestionnaires du port du secteur des opérations portuaires et la suppression des discriminations fondées sur la nationalité.

Cependant, les lois de réforme portuaires ont introduit de nouvelles importantes distorsions de concurrence en faveur des anciennes compagnies de dockers: ces compagnies ont été transformées en des entreprises pour l'exercice des opérations portuaires en vue de recevoir le monopole sur deux marchés économiquement très importants: celui de la main-d'oeuvre temporaire et celui de la sous-traitance des services à haut contenu de main-d'oeuvre. La Commission a estimé que cette dernière mesure était contraire à l'article 90.1, du traité en liaison avec l'article 86, parce qu'elle amène les anciennes compagnies

portuaires à abuser de leur position dominante. Les anciennes compagnies portuaires se voient en effet conférer de fait le rôle de fournisseurs exclusifs de leurs concurrents (à savoir le fournisseur exclusif de main-d'oeuvre temporaire ou de services à haut contenu de main-d'oeuvre en régime de sous-traitance de leurs concurrents sur le marché des opérations portuaires), les plaçant dès lors en situation de conflit d'intérêt. De plus, la nouvelle législation portuaire italienne confère le monopole en question aux mêmes entreprises dont la Cour de Justice avait constaté qu'elles avaient abusé de leur position dominante.

Décision concernant les tarifs de pilotage dans le Port de Gênes

La Commission a adopté le 21 octobre une autre décision au titre de l'article 90.3³ à l'encontre du système de rabais sur les tarifs de pilotage, mis en place dans le port de Gênes par une circulaire du Ministre italien des transports⁴. La compagnie Tourship (ex Corsica Ferries) avait porté plainte contre ce système qui permet de bénéficier d'une réduction permet 65% sur le tarif de base de pilotage aux compagnies maritimes effectuant au moins 4 escales hebdomadaires, avec un itinéraire, horaire et fréquences réguliers au moyen de navires passagers.

³ JO L 301 du 5.11.97, p. 27. (cf. Dussart-Lefret/Armani, p.32 ss.de ce numéro)

⁴ Ce tarif fait suite à l'arrêt du 17 mai 1994 dans l'affaire C-18/93 *Corsica Ferries Italia/Corpo dei piloti del porto di Genova*, Recueil 1994, p. 9-1783 et a été modifié à la suite du dépôt de la plainte à deux reprises le 5 octobre 1994 et le 4 septembre 1996.

Tourship estimait qu'il n'y avait aucune justification pour accorder ce type de rabais puisque le service presté par le pilote était le même quel que soit le propriétaire du navire.

Après avoir instruit la plainte, la Commission a estimé que ni l'existence d'économies d'échelle de cette ampleur, ni la protection des fonds sous-marins, pouvaient justifier de façon objective le taux de la réduction. La Commission a cependant reconnu qu'il pouvait exister des économies d'échelle du fait de la planification des prestations des pilotes pour les activités régulières des compagnies maritimes en comparaison avec les activités non régulières. Cependant, le système actuel n'étant pas basé sur ce critère, la Commission a considéré qu'il constituait une mesure incompatible avec l'article 90.1 en liaison avec l'article 86 du traité CE, car il avait pour effet d'appliquer à l'égard des différentes compagnies maritimes des conditions inégales à des prestations équivalentes, introduisant de ce fait des distorsions de concurrence. La Commission a invité le gouvernement italien à mettre fin à l'infraction.

Services d'assistance en escale à l'aéroport d'Athènes

La Commission a mis fin à une procédure au titre des articles 90 et 86 qu'elle avait ouverte suite aux plaintes de diverses compagnies aériennes au sujet des services d'assistance en escale prestés en monopole par Olympic Airways à l'aéroport d'Athènes. La mauvaise qualité de ces services





(enregistrement, acheminement des bagages, nettoyage, catering...) et le manque de transparence des tarifs résultaient d'un abus de position dominante.

A la suite de cette décision, les autorités grecques ont entrepris des travaux d'amélioration du terminal Est de l'aéroport d'Athènes qui abrite les compagnies aériennes étrangères. D'importants travaux sont ou seront entrepris prochainement dans les autres aéroports touristiques grecs. La loi sur le travail temporaire, qui empêchait Olympic Airways de recruter aisément du personnel saisonnier pour faire face aux pics de trafic pendant la saison touristique, a été modifiée.

Le monopole qu'avait Olympic Airways dans le domaine de la prestation de services d'assistance en escale, sera aboli dès le 1 janvier 1998, date à laquelle un nouvel opérateur, choisi sur appel d'offre entrera en concurrence. Dès le 1 janvier 1999 (date prévue par la Directive du Conseil relative à l'accès au marché de l'assistance en escale), un second opérateur de services en piste entrera en fonction.

Olympic Airways a également mis en place un système de contrôle de qualité et des normes minimales qu'elle s'engage à respecter dans les aéroports d'Athènes, Heraklion, Chania, Rhodes, Courfou et Thessalonique. Des statistiques relatives au respect de ces normes seront transmises aux compagnies aériennes à la fin de chaque saison. Ensuite, Olympic Airways a élaboré une nouvelle structure de tarification plus proche du coût effectif de la prestation. Ces tarifs seront

dorénavant publiés et toute modification sera annoncée et motivée.

Énergie

Arrêts de la Cour de Justice concernant les droits exclusifs d'importation et d'exportation d'électricité et de gaz naturel⁵

La Cour de Justice s'est prononcée, le 23 octobre, sur les recours en manquement que la Commission avait introduit en 1994 à l'encontre des droits exclusifs d'importation et d'exportation d'électricité et gaz naturel existant aux Pays-Bas, en Espagne, en France et en Italie⁶. En ce qui concerne l'article 37, la Cour a confirmé que les droits exclusifs d'importation et d'exportation constituent des discriminations à l'égard des opérateurs établis dans d'autres États membres, qui sont incompatibles avec ladite disposition⁷. La Cour de Justice ne s'est pas prononcée sur la question de savoir si l'exception de l'article 90, paragraphe 2, qui avait été invoquée par les États membres, justifiait, dans ces cas précis, le maintien des droits exclusifs. La Cour, tout en réitérant le principe fondamental que la charge de la preuve incombe primordialement à

ceux qui invoquent l'exception, a reproché à la Commission de ne pas avoir fourni assez d'éléments convaincants, notamment de nature économique, qui auraient pu permettre à la Cour de statuer sur les moyens avancés par les États membres.

La Commission tiendra évidemment compte de ces remarques dans ses futurs recours. Pour ce qui est plus particulièrement des droits exclusifs qui avaient fait l'objet des actions précitées, les développements législatifs récents dans le domaine de l'énergie font que le recours à la voie judiciaire ne semble pas nécessaire à l'heure actuelle.

Proposition de directive concernant des règles communes pour le marché intérieur du gaz

Le Conseil Énergie a, le 8 décembre, dégagé un accord politique sur la proposition de directive relative à l'ouverture du marché communautaire du gaz naturel. La directive établit des règles communes concernant le transport, la distribution, la fourniture et le stockage de gaz naturel; elle règle l'accès au marché, l'exploitation des réseaux et précise les critères et procédures applicables en ce qui concerne l'octroi d'autorisations de transport, de distribution, de fourniture et de stockage du gaz naturel. La distribution est couverte par la directive; mais les États membres peuvent, sous certaines conditions, ne pas appliquer certaines dispositions relatives à la distribution, au cas où celles-ci mettaient en danger les obligations de service public.

⁵ Cf. Dohms/Leuvasseur, p. 18 ss. de ce numéro

⁶ Arrêts du 23.10.1997, affaire C-157/94, Commission c. Pays-Bas, affaire C-158/94, Commission c. Italie, affaire C-159/94, Commission c. France, et affaire C-160/94, Commission c. Espagne. Dans ce dernier cas, la Cour a considéré qu'il n'y avait pas de droits exclusifs (v. page 18 et suivantes).

⁷ Arrêt Commission c. France, *cit.*, par. 33, 39 et 40, arrêt Commission c. Italie, *cit.*, par. 23 et 32; arrêt Commission c. Pays-Bas, *cit.*, par. 15 et 17.





L'ouverture minimale des différents marchés nationaux dès l'entrée en application de la directive (soit probablement en l'an 2000) doit être de 20% de la consommation annuelle totale de gaz; ce pourcentage est porté à 28% après 5 ans et à 33% après 10 ans. Parallèlement, la catégorie des clients éligibles (c'est-à-dire des consommateurs de gaz naturel autorisés à négocier eux-mêmes leurs contrats de fourniture avec des fournisseurs situés dans d'autres Etats membres de l'UE) est progressivement étendue: au moment de l'application de la directive, elle comprendra tous les clients consommant plus de 25 millions de mètres cubes de gaz par an et par site de consommation, pour passer à une consommation annuelle de 15 millions de mètres cubes par an après 5 ans et à 5 millions après 10 ans. Les centrales électriques fonctionnant au gaz sont considérées comme clients éligibles, quel que soit leur niveau de consommation.

Pour l'organisation de l'accès au réseau, les Etats membres peuvent choisir entre deux formules: l'accès négocié ou l'accès réglementé. Toutes les deux doivent être mises en oeuvre selon des critères objectifs, transparents et non discriminatoires. Les Etats membres peuvent refuser, sous certaines conditions, l'accès au réseau de gazoducs dits "en amont" existant dans les sites

mêmes de production en haute mer. En revanche, les pipelines "off shore" transportant le gaz vers le territoire de l'Etat doivent en principe être ouverts.

La Commission pourra accorder certaines dérogations pour le cas où certains opérateurs liés par des contrats d'approvisionnement "take-or-pay" auraient des difficultés à cause de la libéralisation. La directive prévoit aussi une dérogation pour les Etats membres qui ne sont pas directement liés au réseau gazier d'un autre Etat membre et qui n'ont qu'un seul fournisseur extérieur et des dérogations pour les marchés et régions émergentes en Grèce et Portugal.

La position commune du Conseil, une fois qu'elle aura été formellement approuvée, sera transmise au Parlement Européen pour la deuxième lecture. Il est prévu que le texte définitif de la directive pourra être adopté par le Conseil au cours du premier semestre 1998. La directive devrait être transposée et appliquée vers le milieu de l'an 2000.

Monopoles nationaux à caractère commercial

Monopole autrichien de tabacs manufacturés

L'Autriche ne s'est pas conformée dans le délai prescrit à l'avis motivé envoyé par la Commission,

en mai 1997, pour manquement à l'obligation d'aménagement de son monopole des tabacs manufacturés, au regard des dispositions de l'article 71 de l'Acte d'adhésion et de l'article 37 du Traité. Le grief principal reproché à l'Autriche est celui du maintien d'une obligation générale imposée à tout nouvel opérateur - qui tenterait d'implanter un réseau de distribution de gros concurrent du monopole - de livrer à tous les débiteurs établis sur le territoire national. Une telle obligation est non seulement contraire aux règles applicables en la matière, selon lesquelles les grossistes doivent être libres de choisir leurs partenaires commerciaux opérant au stade du commerce de détail mais, de plus, elle rendrait pratiquement impossible l'accès de nouveaux grossistes sur le marché en cause.

En décembre 1997, la Commission, à la lumière du récent arrêt rendu par la Cour le 23 octobre dans l'affaire C-189/95 Franzén, a finalement considéré que les dispositions de la législation nationale, qu'elle avait contestées sur base des articles 71 de l'Acte d'adhésion et 37 du Traité, sont détachables du fonctionnement du monopole, bien qu'elles aient une influence sur ce dernier, et doivent dès lors être examinées au regard de l'article 30.





Judgments

Judgment of the Court of 11 November 1997, Cases C-359/95 P and C-379/95 P: Commission of the European Communities and French Republic v Ladbroke Racing Ltd. Competition - Articles 85, 86 and 90 of the EC Treaty - Rejection of a complaint concerning both State measures and private conduct - Applicability of Articles 85 and 86 to undertakings complying with national legislation. Joined cases C-359/95 P and C-379/95 P.

Judgment of the Court of 23 October 1997, Case C-189/95: Criminal proceedings against Harry Franzén. Reference for a preliminary ruling: Landskrona Tingsrätt - Sweden. Articles 30 and 37 of the EC Treaty - Monopoly on the retail of alcoholic beverages.

Judgment of the Court of 23 October 1997, Case C-160/94: Commission of the European Communities v Kingdom of Spain. Failure of a Member State to fulfil its obligations - Exclusive rights to import and export electricity.

Judgment of the Court of 23 October 1997, Case C-159/94: Commission of the European Communities v French Republic. Failure of a Member State to fulfil its obligations - Exclusive rights to import and export gas and electricity¹.

Judgment of the Court of 23 October 1997, Case C-158/94:

Commission of the European Communities v Italian Republic. Failure of a Member State to fulfil its obligations - Exclusive rights to import and export electricity¹.

Judgment of the Court of 23 October 1997, Case C-157/94 Commission of the European Communities v Kingdom of the Netherlands. Failure of a Member State to fulfil its obligations¹.

Press releases

IP/97/1139 [1997-12-17]

To prevent former monopolies from becoming future supermonopolies, the Commission asks for the separation between telecom and cable activities

IP/97/907 [1997-10-21]

Commission condemns Italian port policy (cf. page 65)

IP/97/859 [1997-10-08]

Liberalisation of telecommunications: the Commission reviews the situation a few months before the deadline of 1 January 1998.(cf. page 63)

¹ Cf. Dohms/Levasseur, page 18 ss. de ce numéro



STATE AID

Main developments between 1st July and 31st December 1997

Principaux développements du 1er août 1997 au 31 décembre 1997.

Madeleine TILMANS, DG IV-G-1

EXEMPTIONS PAR CATEGORIES. La Commission propose au Conseil, sur la base de l'article 94, un règlement qui l'habilite à exempter certaines catégories d'aides de l'obligation de notification.

En novembre 1996, le Conseil Industrie avait invité la Commission à lui faire des propositions sur la base de l'article 94 suivant les orientations définies dans le document de réflexion qu'elle lui avait soumis sur le sujet. Le projet de règlement d'habilitation adopté par la Commission en juillet 1997 a obtenu l'accord politique du Conseil Industrie de novembre. L'avis du Parlement européen est attendu en début d'année.

Ce projet s'inscrit dans le cadre d'une réforme fondamentale du contrôle des aides d'Etat dont le but est d'en améliorer l'efficacité. Les règlements d'exemption que la Commission pourra adopter concernent certaines catégories d'aides aux petites et moyennes entreprises, d'aides à la recherche-développement, d'aides en faveur de la protection de l'environnement, d'aides à l'emploi et à la formation et de régimes d'aides à finalité régionale. Ces règlements devront fixer les critères qui assurent la compatibilité avec le marché commun des aides qui

seront exemptées. Il est aussi prévu que, dans le futur, la règle de minimis soit adoptée sur la base de l'article 94.

L'adoption de règlements d'exemption devrait permettre d'améliorer la transparence et la sécurité juridique ainsi que d'éliminer, tant dans les services de la Commission que dans ceux des Etats membres, une charge de travail administratif à faible valeur ajoutée. La Commission entend réorienter ces ressources vers l'examen des cas de distorsions de la concurrence les plus importants (voir à ce sujet le nouvel encadrement "multisectoriel" décrit ci-dessous). Néanmoins, la Commission n'entend pour autant renoncer à aucun droit ni obligation en matière de contrôle des aides qui seront ainsi exonérées de l'obligation de notification. Les Etats membres devront notamment tenir un registre et rendre compte à la Commission, dans leurs rapports annuels, des aides octroyées qui ont bénéficié de cette exonération. La Commission examinera bien sûr les plaintes avec toute la diligence nécessaire et les juges nationaux pourront également être appelés à tirer les conséquences de la mauvaise application éventuelle de ces règlements.

ENCADREMENT AUTOMOBILE

La Commission a introduit pour la période 1998-2000 un nouvel encadrement communautaire des aides d'Etat dans le secteur de l'automobile. Il s'agit d'une prolongation des encadrements automobiles qui se sont succédés depuis 1989, adaptée en fonction des conséquences des principales tendances économiques et industrielles du secteur. Au cours de l'année 1996, la Commission a procédé, avec l'aide de consultants indépendants, à une étude approfondie de l'encadrement automobile en vigueur. Les conclusions indiquaient une efficacité globale de cet encadrement et recommandaient quelques ajustements en ce qui concerne, en particulier, la définition du secteur automobile, les seuils de notifications et certaines modalités d'exécution de l'analyse coûts-bénéfices.

La définition du secteur automobile au sens de l'encadrement est ainsi élargie aux équipementiers de premier rang produisant des modules ou sous-systèmes lorsque ces derniers sont produits dans l'usine même du constructeur ou dans un ou plusieurs parcs industriels situés dans une certaine proximité géographique. Le nouvel encadrement prévoit de plus la notification des cas concrets lorsqu'un seuil de 50 millions d'Ecu pour les coûts du projet est dépassé (contre 17 millions auparavant) ou si le montant d'aides envisagé franchit la barre des 5 millions d'Ecu (pas de seuil en fonction de l'aide dans l'encadrement précédent). En matière d'analyse coûts/bénéfices, l'accent est mis sur la démonstra-





tion univoque de la nécessité de l'aide; en outre, le site de comparaison qui permet d'évaluer les surcoûts d'implantation dans une zone assistée pourra désormais être situé dans l'EEE mais aussi en Europe orientale et centrale (PECO), voire même dans certains cas sur un autre continent. Enfin, la prise en compte des surcapacités sectorielles a conduit à la mise en oeuvre d'un mécanisme progressif d'ajustement de l'intensité d'aide autorisable.

Dans le courant du mois d'août 1997, la Commission avait informé les États membres de sa proposition d'introduire ce nouvel encadrement automobile. Quatorze États membres avaient communiqué leur accord au sujet de l'introduction de cet encadrement. En revanche, la Suède avait refusé d'accepter la proposition de la Commission et contraint la Commission à ouvrir une enquête approfondie, le 8 octobre 1997, en vue d'assurer une égalité de traitement dans toute la Communauté.

Début décembre, la Suède a finalement accepté de manière inconditionnelle la proposition d'encadrement de la Commission et s'est engagée en particulier à respecter les obligations en matière de notification préalable et de présentation de rapports annuels qui s'imposent dans ce contexte. Dès lors, début janvier 1998, la Commission sera en mesure de prendre formellement acte de cette acceptation inconditionnelle et de clôturer la procédure d'enquête ouverte en octobre 1997.

Le nouvel encadrement automobile est entré en vigueur le 1er janvier 1998 comme prévu.

CONSTRUCTION NAVALE. La Commission propose au Conseil l'adoption d'un nouveau règlement applicable aux aides à la construction navale.

Etant donné l'expiration de la septième directive le 31 décembre et le fait que l'accord OCDE, qui doit régler la question des aides d'Etat au niveau mondial, ne sera vraisemblablement pas encore entré en vigueur à cette date, la Commission a décidé de soumettre au Conseil un projet de règlement prévoyant l'adoption d'un nouveau régime applicable aux aides à la construction navale et, dans l'intervalle, la prorogation jusqu'au 31 décembre 1998 de l'application de la septième directive. Le nouveau régime prévoit essentiellement, d'une part, l'interdiction, à partir du 31 décembre 2000, des aides à l'exploitation liées à des contrats et, d'autre part, la réorientation vers les aides à l'investissement dans l'innovation, les aides régionales à l'investissement, les aides à la R&D et celles à la protection de l'environnement. Enfin, les aides à la fermeture et celles à la restructuration seront soumises à l'observation de règles très strictes. La Commission considère, en effet, que les aides au fonctionnement telles que celles liées au contrat ne seront plus justifiées. Elle estime nécessaire de mettre l'accent sur les autres formes d'aides précitées qui sont davantage susceptibles d'inciter les entreprises à s'adapter pour faire face aux défis auxquels elles sont confrontées.

LARGE INVESTMENT PROJECTS. New State aid framework approved for large investment projects

The Commission decided on 16 December 1997 to introduce new State aid rules with the aim of reducing excessive amounts of regional aid to mobile capital-intensive investments. Until now the Commission's powers to investigate individual cases of regional aid have been limited to 'sensitive' sectors such as steel and motor vehicles which operate under special sector-specific rules. The new rules, to be called the Multisectoral Framework on regional aid for large investment projects, will for the first time subject the largest cases of such aid in other sectors to examination by the Commission in order to assess their compatibility with the common market, even when they fall within a scheme already approved by the Commission. The Framework will enter into force on 1 September 1998 for an initial trial period of three years. At the end of that period the Commission will decide whether to extend the new rules to the sensitive sectors. In the meantime the latter will continue to be covered exclusively by their existing rules.

The need to control more systematically regional aid to large-scale investment projects has been widely acknowledged in recent years. It is essential for the effective functioning of the single market to maintain strict control on State aid to such projects, since the distortive effect of aid is magnified as other government-induced distortions of competition are eliminated and markets become





more open and integrated. The Fifth State aid survey for the years 1992-94, which showed no diminution in the overall levels of regional aid, underlined the urgency of concrete action.

The adoption of the new measures, under Article 93(1) of the EC Treaty, followed several years of intensive discussions between the Commission and the Member States on how to translate a widely-shared objective into a practical set of rules. The Commission made strenuous efforts to take account of Member States' and industry's views. The Commission considers that the Framework strikes an appropriate balance between the need to avoid distortion of competition and at the same time preserve the attractions of the less advantaged regions of the EU. By favouring job-creating projects, the Framework is fully in line with the conclusions of the Luxembourg Summit on Jobs held on 20-21 November 1997. Moreover, the new Framework will apply only to a limited number of projects and preserve the freedom of Member States to apply regional policy in the vast majority of cases. It imposes strict time limits on the Commission in which to process individual cases of aid notified by Member States, in order to avoid the risk of deterring companies from investing in the EU.

AIDES A FINALITE REGIONALE. La Commission décide de nouvelles lignes directrices ayant principalement pour objectif de concentrer les aides en faveur des régions les plus pauvres et de tenir compte de leur effet réel sur l'emploi.

La Commission a décidé de mettre en application de nouvelles lignes directrices pour l'octroi des aides à finalité régionale dans les quinze Etats membres. Celles-ci seront en vigueur pendant les années 2000 à 2006 et sont fondées sur quatre principes essentiels :

- *concentration* des aides régionales sur les régions les plus pauvres, en vue d'améliorer leur efficacité, le "soudage" étant inefficace et provoquant même parfois un "effet d'annulation" entre les régions aidées ;
- *réduction* du volume global des aides régionales et volonté d'aboutir à une meilleure répartition de ce volume entre les régions dites de "cohésion" (Grèce, Irlande, Portugal et Espagne) et les régions plus prospères. En effet, de 1992 à 1994, les entreprises des quatre Etats membres les plus "riches" ont bénéficié de la majeure partie (85 %) des 43.000 MECU distribués au cours de cette période contre 8,3 % pour les pays de "cohésion".
- prise en compte de *l'effet réel sur l'emploi* dans l'examen des aides et, à cet effet, possibilité non seulement d'aides à l'investissement (pourcentage du capital), mais aussi d'aides aux emplois directement liés à

l'investissement (pourcentage du salaire).

- *cohérence* entre les "cartes" des aides régionales et celles des fonds structurels européens l'admission de l'éligibilité aux Fonds structurels en tant que critère complémentaire d'éligibilité aux aides nationales et une convergence des calendriers des aides nationales et des Fonds structurels.

En outre, afin de réduire les *effets négatifs des délocalisations* soutenues parfois par des aides régionales, les investissements et les emplois bénéficiant des aides devront être maintenus dans la région concernée pendant au moins 5 ans.

Parmi les éléments nouveaux, il y a lieu de noter la méthode de délimitation territoriale des cartes régionales des aides, fondée à l'avenir sur la fixation par la Commission de plafonds en pourcentage de la population couverte. Un plafond global sera fixé au niveau européen et s'y inscriront les plafonds de chaque Etat membre. D'autre part, compte tenu de l'importance grandissante du progrès technique, les dépenses immatérielles pourront, dans certaines limites, être éligibles aux aides.

La Commission approuvera une carte des aides régionales pour chaque Etat membre, celles-ci devant être adoptées pour le 1er janvier 2000.





TAUX DE REFERENCE. *Nouveau système pour la fixation des taux de référence destinés au calcul du niveau des aides d'Etat.*

Depuis le 1er août 1997, la Commission a renouvelé le système de fixation des taux de référence afin de les rendre plus homogènes au niveau communautaire. Ces taux, sensés refléter le niveau moyen des taux d'intérêt en vigueur dans les différents Etats-membres pour les prêts à moyen et long terme (5 à 10 ans), servent à déterminer l'équivalent-subvention d'une aide versée en plusieurs tranches ou l'élément d'aide résultant des régimes de prêts bonifiés. Ils s'emploient également pour le remboursement des aides illégales et/ou incompatibles.

Les taux de référence sont désormais fixés à partir de taux indicateurs. Ceux-ci sont composés d'un taux de base, à savoir le taux swap interbancaire à 5 ans, majoré d'une prime correspondant aux taux moyens des prêts d'un montant supérieur à 5 MECU, ces derniers étant les plus susceptibles d'affecter de façon substantielle les échanges intracommunautaires. Le taux de référence, fixé au début de chaque année, est égal à la moyenne des taux indicateurs enregistrés au cours des mois de septembre, octobre et novembre précédents. Il sera ajusté en cours d'année lorsqu'il diffère de plus de 15% de la moyenne des taux indicateurs enregistrés au cours des trois derniers mois connus. D'autre part, il peut également être ajusté pour s'adapter à certaines situations spécifiques.

COUR DE JUSTICE. *Des aides à la sidérurgie ne relevant pas du domaine du Code des aides peuvent être autorisées sur la base de décisions individuelles de la Commission au titre des dispositions de l'article 95 du traité CECA.*

La Cour de Justice, dans ses arrêts du 24 octobre 1997 rendus par le Tribunal dans les affaires T-239/94, T-243/94 et T-244/94, soutient la position de la Commission selon laquelle des aides à la sidérurgie ne relevant pas du domaine du Code des aides peuvent être autorisées sur la base de décisions individuelles de la Commission, le Code des aides à la sidérurgie ne présentant un cadre juridique contraignant que pour les catégories d'aides qu'il énumère.

Face à l'aggravation de la situation économique et financière dans le secteur sidérurgique, la Commission, dans le cadre d'un plan global de restructuration et de réduction de capacités du secteur, a pris en avril 1994 six décisions individuelles autorisant des aides destinées à accompagner la restructuration de certaines entreprises publiques en vue de leur privatisation. Il s'agissait des entreprises sidérurgiques EKO Stahl AG et Sächsische Edelstahlwerke GmbH en Allemagne, Siderurgia Nacional au Portugal, Corporación de la Siderurgia Integral et Sidenor en Espagne et du groupe sidérurgique Ilva en Italie. Ces autorisations étaient assorties d'obligations de réductions des capacités et limitées au strict nécessaire pour rétablir la viabilité des entreprises concernées. Des entreprises

concurrentes ont saisi le Tribunal d'une demande en annulation de ces décisions d'autorisation.

Par arrêts du 24 octobre 1997, le Tribunal a rejeté les recours après avoir conclu que les décisions litigieuses respectaient les conditions d'application de l'article 95 du traité CECA.

Il a motivé ses arrêts comme suit :

- Si le principe inscrit dans le traité CECA est celui de l'interdiction des aides d'Etat (article 4), la Commission, en vertu de l'article 95 alinéas 1 et 2 du traité CECA, est habilitée à autoriser à titre dérogatoire de telles aides lorsqu'elles sont compatibles avec les objectifs du Traité en vue de faire face à des situations non prévues.
- C'est ainsi que la Commission a adopté, par une décision générale, le code des aides. Ultérieurement, elle a arrêté des décisions individuelles autorisant certaines aides spécifiques ne relevant pas des catégories visées par le code des aides.
- Le code des aides et les décisions litigieuses sont fondés sur la même base juridique. Le code ne présente un caractère contraignant que pour les aides relevant des catégories qu'il définit. Les aides ne relevant pas de ces catégories sont tout de même susceptibles de bénéficier d'une décision individuelle si la Commission estime qu'elles sont nécessaires aux fins de la réalisation des objectifs du traité CECA.
- En l'espèce, les décisions litigieuses concernent des aides visant à rationaliser l'industrie





européenne et à sauvegarder la continuité de l'emploi dans des régions souffrant de sous-emploi, ce afin d'éviter une crise économique et sociale grave et persistante. Ces décisions concilient ainsi divers objectifs du traité en vue de sauvegarder des intérêts majeurs et elles sont nécessaires pour atteindre les objectifs qu'elles poursuivent.

ALLEMAGNE. La Commission a décidé d'approuver des aides en faveur des chantiers navals MTW-Schiffswerft et Volkswerft installés dans le Länd de Mecklembourg-Poméranie Occidentale

Par décision prise le 30 juillet, la Commission a décidé de clore la procédure qu'elle avait ouverte au titre de l'article 93 §2 du traité CE et d'autoriser l'octroi d'aides à l'investissement sous forme de prêts en faveur de la restructuration des chantiers navals MTW-Schiffswerft GmbH et Volkswerft GmbH pour des montants s'élevant respectivement à 195,3 millions de DM (99 MECU) et 283 millions de DM (143,6 MECU), dont une partie avait été versée illégalement en 1996. Elle a considéré que ces aides étaient conformes aux dispositions de la septième directive sur les aides à la construction navale.

Par ailleurs, la Commission a autorisé l'octroi à MTW et à Volkswerft d'une première tranche d'aides au fonctionnement en vue d'accompagner la réalisation de leur restructuration. Cette première tranche s'élève à 180,5 millions de DM (91,6 MECU) pour MTW et 210,8 millions de DM (107 MECU) pour Volkswerft. Elle couvre la période débutant à la faillite de la

société-mère Bremer Vulkan et se terminant à la fin de l'année 1997 et elle servira au financement des plans sociaux accompagnant la réduction massive du personnel dans les deux chantiers. Cette décision est conforme au règlement du Conseil adopté le 2 juin 1997 qui prévoit une dérogation aux dispositions normalement appliquées en matière d'aides à la construction navale. Cette dérogation permettra à plusieurs États membres d'accorder à certains chantiers navals en restructuration des aides qui sinon auraient été incompatibles avec le Traité.

ESPAGNE. La Commission autorise le versement d'aides à la restructuration des chantiers navals publics

Le 15 juillet, la Commission a décidé d'autoriser un ensemble d'aides nécessaires à la poursuite de la restructuration des chantiers navals publics en Espagne, l'objectif étant que ceux-ci soient à nouveau rentables d'ici la fin de 1998. Cette décision est conforme à la décision du Conseil du 2 juin 1997, prévoyant une dérogation aux dispositions normalement appliquées en matière d'aides à la construction navale

Les aides autorisées pour l'Espagne s'élèvent au total à 229,008 milliards de pesetas (soit environ 1,38 milliard d'euros). Une grande partie de ces aides, soit environ 80 milliards de pesetas, ont pu être approuvées sur la base des articles 6 et 7 de la directive concernant les aides à la construction navale. Les autres mesures relèvent du règlement du Conseil et comprennent des aides sous forme de paiements d'intérêts (62 milliards de pesetas), de

crédits d'impôts (58 milliards de pesetas) et d'apports de capitaux (15 milliards de pesetas).

En contrepartie de cette aide, la Commission a exigé des chantiers navals publics une réduction immédiate de 30 000 tjb de leurs capacités (lesquelles passeraient de 240 000 tjb à 210 000 tjb), ce qui sera obtenu par la fermeture de certaines installations. Pendant une période de dix ans, la production annuelle des chantiers navals ne devra pas dépasser cette limitation de capacité. Cette réduction de capacité sera complétée par le maintien de la fermeture de l'activité de construction navale au chantier naval d'Astano (celui-ci poursuivra cependant ses activités dans le secteur de la construction de navires servant de plate-forme d'extraction, de stockage et de terminal pétrolier), l'engagement de Astander de ne pas procéder à des travaux de transformation navale tant qu'il reste dans le secteur public, ainsi que par une réduction de capacité de 17.500 tjb dans les chantiers navals privés.

BELGIQUE. La Commission approuve l'intervention de la Région wallonne dans la reprise des Forges de Clabecq par Duferco Clabecq

La Commission européenne a décidé que l'intervention financière de la Région wallonne Belgique au bénéfice de Duferco Clabecq constitue un véritable apport de capital à risque selon la pratique normale d'un investisseur en économie de marché. Cette intervention ne contient donc pas d'éléments d'aide au sens du Code des aides à la sidérurgie. Il s'agit



d'une prise de participation dans le capital social de 350 millions de FB, à concurrence de 25%, et d'un prêt de 550 millions de FB sur dix ans.

Dans l'appréciation globale de l'intervention de la Société wallonne pour la sidérurgie (SWS) dans l'entreprise Duferco Clabecq, la Commission a tenu compte de la répartition des risques entre les deux actionnaires :

- l'actionnaire privé principal prenant en charge la majorité du risque entrepreneurial et la responsabilité de la gestion de l'entreprise,
- et l'actionnaire public prenant un risque moindre avec une partie de sa contribution ayant une rémunération fixe assurée indépendamment des résultats de l'entreprise.

La Commission a conclu que l'intervention totale de la SWS dans Duferco Clabecq, au vu de la structure de répartition des risques entre les deux actionnaires et des revenus attendus par la SWS en tant que rémunération de sa part minoritaire dans le capital et comme intérêts du prêt, peut être considérée comme un apport de capital qui aurait été fait par un investisseur privé agissant dans des conditions de marché et ne constitue pas une aide d'État au sens du Code européen des aides à la sidérurgie.

En ce qui concerne la prise de participation (25 %) de la SWS, celle-ci se fait dans les mêmes conditions et simultanément à celle d'un investisseur privé qui y met la majorité du capital. Ce dernier possède une structure financière solide et l'acquisition de

Clabecq s'intègre dans sa stratégie entrepreneuriale. De plus, des investissements sont prévus pour permettre de concrétiser une stratégie industrielle précise et le plan d'affaires prévoit une marge d'exploitation positive dès la deuxième année et des bénéfices dès la cinquième année. L'État peut donc s'attendre à un rendement normal des capitaux investis qui est en ligne avec les attentes d'un investisseur privé.

Quant au prêt accordé par la SWS, il est un prêt subordonné dans le sens où les obligations de remboursement de l'emprunt, en ce qui concerne le principal, sont subordonnées à l'exécution préalable des autres obligations exigibles de Duferco Clabecq vis-à-vis de tous les créanciers. Du point de vue de l'entreprise, ce prêt fait donc partie de ses capitaux propres. Cependant, ce risque de perte pour la SWS a été compensé, dans le cas présent, par une garantie de l'actionnaire majoritaire privé, "Duferco International Investment Holding Limited", société holding du groupe DUFERCO, qui a pris un engagement de caution solidaire et indivisible à concurrence de 75% de toutes les sommes dues (principal + intérêts) en cas de faillite de Duferco Clabecq. Le risque de perte du capital est donc réparti proportionnellement entre les deux actionnaires en fonction de leurs parts respectives dans le capital. En outre, le prêt produit des intérêts, par semestre, indépendamment des résultats de l'entreprise, à un taux fixe annuel de 5,55%, pendant 10 ans, équivalent au taux de référence utilisé par la Commission pour déterminer l'élément d'aide dans

les subventions de l'État en Belgique.

ALLEMAGNE. La Commission approuve une aide à VW à Kassel/Baunatal après le remboursement par VW d'une aide illégale obtenue en Saxe

Le 18 novembre, la Commission européenne a donné son feu vert à l'octroi d'une aide de quelque 98 millions de DM à Volkswagen AG à Kassel/Baunatal dans le Land de Hesse. Il s'agit d'un projet d'investissement d'un montant total de 596 millions de DM destiné à lancer la production d'un nouveau système de boîte de vitesse automatique. Cet investissement permettra de maintenir de manière durable quelque 5600 emplois dans l'usine (sur les 5978 actuels) alors que sans cet investissement la perte nette d'emplois aurait atteint environ 1700 personnes. Il garantira en outre environ 850 emplois indirects dans la région de Kassel, durement touchée par la restructuration dans le secteur automobile et dans l'industrie d'armement. L'État des investissements et le nombre d'emplois sauvegardés feront l'objet d'un rapport annuel

L'usine de Kassel produit divers composants automobiles et emploie au total quelque 14.800 personnes dont environ 6.000 dans l'activité des boîtes de vitesse. Le nouvel investissement doit permettre à l'usine de mettre en place deux nouvelles lignes de production de boîtes de vitesse automatiques.

Cette décision positive de la Commission intervient après



l'engagement formel des autorités fédérales allemandes certifiant que VW a restitué une aide illégale de l'ordre de 90 millions de DM octroyée en septembre 1996 à un projet VW en Saxe, en contradiction flagrante avec une décision de la Commission.

La Commission européenne, à l'initiative de M. Karel Van Miert, avait indiqué clairement qu'elle subordonnait toute décision dans le dossier de VW Baunatal à un engagement formel et juridiquement contraignant des autorités fédérales de récupérer au préalable une aide illégale versée à VW Saxe par le Land de Saxe.

En effet, en infraction à une décision prise le 26 juin 1996 par la Commission européenne, les autorités du Land de Saxe versaient en juillet à VW, pour un investissement appelé Mosel II/Chemnitz II, quelque 90 millions de DM d'aides supplémentaires par rapport au montant agréé par la Commission.

Sur l'insistance de la Commission, l'Allemagne s'engageait le 4 septembre 1996 à geler le paiement au Land de Saxe d'un montant équivalent au montant illégalement versé à VW, afin de neutraliser les effets, y compris économiques, de cette opération.

Le même jour, la Commission saisissait la Cour de Justice sur le fond de l'affaire mais décidait de surseoir à un recours en référé tant que Bonn maintenait les effets de cet engagement.

Dans une lettre adressée formellement à M. Van Miert en date du 3 novembre dernier, le gouvernement de Bonn déclare

avoir mis en oeuvre toutes les dispositions pour respecter pleinement la décision de la Commission du 26 juin 1996. En substance, les autorités allemandes certifient que le montant payé de façon illégale a fait l'objet d'un remboursement par VW. Ce montant se trouve dans un compte "de tiers" ("Anderkonto" en langue allemande) certifié par un acte notarié et dont seules les autorités allemandes ont le pouvoir de disposer. En outre, ce montant ne servira en aucun cas à financer des investissements de VW en Saxe.

FRANCE La Commission a approuvé des aides régionales à une filiale du constructeur automobile Renault.

Les autorités françaises ont notifié un dossier d'aides régionales en faveur de SOVAB, filiale du groupe automobile Renault, pour un projet réunissant nouvelle production et extension de capacités. Lorsque l'intensité de l'aide régionale est très basse, et que dès lors toute influence significative sur la concurrence et les échanges peut être exclue, la Commission approuve l'aide notifiée pour autant qu'elle respecte les conditions du régime approuvé sur lequel se fonde son octroi, que le projet est mobile et que l'aide n'a pas d'effets négatifs au niveau du secteur. Toutes les régions assistées souffrent de handicaps structurels minimaux. C'est pourquoi, à la lumière de la pratique (cf. dossiers Ford Bridgend et Mitsubishi Motors), une intensité d'aide de 10% du plafond régional peut être considérée comme la compensation minimale des

handicaps auxquels un investisseur est confronté dans une zone assistée. Dans ce cas, une analyse coûts/bénéfices n'est pas jugée nécessaire pour évaluer les handicaps nets du projet dans la région en question. De plus, en fonction de l'impact du projet sur les concurrents, examiné en particulier au travers de l'évolution des capacités de production au niveau du groupe sur le marché en cause, un facteur d'ajustement ("top-up") est attribué.

Le montant total de l'aide que la Commission a pu considérer comme compatible avec le marché commun s'élève à l'addition de l'intensité d'aide de 10% du plafond régional et du top-up, dans la limite du taux d'aide envisagé par l'État membre.

SPAIN (Galicia). Aid to Grupo de Empresas Álvarez (GEA)

The Commission has decided on 15 July to close the Article 93(2) proceeding by approving the State aid which had been awarded to Grupo de Empresas Álvarez (GEA) under conditions. GEA manufactures tableware products and is located in Vigo, Galicia. GEA was formerly State owned and then privatised in 1992. The privatisation was accompanied by State subventions which were, however, approved by the Commission in 1992.

By complaints of several competitors the Commission had been informed that GEA had received by the Spanish authorities further aid after its privatisation. This aid would consist in a guarantee amounting to Pts 1620 million in 1992, a payment amounting to Pts 983 million and was about to receive





further guarantees at an amount to Pts 2500 million. None of these aid, although notifiable according to Article 93(3) of the EC Treaty, had been notified to the Commission by the Spanish government. The Commission decided on 15.11.1995 to initiate proceedings pursuant to Article 93(2) EC in order to continue investigations.

In the course of the proceeding it became clear that GEA, after its privatisation, immediately had started to implement restructuring measures. In order to support these restructuring measures the Spanish authorities, in 1992, had indeed awarded a guarantee entailing a potential risk of Pts 1620 million. In order to be relieved from the obligations out of that guarantee the Spanish authorities had paid Pts 983 million in 1994. The attempts to successfully restructure the firm, however, had failed.

In addition, due to the Article 93(2) proceeding, the Spanish authorities were forced to keep the company in business with the help of public money for the duration of this proceeding. The Spanish authorities therefore awarded rescue aid totalling 1050 million. This rescue aid, however, was strictly limited to the duration of the Commission's Article 93(2) proceeding.

Also in the course of the proceeding, the Spanish authorities submitted a new restructuring plan which aimed at a restoration of the firm's viability by proposing drastic measures such as severe cuts in employment by 43% (that is by 500 workers), cuts in production capacity by 30% and a generation of funds (approximately Pts 15 000 million) by the sale of the company's land and the

implementation of a suspension of payment proceeding in order to free the firm from its debts and to be able to cover the immediate restructuring costs which will amount to Pts 3500 million. In this context, the Spanish authorities emphasised that the company would be able to carry out the restructuring completely by its own financial efforts and would not need any State support anymore. In order to confirm this, the Spanish authorities committed themselves officially not even to renounce on the award of the originally foreseen guarantee of Pts 2500 million which formed part of the Commission's proceeding but also to refrain from any future payment in favour of GEA.

Taking into account that the drastic restructuring measures that GEA would implement might restore its viability, that these measures would be implemented by the firm's own financial efforts without any further public financial engagement and that the restructuring now being carried out is the first serious one the Commission concluded that the guarantee in 1992 which was relieved by the payment of Pts 983 million in 1994 aid may be approved as restructuring aid. The Commission took hereby also into consideration that GEA is located in a depressed area in the meaning of Article 92(3)a (GEA is, after Citroen, the second industrial employer in the area of Vigo) and that its market share within the common market is rather low and thus the impact of the aid on this market would be low as well.

As regards the rescue aid the Commission concluded that this aid could be approved because this aid complied with the requirements for

rescue aid as set out in the Community guidelines for rescuing and restructuring of firms in difficulties and was limited to the duration of the Article 93(2) proceeding

Since GEA, however, had received aid in the context of its privatisation in 1992 the approval is accompanied by the imposal of drastic conditions. A restrictive attitude will have to be followed with any new public intervention in the company. The Spanish authorities will be informed accordingly that any new State aid granted in favour of this company will be considered as incompatible.

GERMANY. Aid to Gemeinnützige Abfallverwertung GmbH (GAV)

The Commission has decided to close the Article 93(2) proceedings against aid which was awarded to Gemeinnützige Abfallverwertung GmbH (GAV) in Aachen.

GAV, a non - profit oriented enterprise owned by Sozialwerk Aachener Christen e.V, employs altogether 58 workers out of which 14 have an objective handicap and an additional 29 belong to the group of "difficult" long-term unemployed. It's objective is to employ these people on a temporary basis, to train them and thus to improve their chances to be reintegrated into the regular labour market.

GAV is acting in the waste market by collecting both household and company recyclable waste, sorting it out and selling it as secondary raw material. In this sector, GAV competes with profit making private enterprises which alleged that GAV was acting aggressively on the market. Between 1992 and 1995,





GAV received annual grants to a total of DM 483.832 to promote the motivation of its workers (Zuschuß zu arbeitsmotivierenden Maßnahmen). In addition, in 1992 it received a grant of DM 2.7 million for building a new sorting-hall for recyclable waste which it collects from companies and offices in order to sell this as secondary raw material.

As regards the annual grants which GAV had obtained between 1992 and 1995, it became clear in the course of the proceeding that they remained limited to what is necessary to compensate the additional costs the firm had to bear due to its social activities. It was also confirmed that GAV's prices did not differ from the average prices on the market but even exceeded these prices in most cases. As regards the investment grant of DM 2.7 million, it became clear that it was awarded in the framework of a restructuring plan by which GAV should be integrated in the new waste disposal concept ("Duales System") of the city of Aachen. Moreover, the old hall did not meet anymore the new and stricter environmental protection rules which are in force for the recycling of waste in Germany.

Taking into account the limited market share of GAV, that there was evidence that GAV was not acting aggressively on the market and that the arguments in favour of the aid to GAV outweighed the disadvantages on the common market, the aid in favour of GAV could be approved by the Commission. Hereby, Commission kept in mind that, in the case of a negative decision, it would put a wrong signal towards its own policy to encourage the employment of underprivileged people. The approval of the aid,

however, was made subject to the condition that the German authorities undertake also in the future appropriate measures to control GAV's market behaviour and, in particular, its price policy.

ITALIE. Contribution au recyclage du polyéthylène.

Le 24 mai 1995, la Commission a décidé d'ouvrir la procédure prévue à l'article 93 (2) du Traité CE à l'encontre des aides découlant d'une taxe parafiscale que les autorités italiennes avait imposée sur le polyéthylène vierge et qui était dénommée "Contribution au recyclage du polyéthylène". Celle-ci consiste en une taxe de 10% du chiffre d'affaires sur le polyéthylène vierge commercialisé sur le territoire italien et destiné à la production de films plastiques utilisés dans le marché italien. La contribution, toujours à hauteur de 10% du chiffre d'affaires, frappait aussi le polyéthylène et les films plastiques en provenance de la communauté. Etaient par contre exonérés les produits exportés en dehors de l'Italie.

Le but initial de cette taxe était double. D'une part, elle visait à financer des activités de ramassage différencié, de récupération et de régénération des déchets de polyéthylène et, d'autre part, à financer le développement de marchés d'utilisation de matériaux provenant de la régénération et du recyclage de films plastiques.

Dans le cadre de la procédure, l'Italie a informé la Commission que la taxe en question n'existait plus depuis le 5 février 1997 et que, faute d'établissement de critères de distribution du produit

de la taxe, celui-ci n'avait pas été versé à quelque bénéficiaire que ce soit, ni destiné à une utilisation spécifique mais était resté affecté au budget général de l'Etat.

Etant donné que la taxe n'a pas bénéficié à des utilisateurs ou à des utilisations spécifiques mais qu'elle est restée affectée au budget général de l'Etat, elle perd son caractère de taxe parafiscale et devient une mesure générale de fiscalité indirecte. En outre, faute de bénéficiaires du produit de la taxe, tout élément d'aide disparaît. La Commission a donc décidé, le 5.11.1997, que pendant la durée de son existence, la contribution en question n'avait pas constitué une aide d'Etat tombant sous l'application de l'article 92 § 1 CE.

DENMARK. Measures in favour of centralised electricity generating plants.

The Commission approves state aid scheme in favour of the combined heat and power production.

The Danish Government wants to introduce a purchase obligation for the electricity distribution companies to purchase heat combined electricity from centralised electricity generating plants, which are obliged to supply heat, if these plants cannot sell electricity at market prices which cover the necessary production costs of the heat-bound electricity.

Only the heat-bound electricity produced by 15 centralised electricity generating plants can be covered by the purchase obligation, and the Danish





authorities cannot without prior notification to and approval by the Commission exceed the 1996 - quantities of heat-bound electricity specified for each plant.

The measure will be applicable until 2006 where the Electricity Directives foresees a further opening of the internal electricity market. In any case if the European Union modifies before 2006 the Electricity Directive so as to further open the internal electricity market, the notified provision will be renotified to the Commission.

The combined heat and power production (CHP) is clearly one of the objectives by the Community and the Commission has recently adopted a communication on the promotion of the CHP production. Moreover, important objectives of the CHP production are the reduction of the CO₂ emissions and the energy saving aspects.

The aid measure was approved by the Commission as it was considered in conformity with the guidelines on state aid for environmental protection. The Commission took note of the fact that the scheme is limited in time, degressive and provides the centralised electricity generating plants with an incentive to continue to operate in a coming liberalised electricity market and thereby preventing large increases in CO₂ emissions and loss of energy savings.

The Commission noted that if similar state aid cases should be notified the same approach will be applied for the future.

GERMANY. The Commission approves collaborative research and development aid to Siemens, Motorola and partners for the transition to 300 mm silicon wafers

The Commission has approved the German government's proposal to give research and development aid for two collaboration projects involving the transition to 300 mm silicon wafers. One project concerns the crystal growth and treatment of 300 mm silicon wafers for a project of duration 1997 to 2000. The aid amount is ECU 32,2 million to Wacker Siltronic AG and partners. The other project involves processes and equipment for using 300 mm wafers for a project of duration 1997 to 2000. The aid amount is ECU 95,2 million to Siemens, Motorola and partners.

The project led by Wacker Siltronic AG involves setting-up a 300 mm wafer technology and treatment test-bed to develop silicon wafers for 0,25 micron and 0,18 micron design-rule applications. The project encompasses aspects ranging from crystal growth to plasma-assisted chemical etching and techniques for surface roughness measurements. There is no known existing production of prime 300 mm silicon wafers globally. The public funding is being used to foster cooperation efforts between Wacker Siltronic AG, equipment and materials suppliers, research institutes and universities.

The two principal beneficiaries of the project on processes and equipment for using 300 mm wafers are the semiconductor manufacturers Siemens and Motorola. The project concerns research on the setting-up

of an initial pilot-line for (memory) chips using 300 mm silicon wafers and 0,18 micron design-rule applications. This initial pilot-line will not be used for commercial production. Public funding is being used to foster cooperation efforts between integrated-circuit (chip) semiconductor manufacturers, equipment and materials suppliers, research institutes and universities.

AUSTRIA. The Commission decides to open the 93(2) proceedings against state aid to Siemens Bauelemente OHG

The Commission has decided to investigate the Austrian government's proposal to give aid of ECU 27 million to Siemens Bauelemente OHG for the production of power semiconductors using 150 mm diameter silicon wafers. The project, of duration 1995 to 1998, is said to comprise aid of ECU 25,5 million for research and development, with some ECU 1,5 million for environmental and training measures. The proposed aid package does not appear to be in conformity with state aid rules on research & development, nor those on environmental protection. The Commission has given the Austrian authorities one month to reply. Just prior to the decision to open an investigation, the Austrian authorities stated their intention to grant the aid to Siemens Bauelemente OHG without awaiting a Commission decision as to the compatibility of the aid.

The project - presented as being largely research and development - does not appear to be eligible for public funding within the meaning of state aid rules. Indeed, the work





described corresponds to the evolution of products and processes to be used in production, to the upgrading of existing production lines, and to the transfer of technologies to Villach from other Siemens sites. As such, the 'incentive' effect of the proposed aid - an inducement for the company to carry out research which it would not otherwise have pursued - appears non-existent.

Siemens Bauelemente OHG is part of the Siemens Semiconductor Group, operating a semiconductor chip manufacturing plant in Villach, a site which is currently being developed as the Siemens centre of competence in power semiconductors. The site produces power semiconductors which are used in automotive electronics, industrial drives, transportation systems and communications.

The project concerns the upgrading of an existing 125 mm wafer production line at the Villach site to 150 mm production, with a reduction in silicon wafer thickness for special applications. Work on power semiconductor technology to be implemented in 150 mm production is also planned along the lines of improving the performance characteristics of existing discrete power components produced in Villach, and further development of Siemens' smart power IC (integrated-circuit) technology. The environmental measures include recycling and energy conservation, whereas the proposed training aid is linked to the use of the new 150 mm equipment to be partly carried out at the equipment suppliers' premises.

THE NETHERLANDS. The Commission approves research and development aid package to Philips.

The Commission has approved the Dutch government's proposal to give research and development aid to Philips in the area of liquid-crystal flat-panel displays and medical imaging technology. Funding of ECU 36.45 million has been approved for the liquid crystal display project aimed at developing flat-panel displays for laptop and notebook computers, hand-held devices and consumer electronic goods applications. Aid of ECU 6.2 million has been approved for the development of new X-ray, magnetic resonance and optical imaging technology.

The Dutch authorities proposed to finance the liquid crystal display project up to 1999, but the Commission concluded on the basis of detailed technical analysis that the project description referred largely to Philips own-development efforts prior to the announcement of a joint-venture with Hosiden in October 1996. The joint venture involves the transfer of Hosiden thin-film transistor (TFT) flat panel display from Japan to Eindhoven. Following further evaluation, the Dutch authorities have now restricted their aid proposal to end-1996, a point in time at which the Flat Panel Display Company (FPD) B.V. - a transnational research cooperation benefiting several companies and aimed at setting up production of flat-panel displays in Europe - was still in existence.

Because of the wide range of technologies involved in the area of medical imaging techniques, the Commission concluded that public funding up to end-1997 may be justified in supporting R&D to go beyond the direct commercial interest of Philips Medical Systems. As most of the work is claimed to be not directly applicable to the development of products, part of the work carried out with public funding will be disseminated and published in a timely manner by Philips Medical Systems.

At the same time, the Dutch authorities have withdrawn a proposal to grant aid of ECU 12.0 million to Philips Semiconductors for a project on semiconductor integrated-circuits for consumers electronics applications in the areas of video, audio and power conversion and switches because the project could not be justified as being precompetitive in nature.

ALLEMAGNE. Aide en faveur de la Westdeutsche Landesbank

Le 1er octobre, la Commission a décidé d'ouvrir la procédure prévue à l'article 93 §2 du traité CE à l'égard du transfert vers la Westdeutsche Landesbank (WestLB) de l'intégralité du capital de l'organisme public "Institut pour la promotion de la construction immobilière", l'augmentation de capital en faveur de la WestLB étant évaluée à 5,9 millions de DM (3,1 millions d'écus), dont une partie doit restée liée à l'activité antérieure, soit la promotion immobilière, mais dont au moins 2,5 millions de DM (1,313 millions d'écus) peuvent être utilisés par la WestLB pour soutenir ses activités commerciales. La Commission a pris cette



décision après avoir examiné l'opération à la lumière du principe de l'investisseur privé dans une économie de marché et avoir conclu que le transfert en cause paraissait contenir une aide d'Etat

FRANCE. La Commission décide que les transactions entre La Poste et sa filiale Chronopost ne comportaient pas d'aides d'Etat

La Commission européenne a décidé, le 1er octobre dernier, de clore la procédure qu'elle avait ouverte à l'égard des relations existant entre La Poste et Chronopost, sa filiale spécialisée dans le courrier express, ainsi qu'envers d'autres mesures susceptibles de comporter des éléments d'aide d'Etat en faveur de Chronopost. La Commission est arrivée à la conclusion que l'assistance commerciale et logistique fournie par La Poste à Chronopost et les autres transactions financières entre ces deux sociétés ont eu lieu aux conditions normales du marché.

La Commission a vérifié que Chronopost était soumise au système fiscal et douanier de droit commun et elle a exclu toute possibilité que La Poste ait pu faire profiter sa filiale des avantages dont elle bénéficie dans ce domaine. Elle a également examiné les conditions d'accès de Chronopost aux créneaux publicitaires de Radio France et elle a conclu qu'elles étaient conformes aux conditions du marché.

Chronopost a été créée par La Poste en 1986 pour opérer sur le marché français du courrier

express, qui était dominé à l'époque par DHL. La société a connu une croissance rapide et elle s'est révélée pleinement rentable. Surtout à ses débuts, elle sous-traitait la majeure partie de ses activités à sa société mère. Chronopost a payé les services fournis par La Poste et la rémunération totale perçue par celle-ci excède les coûts totaux qu'elle a encourus pour fournir cette assistance. Au cours des deux premières années d'exploitation, la rémunération versée par Chronopost ne couvrait pas les coûts totaux, mais elle excédait les coûts variables. Par la suite, La Poste a toujours facturé à sa filiale des prix calculés sur la base des coûts complets, qui comprenaient une marge bénéficiaire destinée à rémunérer le capital investi par la maison mère.

La Commission a également vérifié la rentabilité de l'entreprise dans son ensemble. Le calcul effectué par la Commission montre que le rendement de l'investissement excède le coût du capital. On peut donc en conclure que Chronopost n'a reçu aucune aide d'Etat dans le cadre de ses relations avec La Poste.

FRANCE. Ouverture de la procédure de l'article 93§ 2 CE à l'égard du Livret Bleu du Crédit Mutuel et du Dépôt des Notaires auprès du Crédit Agricole.

La Commission européenne a décidé, le 16 décembre, d'ouvrir la procédure de l'article 93 § 2 du traité CE à l'égard, d'une part, du Crédit Mutuel, en raison des conditions financières auxquelles l'exclusivité de la collecte du "Livret bleu" lui est octroyée par

l'Etat, et d'autre part du Crédit Agricole qui bénéficie d'un régime d'exclusivité sur la collecte des dépôts des notaires dans les communes rurales. Ces deux mécanismes de placement financier institués par l'autorité publique française ont fait l'objet d'une plainte des banques françaises auprès de la Commission.

Le "Livret bleu" est un produit de collecte d'une épargne grand public, partiellement défiscalisée, dont l'Etat a alloué l'exclusivité au Crédit Mutuel depuis la création du livret en 1975. La Commission considère que ce mécanisme d'épargne, sensé répondre à des objectifs d'intérêt général définis par les pouvoirs publics, avantage aussi le Crédit Mutuel qui est de la sorte susceptible de bénéficier d'aides d'Etat. En particulier, les fonds collectés sur le Livret bleu - actuellement environ 90 milliards de FF - ne sont que partiellement remplacés aux fins d'intérêt général telles que définies par les autorités, à savoir principalement le financement du logement social. De plus, une partie croissante de cette épargne est remplacée par l'intermédiaire de la Caisse des Dépôts et Consignations qui accorde au Crédit Mutuel une commission financière d'intermédiation sur le Livret bleu dont le montant n'a pas été justifié de manière satisfaisante par les autorités.

Quant au Crédit Agricole, il est depuis 1973 le seul établissement de crédit habilité par l'Etat à recevoir les dépôts des notaires dans les communes rurales. Les encours de fonds déposés par les notaires sont rémunérés par une



commission de 1% versée par le Crédit Agricole aux notaires. Le Crédit Agricole dispose ainsi d'une ressource financière quasi-gratuite d'un encours moyen de près de 20 milliards de FF. La Commission considère que l'allocation au Crédit Agricole par l'Etat de ces fonds l'avantage par rapport à ses concurrents et qu'elle est susceptible de contenir des éléments d'aide. Dans le cadre de la procédure, la Commission examinera si certains éléments, tels que l'allocation à un fonds d'allègement des charges financières des agriculteurs d'une partie des produits financiers générés par les dépôts des notaires, peuvent le cas échéant être pris en compte en déduction de l'avantage retiré de ce mécanisme par le Crédit Agricole.

ESPAGNE. Modification du régime économique et fiscal des îles Canaries (REF).

La Commission européenne a approuvé des aides - limitées dans le temps - en faveur du développement régional des îles Canaries au titre du "régime économique et fiscal" (REF). Ces aides visent principalement à inciter la création de nouvelles entreprises ou l'extension d'entreprises existantes par le biais de nouveaux investissements productifs et, dans une moindre mesure, à la sauvegarde des entreprises existantes, compte tenu de l'implantation de ces dernières dans une région ultrapériphérique de l'Union Européenne.

Les mesures approuvées au titre du régime REF comportent une réduction de l'assiette de l'impôt sur les bénéfices pour les montants

destinés à la réserve pour investissement, un abattement fiscal de l'impôt sur les sociétés et de l'impôt sur le revenu des personnes physiques, pour la fraction de ces impôts frappant des revenus provenant de la production des biens matériels et des exonérations fiscales sur les droits de mutation et d'enregistrement des actes des sociétés liés à leur constitution, à l'augmentation de leur capital et à leurs acquisitions patrimoniales. Au total, le volume d'aides au titre du REF pourra atteindre au maximum 45 milliards de Ptas par an, dont 38 milliards de Ptas au titre de la réserve pour investissements.

En outre, ce dispositif sera limité dans le temps : jusqu'à la fin de 2003 pour les aides au fonctionnement et jusqu'à la fin de 2005 pour les aides à l'investissement.

La Commission estime que le REF fait partie d'une stratégie de développement d'une région où le niveau de vie est anormalement bas. En ce qui concerne les aides à l'investissement, celles-ci respectent notamment le plafond fixé par la carte des aides régionales actuellement en vigueur et les autorités espagnoles se sont engagées à respecter les nouveaux plafonds éventuels qui seraient établis pendant la durée des aides en cause. La Commission a dès lors considéré que les aides à l'investissement sont compatibles avec le marché commun.

Quant aux aides au fonctionnement, limitées dans le temps et dégressives, la Commission a estimé qu'elles sont nécessaires

pour permettre aux entreprises des îles Canaries de surmonter les coûts additionnels découlant de leur localisation dans une région ultrapériphérique et des déficiences d'infrastructure qui réduisent leur compétitivité. La Commission considère qu'elles se conforment aux règles communautaires relatives aux aides au fonctionnement et qu'elles peuvent dès lors être considérées comme compatibles avec le marché commun.

Ce régime REF, il convient de le souligner, n'a rien à voir avec le projet, non encore notifié, de zone franche fiscale aux Canaries (appelé ZEC) qui concerne, quant à lui, les services financiers et dont la concrétisation éventuelle poserait de très sérieux problèmes de compatibilité avec le marché commun. La Commission européenne.

FINLAND: New Finnish map of assisted areas

The Commission approved on 16 December 1997, a new map of areas eligible for regional aid in Finland. It has been assessed on the basis of Articles 92(3)(a) and (c) of the EC Treaty and the Commission communication of 1988 on the method for the application of Articles 92(3)(a) and (c) on regional aid. The new map will be in force until 31.12.99. It replaces the map approved by the ESA which expired on 31 December 1997.

The proposed eligible regions are defined at the NUTS IV level but form part of NUTS III regions which are eligible for national regional aid. Among the regions





proposed 17 are eligible on the basis of Article 92(3)(a) EC and correspond to 13.8% of the Finnish population. The remaining regions are eligible on the basis of Article 92(3)(c) through application of the first and second stage of the relating method. Among the regions qualifying under the first stage there are 13 regions fulfilling the low population density criterion (12.5 inhabitants per sq.km). The overall population coverage ceiling remains identical to the current one, namely 41.6%.

Aid intensities are modulated according to the region concerned and range for large enterprises between 35% and 20% in gross terms.

IRELAND: Enterprise zones designated by the 1995 and 1997 Finance Acts

The European Commission have approved the above scheme on 16 December 1997. The tax-reliefs available in the areas in question include capital allowances (accelerated and free depreciation), double rent allowance and relief from local property tax.

Only initial investments are assisted. Operating aid is excluded. The fiscal aid will be cumulated with regional aid granted by the regional development agencies. The cumulated intensity of the overall aid will not exceed the regional aid

ceilings established by the Commission for Ireland. As to the enterprise areas designated in 1995 the Commission have approved their extension until the end of July 1998. The enterprise areas designated in 1997 will expire on 31.12.99.

The beneficiaries are either, manufacturing companies liable to 10% rate of corporation tax or, companies engaged in "qualifying internationally traded service activities" (defined in the 1986 Development Act) also liable to 10% corporation tax or, service companies liable to the standard rate of corporation tax (36%).

Judgments

Judgment of the Court of 11 November 1997, Cases C-359/95 P and C-379/95 P: Commission of the European Communities and French Republic v Ladbroke Racing Ltd. Competition - Articles 85, 86 and 90 of the EC Treaty - Rejection of a complaint concerning both State measures and private conduct - Applicability of Articles 85 and 86 to undertakings complying with

national legislation. Joined cases C-359/95 P and C-379/95 P.

Order of the Court (First Chamber) of 6 October 1997, Case C-55/97 P: Association internationale des utilisateurs de fils de filaments artificiels et synthétiques et de soie naturelle (AIUFFASS) and Apparel, Knitting & Textiles Alliance (AKT) v Commission of the European Communities. Appeal - Article 92(3)(a) and (c) of the EC Treaty - Textiles - Manifest error of assessment - Overcapacity - Admissibility.

Judgment of the Court (Sixth Chamber) of 17 July 1997, Case C-354/95: The Queen v Minister for Agriculture, Fisheries and Food, ex parte, National Farmers' Union and Others. Reference for a preliminary ruling: High Court of Justice, Queen's Bench Division - United Kingdom. Common agricultural policy - Regulation (EEC) No 3887/92 - Integrated administration and control system for certain Community aid schemes - Implementing rules - Interpretation and validity of penalties.





Press releases

IP/97/1141 [1997-12-18]

La Commission approuve la modification du régime d'aides aux îles Canaries (Espagne) (cf. page 81)

IP/97/1149 [1997-12-17]

Commission approves aid scheme to promote Azores region

IP/97/1148 [1997-12-17]

The Commission clears enterprise areas in Ireland (cf. page 82)

IP/97/1147 [1997-12-17]

Commission approves recruitment premium for firms in the 5 new Länder and Berlin

IP/97/1146 [1997-12-17]

Commission decides to leave shipbuilding aid ceiling unchanged at 9% for 1998

IP/97/1145 [1997-12-17]

European Commission questions 133 billion Lire capital injection into Enirisorse

IP/97/1144 [1997-12-17]

Commission initiates two state aid procedures in respect of Crédit Mutuel's "Livret Bleu" and Crédit Agricole's "Dépôt des notaires" (cf. page 80)

IP/97/1143 [1997-12-17]

European Commission approves regional aid to Rover Group in support of a new engine plant to be built at Hams Hall in the UK, West Midlands

IP/97/1142 [1997-12-17]

The Commission decides to investigate state aid to Siemens Bauelemente OHG (cf. page 78)

IP/97/1140 [1997-12-17]

Italian Government drops State aid for R&D to SGS-Thomson : the Commission closes its investigation

IP/97/1138 [1997-12-17]

Commission to propose a three-year test for new rules to re-focus regional aid on job creation

IP/97/1137 [1997-12-17]

State aid for the regions: focus to be on the poorest regions and the real effect on jobs to be taken into account

IP/97/1123 [1997-12-17]

Commission urges a Greater Coherence of National State Aid and EU Structural Aid

IP/97/1096 [1997-12-10]

The Commission reopens State aid file on Buna SOW Leuna Olefinverbund GmbH (BSL)

IP/97/1079 [1997-12-03]

Commission green light for aid for the new flight management system for Airbus aircraft

IP/97/1078 [1997-12-03]

La Commission autorise des aides d'Etat à deux filiales du groupe Renault en France

IP/97/1077 [1997-12-03]

Commission approves the social plan linked to the restructuring of Ateliers et Chantiers du Havre

IP/97/1071 [1997-12-03]

Aid measures in favour of 'AGNO' and other agricultural co-operatives.

IP/97/1012 [1997-11-19]

Commission initiates procedure concerning state aid by Saxony to an ECSC steel undertakings

IP/97/1011 [1997-11-19]

Commission initiates proceedings concerning state aid in favour of Kali und Salz GmbH

IP/97/1010 [1997-11-19]

Commission closes investigation into state aid to the firm Gildemeister AG

IP/97/1009 [1997-11-19]

Commission clears aid scheme to assist SMEs by establishing the "Flanders-Asia Fund"

IP/97/1007 [1997-11-19]

Commission approves aid to Volkswagen's Kassel/Baunatal plant after VW repays aid received illegally in Saxony (cf. page 74)

IP/97/1006 [1997-11-19]

Commission investigates aid to Daewoo Electronics Manufacturing España S.A. (DEMESA)

IP/97/1000 [1997-11-19]

Commission authorizes aid to Railfreight Distribution in the United Kingdom

IP/97/1005 [1997-11-18]

The Commission intends to refine its criteria for applying the state aid rules to tax measures

IP/97/952 [1997-11-05]

Commission opens procedures on recapitalisation and conditions of sale of Stardust Marine



IP/97/950 [1997-11-05]

Commission approves state aid in favour of Leuna Polymer GmbH in Sachsen-Anhalt

IP/97/951 [1997-11-05]

Commission initiates proceedings against aid to SKET Verseilmaschinenbau, Saxony-Anhalt

IP/97/949 [1997-11-05]

Commission gives green light to financing of Institut Français du Pétrole through taxation of certain petroleum products

IP/97/948 [1997-11-05]

Commission approves assistance by Walloon Region in takeover of Forges de Clabecq by Duferco Clabecq (cf. page 73)

IP/97/912 [1997-10-22]

The Commission closes a procedure on state aids in the ship repair sector in Portugal

IP/97/906 [1997-10-21]

Commission opens formal investigation into aid to Spanish fibres producer

IP/97/905 [1997-10-21]

European Commission clears state aid in favour of INDAVER B.N.V. Belgium for an environmental investment

IP/97/904 [1997-10-21]

Commission initiates proceedings on aid for two SKET firms

IP/97/903 [1997-10-21]

Commission rules against Italian state aid to the Sardinian shipping sector, orders repayment of ITL 12,697,450,000 (about ECU 6.35 million) and opens investigation of amended aid scheme

IP/97/888 [1997-10-15]

Commission takes Portugal to Court on aid for "Empresa para a Agroalimentação e Cereais S.A. (EPAC)"

IP/97/854 [1997-10-08]

Commission investigates aid to Swedish motor vehicle industry

IP/97/836 [1997-10-01]

A New European Shipbuilding Policy

IP/97/834 [1997-10-01]

The Commission investigates aid to Westdeutsche Landesbank (cf. page 79)

IP/97/833 [1997-10-01]

Commission gives conditional approval for restructuring plan for Thomson multimedia

IP/97/832 [1997-10-01]

Commission decides that no State aid was involved in the transactions between the French Post Office and its subsidiary Chronopost (cf. page 80)

IP/97/796 [1997-09-17]

Commission initiates proceedings concerning aid in favour of ELPRO AG, Berlin

IP/97/794 [1997-09-16]

Commission approves a programme of liquidity aid from the Sächsische Aufbaubank

IP/97/793 [1997-09-16]

Commission closes proceedings against State aid to Gemeinnützige Abfallverwertung GmbH (cf. page 76)

IP/97/727 [1997-07-30]

State aid: France - Commission approves R&D aid for eurocopter

for the development of a new generation of helicopters

IP/97/726 [1997-07-30]

State aid: France - Commission decides to investigate restructuring aid in favour of Lainière de Roubaix

IP/97/725 [1997-07-30]

State aid : Spain - Commission takes final decision against Astilleros Zamacona

IP/97/723 [1997-07-30]

State aid: France - Commission approves restructuring plan for GAN

IP/97/691 [1997-07-24]

Commission decides to investigate regional transport aid to Volvo Trucks in support of the company's transport costs of inbound and outbound material within and from assisted areas

IP/97/662 [1997-07-15]

Monitoring state aid to the motor vehicle industry: new rules for the period 1998-2000

IP/97/661 [1997-07-15]

Improved monitoring of state aid via greater transparency: Commission proposal for first stage of reform

IP/97/657 [1997-07-15]

Commission authorises plan leading to privatisation of Lloyd Triestino and Italia di Navigazione

IP/97/656 1997-07-15

Commission authorises state aid for the Italian flagairline Alitalia

IP/97/650 [1997-07-15]

State aid: Germany - ECSC steel sector GEORGSMARIENHÜTTE:





STATE AID

COMMISSION INITIATES STATE AID PROCEDURE

IP/97/649 [1997-07-15]

State aid : Spain - Commission closes proceeding concerning aid to Grupo de Empresas Álvarez (GEA) - Galicia (cf. page 75)

IP/97/648 [1997-07-15]

State aid : Greece - Commission closes procedure concerning Hellenic Shipyard and approves investment aid

IP/97/647 [1997-07-15]

State aid : Spain Commission investigates aid to the companies

of the Magefesa group and its successors

IP/97/646 [1997-07-15]

State aid : Spain - Commission approves aids for restructuring the publicly-owned shipyards (cf. page 73)

IP/97/645 [1997-07-15]

State aid : Finland Commission approves regional aid to Valmet Automotive in support of an investment project in Uusikaupunki, Finland

IP/97/624 [1997-07-09]

Commission asks Portugal to end aid for "Empresa para a

Agroalimentação e Cereais S.A. (EPAC)"

IP/97/598 [1997-07-02]

State aid : The Netherlands - Commission approves the cost allocation rules of NedCar motor vehicles

IP/97/597 [1997-07-02]

Commission opens state aid procedure against Everts Erfurt GmbH, Thuringia

IP/97/594 [1997-07-02]

Aid for improving and modernising farms in Spain.



INFORMATION SECTION

DG IV staff list

Télécopieur central : 295 01 28

Directeur général	<i>Alexander SCHAUB</i>	2952387/2954576
Directeur général adjoint plus particulièrement chargé des Directions C et D	<i>Jean-François PONS</i>	2994423/2962284
Directeur général adjoint plus particulièrement chargé des Directions E et F	<i>Gianfranco ROCCA</i>	2951152/2951139
Conseiller auditeur	<i>Roger DAOUT</i>	2965383/2960246 télécopieur: 2969578
Assistant du Directeur général	<i>Stefan RATING</i>	2994009
<i>directement rattachés au Directeur général :</i>		
1 Personnel, Budget, Administration, Information	<i>Irène SOUKA</i>	2957206/2960189
2 Questions informatiques	<i>Guido VERVAET</i>	2959224/2951305
DIRECTION A		
Politique de concurrence, Coordination, Affaires Internationales et relations avec les autres Institutions		
Conseiller	<i>Jonathan FAULL</i>	2958658/2965201
Conseiller	<i>Juan RIVIÈRE MARTÍ</i>	2951146/2960699
	<i>Georges ROUNIS</i>	2953404
1 Politique générale de la concurrence et Coordination Chef adjoint d'unité	<i>Emil PAULIS</i> ...	2965033/2966207
2 Affaires juridiques et législation Chef adjoint d'unité	<i>Helmut SCHRÖTER</i> ...	2951196/2955911
3 Affaires internationales Chef adjoint d'unité	<i>Yves DEVELLENES</i> ...	2955190/2966861
DIRECTION B		
Task Force "Contrôle des opérations de concentration entre entreprises"	<i>Götz DRAUZ</i>	2958681/2952965
	Télécopieur du Greffe Concentrations	2964301/2967244
1 Unité opérationnelle I	<i>Claude RAKOVSKY</i>	2955389/2962368
2 Unité opérationnelle II	<i>Wolfgang MEDERER</i>	2953584
3 Unité opérationnelle III	...	
4 Unité opérationnelle IV	<i>Kirtikumar MEHTA</i>	2957389/2952871
DIRECTION C		
Information, communication, multimédias	<i>John TEMPLE LANG</i>	2955571/2954512
1 Télécommunications et Postes Coordination Société d'information - Cas relevant de l'Article 85/86 - Directives de libéralisation, cas article 90	<i>Herbert UNGERER</i> <i>Suzette SCHIFF</i> <i>Christian HOCEPIED</i>	2968623/2968622 2957657/2954785 2950624
2 Médias, éditions musicales - Aspects de propriété intellectuelle	<i>Anne-Margrete WACHTMEISTER</i> <i>Sebastiano GUTTUSO</i>	2953895/2960266 2951102/2954363
3 Industrie de l'information, électronique de divertissement	<i>Fin LOMHOLT</i>	2955619/2951150





INFORMATION SECTION

DIRECTION D Services	Humbert DRABBE	2950060/2952701
1 Services financiers (banques, assurances)	Luc GYSELEN	2961523/2959987
2 Transports et infrastructures des transports	Serge DURANDE	2957243/2954623
3 Commerce et autres services	Jorma PIHLATIE	2953607/2960256
DIRECTION E Industries de base et énergie	Maurice GUERRIN f.f.	
1 Acier, métaux non ferreux, produits minéraux non métalliques, bâtiment, bois, papier, verre	Maurice GUERRIN	2951817/2951816
2 Prod. chimiques de base & transformés, caoutchouc	Wouter PIEKÉ	2959824/2956422
3 Energie et eau	Paul MALRIC-SMITH	2959675/2964903
4 Cartels et Inspections	...	
Chef adjoint d'unité notamment chargé des Cartels	Julian JOSHUA	2955519
DIRECTION F Industries des biens d'équipement et de consommation	Sven NORBERG	2952178/2959031
1 Indu. mécaniques et électriques et industries diverses	Franco GIUFFRIDA	2956084/2950663
2 Automobiles, autres moyens de transport et construction mécanique connexe	Dieter SCHWARZ	2951880/2950479
3 Produits agricoles, alimentaires, pharmaceutiques, textiles et autres biens de consommation	Jürgen MENSCHING	2952224/2961179
DIRECTION G Aides d'Etat	Asger PETERSEN	2955569/2958566
Conseiller	...	
Conseiller	...	
<i>Task Force "Aides dans les nouveaux Länder"</i>	Conrado TROMP	2960286
1 Politique des aides d'Etat	Anne HOUTMAN	2959628/2969719
Chef adjoint d'unité	...	
2 Aides horizontales	Jean-Louis COLSON	2969814
3 Aides à finalité régionale	Loretta DORMAL-MARINO	2968603/2952521
Chef adjoint d'unité	Klaus-Otto JUNGINGER-DITTEL	2960376
4 Acier, métaux non ferreux, mines, construction navale automobiles et fibres synthétiques	Martin POWER	2955436/2950991
Chef adjoint d'unité	...	
5 Textiles, papier, industrie chimique, pharmaceutique, électronique, construction mécanique & autres secteurs manufacturiers	Cecilio MADERO VILLAREJO	2960949/2955900
Chef adjoint d'unité	...	
6 Entreprises publiques et services	Ronald FELTKAMP	2954283/2960450
7 Analyses, inventaires et rapports	Reinhard WALTHER	2958434/2955410



Documentation...

This section contains details of recent speeches or articles given by Community officials that may be of interest. Copies of these are available from DG IV's home page on the World Wide Web. Future issues of the newsletter will contain details of conferences on competition policy which have been brought to our attention. Organisers of conferences that wish to make use of this facility should refer to page 1 for the address of DG IV's Information Officer.

SPEECHES AND ARTICLES

Open competition in the post-1998 European telecoms market - UNGERER - Swedish Telecoms Summit '97 - Stockholm - 3/12/97

Innovation and Competition : A View from the European Commission - PONS - Tokyo Symposium - Tokyo - 1/12/97

The deadline of 1st January 1998: What does it mean for consumers of telecommunications services? - Van Miert - BEUC - Brussels - 21/11/97

The Future of European Competition policy - Van Miert - BASF - Corsendonck - 18/11/97

Role of Competition Policy in Modern Economies - Van Miert - Danish Competition Council - Copenhagen - 10/11/97

E.U. Wettbewerbspolitik im Bereich der Krankenversicherung - SCHAUB - 3. Europatagung - Brüssel - 10/11/97

Determining the New Regulatory Challenges for Competitive Telecommunications Markets in the International Telecommunity and

the Asia Pacific - UNGERER - International Telecommunications Summit 97 - Seoul - 4/11/97

Probleme der wettbewerblichen Öffnung von Märkten mit Netzstrukturen aus europäischer Sicht: das Beispiel Telekommunikation - Van Miert - Internationale Kartellkonferenz - Berlin - 28/10/97

Möglichkeiten zur Schaffung von Wettbewerb in Netzen : Trennung von Netz und Netzbenutzer oder Verpflichtung des Marktbeherrschers zur Netzöffnung - UNGERER - VIII Internationale Kartellkonferenz - Berlin - 27/10/97

EU-Wettbewerbsrecht und KfZ-Vertrieb - SCHUMM - Industriellenvereinigung - Wien - 10/10/97

La politique européenne de concurrence - Van Miert - Palais du Luxembourg - Paris - 9/10/97

In-house lawyers and legal professional privilege: a problem revisited - FAULL - Brussels - 8/10/97

Les stratégies de développement régional dans le contexte

règlementaire européen - Van Miert - HEC - Liège - 7/10/97

Concurrentieregels en zeehavens - Van Miert - Gent - 6/10/97

Europe 2000, the Challenge of Market and Competition Policy - Van Miert - Young Entrepreneurs of Italian Industry - Capri - 3/10/97

Europe 2000, the Challenge of Market and Competition Policy - Van Miert - University Institute - Florence - 26/09/97

International cross-border mobile services pricing - UNGERER - Centre for EuroTelecomms Conference - London - 24/09/97

Regulatory developments in European telecom markets - UNGERER - Institutional Investors Salomon Bros - Bruxelles - 23/09/97

The Commission's cooperation with third countries in the field of competition - RAKOVSKY - Fiw Conference - Brussels - 18/09/97

Perspektiven für und durch den freien Wettbewerb auf dem europäischen Verkehrs- und Transportmarkt - Van Miert - Bamberg - 17/09/97

Le rôle de la concurrence dans la compétitivité de l'industrie sidérurgique - Van Miert - Assemblée annuelle de FEDERACCIAI - Milan - 15/09/97

La Conférence intergouvernementale et la politique communautaire de concurrence - Van Miert - 1/09/97





State aid in the ECSC steel sector -
SCHAUB - 1/09/97

Développements récents de la
jurisprudence en matière de
distribution sélective - CESARINI
- 1/09/97

La Commission a approuvé des
propositions de règlements du
Conseil visant à permettre la
pleine application des règles de
concurrence aux transports aériens
entre la Communauté et les Pays
tiers - VAN GINDERACHTER -
1/09/97

Summary of the most important
recent developments - ARIAUD
- 1/09/97

Résumé des développements les
plus récents, premier semestre
1997 - BUENDÍA SIERRA -
1/09/97

COMMUNITY PUBLICATIONS ON COMPETITION

*Unless otherwise indicated, these
publications may be purchased
from the sales agents of the
European Communities (see last
page); use ISBN or Catalogue
Number to order.*

Legislation

Competition law in the European
Communities-Volume IA-Rules
applicable to undertakings -
Situation at 30 June 1994; this
publication contains the text of all
legislative acts relevant to Articles
85, 86 and 90.
Catalogue No: CM-29-93-A01-xx-C
(xx=language code: ES, DA, DE, GR,
EN, FR, IT, NL, PT).

Competition law in the European
Communities-Addendum to
Volume IA-Rules applicable to
undertakings - Situation at 1
March 1995.
Catalogue No: CM-88-95-436-xx-C
(xx=language code: ES, DA, DE, GR,
EN, FR, IT, NL, PT).

Competition law in the European
Communities-Volume IIA-Rules
applicable to State aid - Situation
at 31 December 1994; this
publication contains the text of all
legislative acts relevant to Articles
42, 77, 90, 92 to 94.
Catalogue No: CM-29-93-A02-xx-C
(xx= ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT,
NL, PT).

Competition law in the EC-
Volume II B-Explanation of rules
applicable to state aid
Situation at December 1996
Catalogue No: CM-03-97-296-xx-C
(xx=language code= FR; les autres
versions suivront)

Competition law in the European
Communities-Volume IIIA-Rules
in the international field- Situation
at 31 December 1996 (Edition
1997)
Catalogue No: CM-89-95-858-xx-C
(xx= ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT,
NL, PT, SV, FI)

Merger control in the European
Union
Catalogue No: CV-88-95-428-xx-C
(xx= ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT,
NL, PT).

Brochure concerning the
competition rules applicable to
undertakings as contained in the
EEA agreement and their
implementation by the EC
Commission and the EFTA
surveillance authority.
Catalogue No: CV-77-92-118-EN-C

Official documents

Dealing with the Commission
(Edition 1997)-Notifications,
complaints, inspections and fact-
finding, powers under Articles 85
and 86 of the EEC Treaty
Catalogue No: CV-95-96-552-xx-C
(xx= FR, ES, EN)

Green paper on vertical restraints
in EC competition policy -COM
(96) 721- (Ed. 1997)
Catalogue No: CB-CO-96-742-xx-C
(xx= ES DA DE GR EN FR IT NL PT
SV FI)

Interim report of the multimodal
group - Presented to
Commissioner Van Miert by Sir
Bryan Carsberg, Chairman of the
Group (Ed. 1996).
Catalogue No: CM-95-96-350-EN-C

The institutional framework for the
regulation of telecommunications
and the application of EC
competition rules - Final Report
(Forrester Norall & Sutton).
Catalogue No: CM-94-96-590-EN-C

Competition aspects of access
pricing-Report to the European
Commission December 1995 (M.
Cave, P. Crowther, L. Hancher).
Catalogue No: CM-94-96-582-EN-C

Community Competition Policy in
the Telecommunications Sector
(Vol. I: July 1995; Vol. II: March
1997)-volume II B

A compendium prepared by DG IV-
C-1; it contains Directives under
art 90, Decisions under Regulation
17 and under the Merger
Regulation as well as relevant
Judgements of the Court of
Justice. - Copies available through
DG IV-C-1 (tel. +322-2968623,
2968622, fax +322-2969819).





Brochure explicative sur les modalités d'application du Règlement (CE) N° 1475/95 de la Commission concernant certaines catégories d'accords de distribution et de service de vente et d'après vente de véhicules automobiles - Copies available through DG IV-F-2 (tel. +322-2951880, 2950479, fax. +322-2969800)

Competition decisions

Recueil des décisions de la Commission en matière d'aides d'Etat -Article 93, paragraphe 2 (Décisions finales négatives)-1964-1995

Catalogue No: CM-96-96-465-xx-C [xx=FR, NL, DE et IT (1964-1995); EN et DA (73-95); GR (81-95); (ES et PT (86-95); SV et FI (95)]

Reports of Commission Decisions relating to competition -Articles 85,86 and 90 of the EC Treaty.-93/94

Catalogue No: CV-90-95-946-xx-C (xx=ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT)

Reports of Commission Decisions relating to competition -Articles 85,86 and 90 of the EC Treaty.-90/92

Catalogue No: CV-84-94-387-xx-C (xx=ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT)

Reports of Commission Decisions relating to competition -Articles 85,86 and 90 of the EC Treaty.-89/90

Catalogue No: CV-73-92-772-xx-C (xx=ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT)

Reports of Commission Decisions relating to competition -Articles

85,86 and 90 of the EC Treaty.-86/88

Catalogue No: CM-80-93-290-xx-C (xx=ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT)

Reports of Commission Decisions relating to competition -Articles 85,86 and 90 of the EC Treaty.-81/85

Catalogue No: CM-79-93-792-xx-C (xx=DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL.)

Reports of Commission Decisions relating to competition -Articles 85,86 and 90 of the EC Treaty.-73/80

Catalogue No: CM-76-92-988-xx-C (xx=DA, DE, EN, FR, IT, NL.)

Recueil des décisions de la Commission en matière de concurrence - Articles 85, 86 et 90 du traité CEE-64/72

Catalogue No: CM-76-92-996-xx-C (xx=DE, FR, IT, NL.)

Competition reports

XXVI Report on Competition Policy 1996

Catalogue No: CM-04-97-242-xx-C

European Community Competition Policy 1996

Catalogue No: CM-03-97-967-xx-C (xx= ES*, DA*, DE*, GR*, EN*, FR*, IT*, NL*, PT*, FI*, SV*)

XXV Report on Competition Policy 1995

Catalogue No: CM-94-96-429-xx-C

European Community Competition Policy 1995

Catalogue No: CM-94-96-421-xx-C (xx= ES*, DA*, DE*, GR*, EN*, FR*, IT*, NL*, PT*, FI*, SV*)

European Community competition policy 1994 (xx=ES, DA, DE, GR,

EN, FR, IT, NL, PT, SV, FI). Copies available through Cellule Information DG IV

XXIV Report on competition policy 1994

Catalogue No: CM-90-95-283-xx-C (xx=ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT, SV, FI)

XXIIIe Report on competition policy 1993

Catalogue No: CM-82-94-650-xx-C (xx=ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT)

XXIIe Report on competition policy 1992

Catalogue No: CM-76-93-689-xx-C (xx=ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT)

XXIe Report on competition policy 1991

Catalogue No: CM-73-92-247-xx-C (xx= ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT)

Fifth survey on State aid in the European Union in the manufacturing and certain other sectors (Edition 1997)

Catalogue No: CV-06-97-901-xx-C (xx= ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT, SV, FI)

4ième rapport sur les aides d'Etat dans l'Union Européenne dans le secteur des produits manufacturés et certains autres secteurs

Catalogue No: CM-92-95-368-xx-C (xx=ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT, SV, FI)

Other documents and studies

The application of articles 85 & 86 of the EC Treaty by national courts in the Member States





INFORMATION SECTION

Catalogue No: CV-06-97-812-xx-C
(xx= FR, DE, EN)

Examination of current and future excess capacity in the European automobile industry - Ed. 1997
Catalogue No: CV-06-97-036-EN-C

Video : Fair Competition in Europe-Examination of current
Catalogue No: CV-ZV-97-002-xx-V
(xx= ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT, FI, SV)

Communication de la Commission: Les services d'intérêt général en Europe (Ed. 1996)
Catalogue No: CM-98-96-897-xx-C
xx= DE, NL, GR, SV

Study of exchange of confidential information agreements and treaties between the US and Member States of EU in areas of securities, criminal, tax and customs (Ed. 1996)
Catalogue No: CM-98-96-865-EN-C

Survey of the Member State National Laws governing vertical distribution agreements (Ed. 1996)
Catalogue No: CM-95-96-996-EN-C

Services de télécommunication en Europe: statistiques en bref, Commerce, services et transports, 1/1996
Catalogue No: CA-NP-96-001-xx-C
xx=EN, FR, DE

Report by the group of experts on competition policy in the new trade order [COM(96)284 fin.]
Catalogue No: CM-92-95-853-EN-C

New industrial economics and experiences from European merger control: New lessons about collective dominance ? (Ed. 1995)
Catalogue No: CM-89-95-737-EN-C

Proceedings of the European Competition Forum (coédition with J. Wiley) -Ed. 1996
Catalogue No: CV-88-95-985-EN-C

Competition Aspects of Interconnection Agreements in the Telecommunications Sector (Ed. 1995)
Catalogue No: CM-90-95-801-EN-C

Proceedings of the 2nd EU/Japan Seminar on competition (Ed. 1995)
Catalogue No: CV-87-95-321- EN-C.

Bierlieferungsverträge in den neuen EU-Mitgliedstaaten Österreich, Schweden und Finnland - (Ed. 1996)
Catalogue No: CV-01-96-074-DE-C
DE

Surveys of the Member States' powers to investigate and sanction violations of national competition laws (Ed. 1995)
Catalogue No: CM-90- 95-089-EN-C

Statistiques audiovisuelles: rapport 1995
Catalogue No: CA-99-56-948-EN-C

Information exchanges among firms and their impact on competition (Ed. 1995)
Catalogue No: CV-89-95-026-EN-C

Impact of EC funded R&D programmes on human resource development and long term competitiveness (Ed. 1995)
Catalogue No: CG-NA-15-920-EN-C

Competition policy in the new trade order: strengthening international cooperation and rules (Ed. 1995)
Catalogue No: CM-91-95-124-EN-C

Forum consultatif de la comptabilité: subventions publiques (Ed. 1995)
Catalogue No: C 184 94 735 FR C

Les investissements dans les industries du charbon et de l'acier de la Communauté: Rapport sur l'enquête 1993 (Ed. 1995)
Catalogue No: CM 83 94 2963 A C

Study on the impact of liberalization of inward cross border mail on the provision of the universal postal service and the options for progressive liberalization (Ed. 1995) Final report,
Catalogue No: CV-89-95-018-EN-C

Meeting universal service obligations in a competitive telecommunications sector (Ed. 1994)
Catalogue No: CV-83-94-757-EN-C

Competition and integration: Community merger control policy (Ed. 1994)
Catalogue No: CM-AR-94-057-EN-C

Growth, competitiveness, employment: The challenges and ways forward into the 21st century: White paper (Ed. 1994)
Catalogue No: CM 82 94 529 xx C
(xx=ES, DA, DE, GR, EN, FR, IT, NL, PT)

Growth, competitiveness, employment: The challenges and ways forward into the 21st century: White paper (Ed. 1993)- Volume 2 Part C
Catalogue No: CM-NF-93-0629 A C

The geographical dimension of competition in the European single market (Ed. 1993)
Catalogue No: CV-78-93-136-EN-C





INFORMATION SECTION

International transport by air, 1993
Catalogue No: CA-28-96-001-xx-C
xx=EN, FR, DE

Les investissements dans les
industries du charbon et de l'acier
de la Communauté: Enquête 1992
(Ed. 1993) 9 langues
Catalogue No: CM 76 93 6733 A C

EG Wettbewerbsrecht und
Zulieferbeziehungen der Auto-
mobilindustrie (Ed. 1992)
Catalogue No: CV-73-92-788-DE-C

Green Paper on the development
of the single market for postal
services, 9 languages
Catalogue No: CD-NA-14- 858-EN-C

The effect of different state aid
measures on intra Community
competition (Ed. 1990)
Catalogue No: CM 59 90 702 EN C

The effect of conglomerate
mergers on competition (Ed. 1990)
Catalogue No: CM-59-90-039-EN-C

PUBLISHED IN THE OFFICIAL JOURNAL *17th August to 31st December*

ARTICLES 86, 86 (RESTRICTIONS AND DISTORTIONS OF COMPETITION BY UNDERTAKINGS)

19/12/97
C 385 Notification of co-operation
agreements (Case No IV/C-
1/36.754 - Telefónica/Portugal
Telecom) Page 13

17/12/97
C 383 Notice pursuant to Article
12 (2) of Council Regulation
(EEC) No 4056/86, and Article 12
(2) of Council

Regulation (EEC) No 1017/68,
concerning Case No IV/D-
2/35.614 - Southern Africa Europe
container Service Page 12

16/12/97
C 381 Notification of a
concentration (Case No IV/E-
3/36.204 - Genusa) Page 7

13/12/97
C 378 Notice pursuant to Article
19 (3) of Council Regulation No
17 concerning Case No IV/C-
3/36.716 -
EECA/KSIA (Flash Eproms) Page
6
C 378 Notice pursuant to Article
19 (3) of Council Regulation No
17 concerning Case No IV/C-
3/36.715 -
EECA/KSIA (DCMS for DRAMs)
Page 5

10/12/97
C 374 Notice pursuant to Article
19 (3) of Council Regulation No
17 Notification No IV/F-3/36.456/
- Intntrepreneur Page 11

9/12/97 C 372 Notice on
agreements of minor importance
which do not fall within the
meaning of Article 85 (1) of the
Treaty
establishing the European
Community Page 13

C 372 Commission Notice on the
definition of relevant market for
the purposes of Community
competition law Page 5

6/12/97
C 369 Notification of a new
venture and related agreements
(Case No IV/E-2/36.785:
MARLENE + MONTELL) Page 7
C 369 Notification of a joint
venture (Case No IV/E-2/36.732:
SOLVAY+SIZECAM) Page 6

27/11/97
C 361 Notification of agreements
relating to the FIA Formula One
World Championship (Case No
IV/36.638 - FIA/FOA) Page 7
C 361 Notification of an
agreement (Case No IV/C-
3/35.163 - FIA) Page 5

21/11/97
C 354 Notification of a standard
form Participation Agreement
(Case No IV/36.303-ENEX) Page
13

20/11/97
L 318 COMMISSION DECISION
97/781/EC of 29 October 1997
relating to a proceeding under
Article 85 of the EC Treaty and
Article 53 of the EEA Agreement
(Case No IV/C-1/35.738 -
Uniworld) (Only the Dutch and
French texts are authentic) (Text
with EEA relevance) Page 24
L 318 COMMISSION DECISION
97/780/EC of 29 October 1997
relating to a proceeding pursuant
to Article 85 of the EC Treaty and
Article 53 of the EEA Agreement
(Case No IV/C-1/35.830 -
Unisource) (Only the Dutch,
English and Swedish texts are
authentic) (Text with EEA
relevance) Page 1

11/11/97 L 306 Commission
Regulation (EC) No 2236/97 of 10
November 1997 amending
Regulations (EEC) No
417/85 and (EEC) No 418/85 on
the application of Article 85 (3) of
the Treaty to categories
respectively of specialization
agreements and of research and
development agreements (Text
with EEA relevance) Page 12

6/11/97 C 335 Publication of an
undertaking Case No IV/D-





INFORMATION SECTION

1/36.120 - La Poste/SWIFT + GUF Page 3

1/11/97 C 330 Notice pursuant to Article 19 (3) of Council Regulation No 17 concerning Case No IV/34.796 - Canon/Kodak Page 10

30/10/97 C 328 COMMISSION NOTICE pursuant to Article 5 (2) of Council Regulation (EEC) No 3975/87 and Article 12 (2) of Council Regulation (EEC) No 1017/68 concerning Case IV/D-2/36.412 Application to renew an exemption in respect of arrangements relating to DHL International Page 18

C 328 Commission notice pursuant to Article 12 (2) of Council Regulation (EEC) No 1017/68 concerning Case No IV/D-2/35.592 - European Rail Shuttle (ERS) Page 13

25/10/97 C 324 Notification of a joint venture (Case No IV/C-1/36.645 - STET/Bouygues) Page 4

7/10/97 C 305 Notification of a joint venture (Case No IV/E-2/36.658: MIDER+HELM) Page 6

30/09/97 C 298 Clarification of the Commission recommendations on the application of the competition rules to new transport infrastructure projects Page 5

C 298 Notification of two joint ventures (Cases No IV/C-1/36.581 - TD and IV/C-1/36.592 - Cégétel) Page 4

27/09/97 C 294 Notice pursuant to Article 19 (3) of Council Regulation No 17 Notification No IV/F-3/35.079 - Whitbread Page 2

25/09/97 C 291 Case No IV/E-2/36.586 - British Digital Broadcasting (BDB) PAGE 11

24/09/97 C 289 Notification of a joint venture and related agreements (Case No IV/E-2/36.650: Marlene + Montell) PAGE 4

22/09/97 L 258 Commission decision 97/624/EC of 14 May 1997 relating to a proceeding pursuant to Article 86 of the EC Treaty (IV/F-3/34.621, F-3/35.059/ - Irish Sugar plc) (Only the English text is authentic) Page 1

14/09/97 C 312 Commission notice pursuant to Article 12 (2) of Council Regulation (EEC) No 1017/68 concerning Case No IV/D-2/35.826 - Inter-operator agreements between passenger train operators which provide services on Great Britain's rail network Page 15

9/09/97 C 273 Notice published pursuant to Article 19 (3) of Council Regulation No 17 Case IV/D-1/34.010 - Nederlandse Vereniging van Banken (GSA Agreement 1991) page 12

6/09/97 C 270 Application for negative clearance and notification for exemption (Case No IV/D-1/36.523 - Electronic screen brokered exchange) page 2

C 270 Application for negative clearance or notification for exemption (Case No IV/D-1/36.579 - Easdaq) page 3

5/09/97 C 269 Notice pursuant to Article 19 (3) of Council Regulation No 17 concerning a request for a negative clearance or an exemption pursuant to Article

85 (3) of the EC Treaty (Case No IV/E-2/36.461-Shell/BASF) page 2

27/08/97 C 260 Notice of open competition

C 260 Notification of a joint venture (Case No IV/E-2/36.612: DLG + SLR)

26/08/97

C 259 Notification of a joint venture agreement (Case No IV/C-2/36.539 - British Interactive Broadcasting - BiB)

8/08/97

C 242 Notification of a joint venture (Case No IV/F-3/36.610: SANOFI PHARMA)

6/08/97 L 214 COMMISSION REGULATION (EC) No 1582/97 of 30 July 1997 amending Regulations (EEC) No 1983/83 and No 1984/83 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to categories of exclusive distribution agreements and exclusive purchasing agreements respectively

2/08/97 C 235 Notification of a joint venture (Case No IV/E-2/36.584: SIKA)

C 235 Notification of a standard-form selective distribution contract (Case No IV/F-3/36.589: Givenchy)

1/08/97 C 233 Notification of a joint venture (Case No IV/E-2/36.556: ND Chrome)

18/07/97 C 218 Notification of an agreement (Case No IV/F-3/36.497: Rhone-Poulenc Rorer)





INFORMATION SECTION

CONTROL OF CONCENTRATIONS / MERGER PROCEDURE

31/12/97 C 395 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1045 - DFO/Scandlines) Page 4

30/12/97 C 394 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1094 - Caterpillar/Perkins Engines) Page 13

C 394 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1073 - Metallgesellschaft/Klöckner Chemiehandel) Page 12

C 394 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1093 - ECIA/Bertrand Faure) Page 11

C 394 Re-notification of a previously notified concentration (Case No IV/M.1072 - Bertelsmann/Burda/Futurekids) Page 10

C 394 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1064 - Bombardier/Deutsche Waggonbau) Page 9

C 394 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1088 - Thomson/Fritidsresor) Page 8

24/12/97 C 392 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1089 - Paribas Belgique/Paribas Nederland) Page 5

23/12/97 C 390 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1081 - Dow Jones/NBC - CNBC Europe) Page 10

20/12/97 C 386 Re-notification of a previously notified concentration (Case No IV/M.1016 - Price Waterhouse/Coopers & Lybrand) Page 5

19/12/97 C 385 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.945 - MBD/DASA/LFK) Page 16

C 385 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1061 - ING/BBL) Page 15

C 385 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1027 - Deutsche Telekom/BetaResearch) Page 14

16/12/97 C 381 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1047 - Wienerberger/Cremer & Breuer) Page 8

13/12/97 C 378 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1075 - Nordic Capital/Mölnlycke Clinical/Kolmi) Page 4

C 378 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.1011 - Ingersoll-Rand/Thermo King) Page 3

12/12/97 C 377 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1076 - Arbed/Aceralia/Aristraín) Page 7

C 377 Re-notification of a previously notified concentration (Case No IV/M.1025 - Olivetti/Mannesmann/Infostrada) Page 8

11/12/97 C 376 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1016 - Price Waterhouse/Coopers & Lybrand) Page 7

C 376 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1005 - Mærsk Data/Den Danske Bank - DM Data) Page 10

C 376 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.991 - Promodes/Casino) Page 12

C 376 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1071 - Spar/Pro) Page 8

C 376 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.990 - Hagemeyer/ABB Asea Skandia) Page 11

C 376 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.926 - Messer Griesheim/Hydrogas) Page 11

C 376 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1070 - Spar/Pfannkuch) Page 9

10/12/97 C 374 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.993 - Bertelsmann/Kirch/Premiere) Page 5

C 374 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.957 - L'Oréal/Procosa Cosmétique Active Ibérica/Albesa) Page 4

9/12/97 C 372 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.967 - KLM/AIR UK) Page 20

C 372 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1042 - Eastman Kodak/Sun Chemical) Page 19

8/12/97 L 336 COMMISSION DECISION 97/816/EC of 30 July 1997 declaring a concentration compatible with the common market and the functioning of the EEA Agreement (Case No IV/M.877 - Boeing/McDonnell Douglas) (Only the English text is authentic) (Text with EEA relevance) Page 16

L 336 COMMISSION DECISION 97/815/EC of 14 May 1997 declaring a concentration to be compatible with the common market and the functioning of the EEA Agreement (Case No IV/M.856 - British Telecom/MCI (II)) (Only the English text is





INFORMATION SECTION

authentic) (Text with EEA relevance) Page 1

6/12/97 C 369 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.975 - Albacom/BT/ENI/Mediaset) Page 8

C 369 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1036 - Chrysler/Distributors (BeNeLux and Germany)) Page 5

5/12/97 C 368 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.1001 - Preussag/Hapag-Lloyd) Page 5

C 368 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1033 - AXA-UAP/AXA Aurora) Page 4

C 368 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.1019 - Preussag/TUI) Page 5

4/12/97 C 366 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.1015 - Cummins/Wärtsilä) Page 6

2/12/97 C 364 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1035 - Hochtief/Aer Rianta/Düsseldorf Airport) Page 4

29/11/97 C 363 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1059 - Suez Lyonnaise des Eaux/BFI) Page 15

C 363 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1041 - BASF/Shell (II)) Page 11

C 363 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1057 - Terra Industries/ICI) Page 12

C 363 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1067 - Merrill Lynch/Mercury) Page 13

C 363 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1068 - Crédit Suisse First Boston/Barclays) Page 14

28/11/97 C 362 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1058 - UniChem/Alliance Santé) Page 4

C 362 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.970 - TKS/ITW Signode/Titan) Page 5

C 362 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1069 - WorldCom/MCI) Page 6

C 362 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1063 - Metro/Makro) Page 3

26/11/97 C 360 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.973 - Bertelsmann/Burda-HOS Lifeline) Page 8

C 360 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.972 - Bertelsmann/Burda/Springer-HOS MM) Page 8

C 360 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1065 - Nestlé/San Pellegrino) Page 7

25/11/97 C 359 Re-notification of a previously notified concentration (Case No IV/M.997 - Swedish Match/KAV) Page 7

C 359 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1055 - Cegetel/Vodafone - SFR) Page 6

C 359 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.961 - Frantschach/Bischof+Klein/F+B Verpackungen) Page 8

22/11/97 C 356 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.960 -

Frantschach/MMP/Celulozy Swiecie) Page 13

21/11/97 C 354 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1022 - Cable i Televisió de Catalunya (CTC)) Page 14

20/11/97 C 352 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1054 - LGV/BTR) Page 6

18/11/97 C 347 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1040 - Wolters-Kluwer/Reed Elsevier) Page 4

C 347 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1029 - Merita/Nordbanken) Page 3

14/11/97 C 344 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1046 - Ameritech/Tele Danmark) Page 8

12/11/97 C 342 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.983 - Bacob Banque/Banque Paribas Belgique) Page 17

C 342 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1049 - Akzo/PLV) Page 16

11/11/97 C 341 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.985 - Crédit Suisse/Winterthur) Page 8

8/11/97 C 338 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.958 - Watt AG (II)) Page 12

C 338 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1030 - Lafarge/Redland) Page 9

7/11/97 C 336 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1023 - IFIL/Worms & Cie) Page 7



- 6/11/97 C 335 Withdrawal of notification of a concentration (Case No IV/M.1010 - Artemis/Worms) Page 8
- 1/11/97 C 330 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1013 - Shell UK Ltd/Gulf Oil (Great Britain) Ltd) Page 17
- 31/10/97 C 329 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.980 - Arbed/CSI) Page 12
C 329 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.949 - Mederic/Urrpimmec/CRI/Munich RE) Page 11
- 29/10/97 C 327 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1021 - Compagnie nationale de navigation/Sogelfa) Page 18
- 28/10/97 C 326 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1037 - Nomura/Blueslate) Page 8
- 25/10/97 C 324 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1031 - Jardine/Appleyard) Page 5
- 24/10/97 C 323 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.981 - Fortis/ASLK-CGER) Page 7
C 323 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1015 - Cummins/Wärtsilä) Page 8
- 22/10/97 C 321 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.997 - Swedish Match/KAV) Page 14
- 21/10/97 C 320 Withdrawal of notification of a concentration (Case No IV/M.852 - BASF/Shell) Page 2
- 18/10/97 C 317 Re-notification of a previously notified concentration (Case No IV/M.975 - Albacom/BT/ENI) Page 4
C 317 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1026 - Nordic Capital/Apax Industri) Page 3
- 16/10/97 C 314 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.998 - OBSI Danmark) Page 3
C 314 Inapplicability of the Regulation to a notified operation (Case No IV/M.979 - Preussag/Voest Alpine) Page 6
C 314 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1018 - GE Capital/Woodchester) Page 5
C 314 Notification of a joint venture (Case No IV/36.618 - Sweden Post - Post Denmark - Remail project) Page 4
- 9/10/97 C 309 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.723 - Norsk Alcoa/Elkem) Page 16
C 309 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1017 - Hannover Re/Skandia) Page 15
- 8/10/97 C 306 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1001 - Preussag/Hapag-Lloyd) (Case No IV/M.1019 - Preussag/TUI) Page 4
C 306 Initiation of proceedings (Case No IV/M.950 - Hoffmann-La Roche/Boehringer Mannheim) Page 3
C 306 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.976 - Banco Santander/San Paolo/Finconsumo) Page 3
- 7/10/97 C 305 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.977 - Fujitsu/Amdahl) PAGE 6
- 4/10/97 C 303 Withdrawal of notification of a concentration (Case No IV/M.974 - Bertelsmann/Burda - HOS T) PAGE 12
C 303 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.923 - Deutsche Bank/Dresdner Bank/ESG) Page 10
C 303 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1010 - Artemis/Worms & Cie) PAGE 11
- 3/10/97 C 302 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.926 - Messer Griesheim/Hydrogas) PAGE 2
C 301 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1003 - Alcoa/Inespal) PAGE 6
C 301 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.994 - DuPont/Hitachi) PAGE 5
- 1/10/97 C 300 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1007 - Shell/Montell) PAGE 9
- 30/09/97 C 298 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.1011 - Ingersoll-Rand/Thermo King) PAGE 3
- 25/09/97 C 291 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.992 - Promodès/Rallye) Page 14





INFORMATION SECTION

C 291 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.991 - Promodès/Casino) PAGE 13

24/09/97 C 289 Inapplicability of the Regulation to a notified operation (Case No IV/M.897 - Stinnes/Haniel Reederei) PAGE 3
C 289 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.852 - BASF/Shell) PAGE 5

23/09/97 C 288 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.927 - STET/GET/Unión Fenosa) PAGE 8

20/09/97
C 285 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.985 - Crédit Suisse/Winterthur) Page 16

C 285 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.968 - Lufthansa Cityline/Bombardier/EBJS) Page 14

C 285 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.975 - Albacom/BT/ENI) PAGE 15

C 285 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.925 - Krupp-Hoesch/ Thyssen (IV/ECSC.1243)) Page 14

19/09/97 C 283 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.963 - Compaq/Tandem)

14/09/97 C 312 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.988 - Maersk/DFDS Travel) Page 14

C 312 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.885 - Merck/Rhône-Poulenc-Merial) Page 13

13/09/97 C 278 Prior notification of a concentration (Case No

IV/M.990 - Hagemeyer/ABB Asea Skandia) page 3

C 278 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.986 - Agfa-Gevaert/DuPont) page 2

11/09/97 C 275 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.937 - Lear/Keiper) page 3

C 275 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.984 - DuPont/ICI) page 4

C 275 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.941 - ADM/Acatos & Hutcheson - Soya Mainz) page 3

10/09/97 L 247 COMMISSION DECISION of 4 December 1996 declaring a concentration to be incompatible with the common market and the functioning of the EEA Agreement (Case No IV/M.774 - Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM) (Council Regulation (EEC) No 4064/89) (Only the English text is authentic) (Text with EEA relevance) Page 1

C 274 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.910 - CLF CCB (Dexia)/San Paolo/Crediop) page 6

C 274 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.934 - Auchan/Leroy Merlin/IFIL/La Rinascente) page 6

C 274 Non-opposition to a notified concentration (Case IV/M.936 - Siebe/APV) page 7

C 274 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.981 - Fortis/ASLK-CGER) page 8

C 274 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.966 - Philips/Lucent Technologies) page 7

6/09/97 C 270 Prior notification of a concentration (Case No

IV/M.979 - Preussag/Voest Alpine) page 4

5/09/97 C 269 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.950 - Hoffmann-La Roche/Boehringer Mannheim) page 3

2/09/97 C 265 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.961 - Frantschach/Bischof+Klein/F+B Verpackungen) page 3

C 265 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.960 - Frantschach/MMP/Celulozy Swiecie) page 2

27/08/97 C 260 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.983 - Bacob Banque/Banque Paribas Belgique)

C 260 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.957 - l'Oréal/Procasa/Cosmétique Active Ibérica/Albesa)

21/08/97 C 256 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.974 - Bertelsmann/Burda - HOS T)

C 256 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.973 - Bertelsmann/Burda - HOS Lifeline)

C 256 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.972 - Bertelsmann/Burda/Springer - HOS-MM)

20/08/97 C 255 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.976 - Banco Santander/San Paolo/Finconsumo)

C 255 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.953 - Thomson/Siemens/ATM)

13/08/97 C 247 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.891 - Deutsche Bank/Commerzbank/J. M. Voith)





INFORMATION SECTION

C 247 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.977 - Fujitsu/Amdahl)

12/08/97 C 245 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.922 - VIAG/Goldschmidt)

9/08/97 L 218 COMMISSION DECISION N 97/540/EC of 22 January 1997 declaring a concentration to be compatible with the common market and the functioning of the EEA Agreement (Case No IV/M.794 - Coca-Cola/Amalgamated Beverages GB) (Only the English text is authentic) (Text with EEA relevance)

6/08/97 C 241 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.954 - Bain/Hoechst - Dade Behring)

5/08/97 C 238 Completion of a notification (Case No IV/M.942 - Veba/Degussa)

C 238 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.906 - Mannesmann/Vallourec)

C 238 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.911 - Clariant/Hoechst)

2/08/97 C 235 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.951 - Cable and Wireless/Maersk Data-Nautec)

C 235 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.939 - BankAmerica/General Electric/Cableuropa)

1/08/97 C 233 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.919 - Abeille Vie/Viagère/Sinafer)

31/07/97 C 232 Inapplicability of the Regulation to a notified operation (Case No IV/M.940 - UBS/Mister Minit)

C 232 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.968 - Lufthansa CityLine/Bombardier/EBJS)

C 232 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.845 - BASF/Hoechst)

C 232 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.943 - CGEA/EVS/DEGV)

29/07/97 C 230 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.971 - Klöckner/Comercial de Laminados)

26/07/97 L 199 Corrigendum to Council Regulation (EC) 1310/97 of 30 June 1997 amending Regulation (EEC) No 4064/89 on the control of concentrations between undertakings (Official Journal of the European Communities No L 180 of 9 July 1997)

C 227 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.915 - Tyco/ADT)

C 227 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.946 - Intermarché/SPAR)

25/07/97 C 226 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.929 - DIA/VEBA Immobilien/Deutschbau)

C 226 Prior notification of a notified concentration (Case No IV/M.966 - Philips/Lucent Technologies)

24/07/97 C 225 Prior notification of a notified concentration (Case No IV/M.927 - Stet/Get/Unión Fenosa)

17/07/97 C 216 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.925 - Krupp Hoesch/Thyssen)

C 216 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.897 - Stinnes/Haniel Reedereiø)

16/07/97 C 214 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.963 - Compaq/Tandem)

C 214 Prior notification of a concentration (Case No IV/M.941 - ADM/Acatos & Hutcheson/Soya Mainz)

C 214 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.908 - PTA/STET/Mobilkom)

C 214 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.912 - Siemens/Huf)

15/07/97 C 213 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.933 - ICI/Unilever)

C 213 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.930 - Ferrostaal/DSD)

C 213 Non-opposition to a notified concentration (Case No IV/M.894 - Rheinmetall/British Aerospace/STN Atlas)

ARTICLE 90 (LIBERALISATION)

5/11/97 L 301 COMMISSION DECISION 97/745/EC of 21 October 1997 relating to a proceeding pursuant to Article 90 (3) of the EC Treaty regarding the tariffs for piloting in the Port of Genoa (Only the Italian text is authentic) (Text with EEA relevance) Page 27

L 301 COMMISSION DECISION 97/744/EC of 21 October 1997 pursuant to Article 90 (3) of the EC Treaty on the provisions of Italian ports legislation relating to employment (Only the Italian text





INFORMATION SECTION

is authentic) (Text with EEA relevance) Page 17

29/10/97 L 295 DIRECTIVE 97/51/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 6 October 1997 amending Council Directives 90/387/EEC and 92/44/EEC for the purpose of adaptation to a competitive environment in telecommunications Page 23

3/10/97 C 301 Notice of the EFTA Surveillance Authority of 4 June 1997 concerning the application of the EEA competition rules to cross-border credit transfers Page 7

9/09/97 L 245 COMMISSION DECISION 97/607/EC of 18 June 1997 concerning the granting of additional implementation periods to Greece for the implementation of Directive 90/388/EEC as regards full competition in the telecommunications markets (Only the Greek text is authentic) (Text with EEA relevance) page 6

6/09/97 L 244 COMMISSION DECISION of 26 June 1997 pursuant to Article 90 (3) of the EC Treaty on the exclusive right to broadcast television advertising in Flanders (Only the French and Dutch texts are authentic) (Text with EEA relevance) page 18

5/09/97 L 243 COMMISSION DECISION of 10 June 1997 concerning the granting of additional implementation periods to Spain for the implementation of Commission Directive 90/388/EEC as regards full competition in the telecommunications markets (Only the Spanish text is authentic) (Text with EEA relevance) page 48

26/08/97 L 234 COMMISSION DECISION no 97/568/EC of 14 May 1997 on the granting of additional implementation periods to Luxembourg for the implementation of Directive 90/388/EEC as regards full competition in the telecommunications markets (Only the French text is authentic) (Text with EEA relevance)

14/08/97
C 248 Amended proposal for a European Parliament and Council Directive on the application of open network provision (ONP) to voice telephony and on universal service for telecommunications in a competitive environment replacing Directive 95/62/EG

5/08/97 C 238 Telecommunications: Open Network Provision (ONP) for leased lines and voice telephony update of Conciliation Procedure

1/08/97 C 234 COMMON POSITION (EC) No 27/97 adopted by the Council on 9 June 1997 with a view to adopting Directive 97/.../EC of the European Parliament and of the Council on the application of open network provision (ONP) to voice telephony and on universal service for telecommunications in a competitive environment

STATE AID

31/12/97 C 395 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 13
C 395 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of

the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 12

C 395 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 11

C 395 STATE AID C 43/97 (ex NN 46/94 and N 361/97) Germany Page 5

30/12/97 C 394 STATE AID C 47/97 (ex N 109/93, NN 11/93 and N 543/94) Germany Page 14

24/12/97 C 392 STATE AID C 50/97 (ex N 731/96 and ex NN 55/97) France Page 6

23/12/97 C 390 STATE AID C 62/97 (ex N 494/97) Austria Page 11

20/12/97 C 386 STATE AID C 71/97 (ex NN 144/97) Italy Page 6

19/12/97 C 385 STATE AID C 63/97 (ex NN 104/97) Germany Page 9

18/12/97 C 384 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 3

17/12/97 C 383 STATE AID C 53/97 (ex N 238/97) Germany Page 4

16/12/97 C 381 STATE AID C 59/97 (ex NN 82/97) Germany Page 5

12/12/97 C 377 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 2





INFORMATION SECTION

C 377 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 3

C 377 STATE AID C 55/97 (ex N 353/97) Italy Page 4

C 377 STATE AID C 2/96 (ex N 829/95) Germany Page 6

11/12/97

C 376 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 3

10/12/97 C 374 STATE AID C 23/94 France Page 6

3/12/97 L 331 COMMISSION DECISION 97/807/EC of 30 April 1997 concerning aid granted by Spain to the aerospace company Construcciones Aeronáuticas, SA (Casa) (Only the Spanish text is authentic) (Text with EEA relevance) Page 10

29/11/97 C 363 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 16

28/11/97 C 362 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 7

27/11/97 C 361 STATE AID C 26/97 (ex NN 72/96) Spain (Andalusia) Page 3

C 361 STATE AID C 26/97 (ex NN 72/96) Spain (Andalusia) Page 3

21/11/97 C 354 STATE AID C 56/95 (ex N 941/95) Spain Page 2

C 354 STATE AID E 18/95 Sweden Page 8

20/11/97 C 352 STATE AID C 45/97 (ex NN 80/97) Germany Page 3

18/11/97 C 347 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 5

C 314 COMMISSION DECISION 97/765/EC of 26 June 1997 concerning State aid in favour of SKET Schwermaschinenbau Magdeburg GmbH (SKET SMM), Saxony-Anhalt (Only the German text is authentic) (Text with EEA relevance) Page 20

15/11/97 C 346 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 2

C 346 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 4

14/11/97 C 344 STATE AID C 60/96 (ex NN 102/103/96) N 31/97 and N 114/97 Germany Page 2

13/11/97 C 343 STATE AID C 48/97 (ex NN 75/96, N 942/96) Sweden Page 3

12/11/97 C 342 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 7

C 342 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 6

C 342 State aid C 49/97 (ex N 517/B/96) Austria Page 4

11/11/97 L 306 COMMISSION DECISION 97/753/EC of 12 March 1997 concerning State aid for Aircraft Services Lemwerder (ASL) (Only the German text is authentic) (Text with EEA relevance) Page 18

C 341 STATE AID C 52/97 (ex N 123/97) Germany Page 4

8/11/97 C 338 STATE AID C 28/97 (NN 38/97) The Netherlands Page 2

7/11/97 C 336 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 8

C 336 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 11

C 336 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 13

C 336 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 12

5/11/97

C 334 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 13

C 334 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 10





INFORMATION SECTION

C 334 State aid C 40/97 (ex NN 42/96) The Netherlands Page 4

4/11/97 C 333 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 7

C 333 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 6

1/11/97 C 330 STATE AID C 44/97 (ex NN 78/97) Spain Page 2

31/10/97 C 329 STATE AID C 57/97 (ex NN 116/96) Spain Page 4

C 329 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 2

30/10/97 C 328 STATE AID C 60/97 (ex NN 85/97) Germany Page 11

C 328 STATE AID C 39/97 (NN 59/97) Italy Page 3

29/10/97 C 327 STATE AID C 54/97 (ex N 250/97) Italy Page 12

C 327 STATE AID C 38/97 (ex NN 58/97) Italy Page 4

28/10/97 C 326 STATE AID C 66/97 Sweden Page 3

24/10/97 C 323 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 7

C 323 STATE AID C 46/97 (ex NN 86/97) Germany Page 4

21/10/97 C 320 STATE AID C 33/95 (ex NN 35/95) Spain (Navarre) Page 3

17/10/97 C 316 STATE AID C 13/96 (ex N 88/96) Spain Page 2

11/10/97 C 311 STATE AID C 12/97 (ex N 541/96) Spain (La Rioja) Page 9

C 311 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objection State aid measure N 680/96 - Germany Page 6

9/10/97 C 309 STATE AID C 29/97 - C 30/97 - C 31/97 (ex NN 125/96) Italy Page 3

8/10/97 C 306 STATE AID C 10/94 (ex NN 104/93) Greece Page 5

3/10/97 C 302 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections PAGE 3

25/09/97 C 291 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections Page 3

23/09/97 C 288 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections page 5

C 288 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections PAGE 3

19/09/97 C 283 Community guidelines on state aid for rescuing and restructuring firms in difficulty

18/09/97 C 282 Authorization for State aid pursuant to Article 61 of the EEA Agreement and Article 1 (3) of Protocol 3 to the Surveillance and Court Agreement EFTA Surveillance Authority decision not to raise objections

17/09/97 C 281 Communication of the Commission to the Member States pursuant to Article 93 (1) of the EC Treaty applying Articles 92 and 93 of the Treaty to short-term export-credit insurance

15/09/97 C 279 COMMUNITY FRAMEWORK FOR STATE AID TO THE MOTOR VEHICLE INDUSTRY Page 1

5/09/97 C 269 STATE AID C 61/96 (ex N 408/B/96) Italy (Sicily) page 4

28/08/97 L 237 COMMISSION DECISION 97/577/ECSC of 30 April 1997 authorizing the grant by the United Kingdom of aid to the coal industry (Only the English text is authentic) (Text with EEA relevance)

C 262 Proposal for a Council Regulation (EC) on the application of Articles 92 and 93 of the EC Treaty to certain categories of horizontal State aid

23/08/97 C 258 STATE AID Germany

20/08/97 C 255 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections

15/08/97 C 250 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases





INFORMATION SECTION

where the Commission raises no objections

C 250 STATE AID C 36/97 (ex N 668/96 and N 72-73/97) Luxembourg

C 250 State aid C 35/97 (ex NN 129/96) Germany

12/08/97 C 245 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections

C 245 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections

9/08/97 C 243 STATE AID C 32/97 (ex NN 188/95) Spain

C 243 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections

8/08/97 C 242 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections

6/08/97 C 239 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections

C 239 STATE AID C 15/94 Portugal

2/08/97 C 235 STATE AID E 14/95 (ex N 536/94) Netherlands

30/07/97 C 231 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections

C 231 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of

the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections

29/07/97 C 230 STATE AID C 25/97 (ex N 70/97) Germany

26/07/97 C 227 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections

C 227 STATE AID C 34/97 (ex N 899/96) The Netherlands

24/07/97 C 225 STATE AID C 37/97 (ex NN 34/97) Greece

18/07/97 C 218 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections

17/07/97 C 216 Authorization for State aid pursuant to Articles 92 and 93 of the EC Treaty Cases where the Commission raises no objections

10/07/97 C 209 Commission Communication on State aid elements in sales of land and buildings by public authorities

C 209 Authorization for State aid pursuant to Article 61 of the EEA Agreement and Article 1 (3) of Protocol 3 to the Surveillance and Court Agreement EFTA Surveillance Authority decision not to raise objections.

COURT OF JUSTICE / COURT OF FIRST INSTANCE

Affaires introduites devant la Cour

Aff. C-372/97 Italie / Commission: Annulation de la décision n° C(97)2735 de la Commission, du 30 juillet 1997, relative aux aides accordées par la région Friuli-Venezia Giulia aux transporteurs routiers

Aff. C-330/97 Portugal / Commission : Annulation de la décision C(97)2130 final, de la Commission, concernant les mesures prises par le Portugal en faveur de l'entreprise EPAC-Empresa para a Agro-Alimentação e Cereais SA - Mise en application d'une aide d'Etat décidée sans information préalable de la Commission (art. 93, par. 3, du traité CE) - Garantie de l'Etat pour un prêt bancaire (art. 92 du traité CE)

Aff. C-246/97 Portugal / Commission : Annulation de la décision C(97)1320 de la Commission, du 30 avril 1997, exigeant du gouvernement portugais, sur la base de l'art. 93, par. 3, du traité CE, la suspension immédiate d'une aide sous forme de garantie d'Etat pour l'entreprise EPAC - Empresa para a Agro-Alimentação e Cereais SA

Aff. C-266/97 P Coöperatieve Vereniging De Verenigde Bloemenveilingen Aalsmeer BA (VBA) / Vereniging van Groothandelaren in Bloemwekerijproducten (VGB) e.a. et Commission : Pourvoi contre l'arrêt du Tribunal de





première instance (deuxième chambre élargie), rendu le 14 mai 1997, dans l'affaire T-77/94, opposant VGB e.a. à la Commission, dans la mesure où celui-ci a accueilli le recours visant à l'annulation de la décision par laquelle la Commission avait rejeté une série de plaintes au titre de l'art. 8, par. 1, du traité CE - Compatibilité avec l'art. 85, par. 1, du traité CE d'une redevance prélevée auprès de fournisseurs ayant conclu des contrats portant sur la livraison de produits de la floriculture à des entreprises installées dans l'enceinte d'une association coopérative de vente à la criée

Aff. C-295/97 Industrie Aeronautiche e Meccaniche Rinaldo Piaggio SpA / International Factors Italia SpA (Ifitalia) e.a. : Préjudicielle - Tribunale di Genova - Compatibilité d'une loi nationale avec l'art. 92 du traité CE - Loi établissant l'administration extraordinaire des grandes entreprises en crise

Aff. C-300/97 P Tiercé Ladbroke SA / Commission : Pourvoi contre l'arrêt du Tribunal (deuxième chambre élargie), rendu le 12 juin 1997, dans l'affaire T-504/93 opposant Tiercé Ladbroke à la Commission - Arrêt rejetant un recours en annulation contre le rejet d'une plainte au titre de l'art. 86 du traité CE refusant d'accorder une licence d'exploiter, en Belgique et en direct, le son et l'image télévisés des courses de chevaux françaises

Affaires introduites devant le Tribunal

Aff. T-266/97 Vlaamse Televisie Maatschappij NV (VTM) / Commission : Annulation de la décision de la Commission (97/606/CE), du 26 juin 1997, au titre de l'article 90, paragraphe 3, du traité CE, concernant le droit exclusif d'émettre de la publicité télévisée en Flandre - Décision déclarant incompatible avec l'article 90, paragraphe 1er, en liaison avec l'article 52 du traité CE, le monopole octroyé à la société privée VTM par la Communauté flamande de Belgique en matière de publicité télévisée destinée à l'ensemble du public de cette communauté

Aff. T-275/97 Guérin automobiles / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 25 avril 1997, SG (97) D/3183, rejetant la plainte déposée par la requérante sur le fondement de l'article 85 du traité CE et du règlement (CEE) n. 123/85 de la Commission et concernant l'imposition par la société Nissan France d'un régime de concession prétendument incompatible avec les conditions dudit règlement

Aff. T-276/97 Guérin automobiles / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 25 avril 1997, SG (97) D/3182, rejetant la plainte déposée par la requérante en vue de faire constater des prétendues infractions à l'article 85 du traité CE de la part de la société Volvo France

Aff. T-225/97 Asia Motor France SA e.a. / Commission : Recours en carence visant à faire constater que

la Commission s'est illégalement abstenue de prendre les mesures que comporte l'arrêt rendu par le Tribunal, le 18 septembre 1996, dans l'affaire T-387/94, portant annulation de la décision de la Commission rejetant les plaintes des parties requérantes relatives à des prétendues pratiques d'ententes concernant l'importation en France de véhicules de marques japonaises

Aff. T-226/97 Guérin automobiles / Commission : Recours en carence tendant à faire constater que la Commission s'est illégalement abstenue de prendre une décision définitive sur la plainte déposée par la requérante en vue de faire constater des prétendues infractions à l'article 85 du traité CE de la part de la société Volvo France

Aff. T-228/97 Irish Sugar plc / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 14 mai 1997, C(97) 1315 final, relative à une procédure d'application de l'article 86 du traité CE (IV/34.621, 35.059/F-3 - Irish Sugar plc) ou, à titre subsidiaire, réduction de l'amende imposée à la requérante et l'annulation d'une partie des injonctions adressées à celle-ci - Sucre

Aff. T-241/97 Stork Amsterdam BV / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 20 juin 1997, rejetant la plainte déposée par la requérante en vue de faire constater l'incompatibilité avec l'article 85 du traité CE d'un accord de coopération conclu entre la requérante et la société Serac dans le domaine de la commercialisation de lignes





complètes pour la stérilisation et le conditionnement aseptique de boissons et aliments (IV/F-1/33.302 - Stork/Serac)

Aff. T-262/97 Anthony Goldstein / Commission : Demande en indemnité visant à obtenir la réparation du préjudice prétendument subi par le requérant suite au refus de la Commission d'adopter les mesures provisoires demandées par celui-ci dans le cadre d'une plainte tendant à faire constater l'infraction des articles 85 et 86 du traité CE par le «General Medical Council»

Aff. T-197/97 Weyl Beef Products BV / Commission : Annulation de la décision de la Commission, du 23 avril 1997, rejetant la plainte déposée par la partie requérante en vue de faire constater que les mesures et accords d'assainissement du secteur néerlandais de l'abattage de la viande bovine constituent une infraction à l'article 85 du traité CE (affaire IV/35.591)

Aff. T-204/97 EPAC - Empresa para a Agroalimentação e Cereais SA / Commission : Annulation de la décision de la Commission C(97) 1320 final, du 30 avril 1997, ordonnant aux autorités portugaises, à titre provisoire, de suspendre la décision d'accorder la garantie de l'Etat pour une opération de financement concernant l'entreprise publique EPAC (Empresa para Agroalimentação e Cereais, SA)

DG IV on the World Wide web

DG IV has a home page on the Europa server available on the World Wide Web. Our address is :

<http://europa.eu.int/en/comm/dg04/dg4home.htm>

COMING UP

Competition Law in the European Communities - volume IB - Explanation of rules applicable to undertakings

ERRATA

Erreurs relevées dans le Volume 3 Numéro 2 de l'été 1997

- Nous prions tous les lecteurs du CPN de bien vouloir excuser l'erreur relative à la numérotation des pages survenue dans le sommaire de l'édition sous format papier. Sur l'édition virtuelle, cette numérotation est néanmoins correcte.
- La représentation permanente luxembourgeoise nous a aimablement signalé qu'à la page 38, concernant la date de libéralisation de la téléphonie vocale au Luxembourg, il faut lire 1er juillet 1998 et non pas 31 mars. Nous tenons à les en remercier.





Cases covered in this issue

Anti-trust Rules

42	Wirtschaftsvereinigung Stahl	45	Unisource/Uniworld
	Microsoft/Santa Cruz Operation	45	GSM MoU Standard International Roaming Agreement
43	Digital	49	Relais & Châteaux
44	S.W.I.F.T.		

Mergers

52	The Coca-Cola Company/Carlsberg AS	56	TKS/ITW Signode/Titan
53	Guinness/Grand Metropolitan		Promodes/Casino
	Siemens/Elektrowatt		Preussag/TUI et Preussag/Hapag-Lloyd
54	Veba/Degussa	57	Compagnie Nationale de Navigation/Sogelfa/CIM
55	Hoffmann-La Roche/Boehringer Mannheim		Lafarge/Redland
	Agfa Gevaert/Dupont	58	Scandairy K/S
	Wolters Kluwer/Reed Elsevier		Sanofi/Bristol-Myers Squibb

Liberalisation & State intervention

63	Télécommunications	66	Énergie
64	Services postaux	67	Monopoles nationaux à caractère commercial
	Transports		

State Aid

69	Exemptions par catégorie	76	Germany - GAV
	Encadrement automobile	77	Italie - Recyclage du polyéthylène
70	Construction navale		Denmark - Centralised electricity generating plants
	Large investment projects	78	Germany - Siemens, Motorola and partners
71	Aides à finalité régionale		Austria - Siemens Baulemente OHG
	Nouveau système pour la fixation des taux de référence	79	Netherlands - Philips
72	Cour de Justice		Allemagne - Westdeutsche Landesbank
73	Allemagne - Chantiers navals	80	France - La Poste et Chronopost
	Espagne - Chantiers navals		France - Crédit Mutuel et Crédit Agricole
	Belgique - Forges de Clabecq	81	Espagne - REF des îles Canaries
74	Allemagne - VW		Finland - Map of assisted areas
75	France - Renault	82	Ireland - Designated enterprise zones
	Spain - GEA		



PLEASE HELP US TO KEEP YOU INFORMED

The EC Competition Policy Newsletter is available free of charge. If you want to receive it, please mail this form.

Also use this form to notify us of changes in your address: in that case please do not forget to join the "subscription registration" Number (code appearing on the left of each label and beginning with O/-----).

This sheet should be returned to the following address:

EUR-OP
MER 195 (Competition)
2, rue Mercier
L-2985 LUXEMBOURG

Please tick appropriate box

- ☐ Please add my name to your mailing list
- ☐ Please delete my name from your mailing list (*)
- ☐ Please amend my name and address as shown below (*)

(*) My registration Number is as follows: O/.....

Name:

Position:

Organisation:

Department:

Full Address:

.....

Postcode: City: Country:

Type of Organisation: (Please tick appropriate box):

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> (AUTHO) <i>National Competition Authority</i> | <input type="checkbox"/> (UNIV) <i>University Department/Library</i> |
| <input type="checkbox"/> (PERM) <i>Permanent Representation to EU</i> | <input type="checkbox"/> (-) <i>Law firm/Solicitor/Consultant</i> |
| <input type="checkbox"/> (MISS) <i>Mission of third country to EU</i> | <input type="checkbox"/> (PRESS) <i>Press/Journalist</i> |
| <input type="checkbox"/> (INT) <i>EU Institution/Official</i> | <input type="checkbox"/> (DOC) <i>Professional Associat./Ministry/Research Center</i> |

Main language spoken : please tick only one :

EN	FR	DE	IT	NL	DA	ES	PT	SV	FI
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

© European Communities, 1997

Reproduction is authorised, except for commercial purposes, provided the source is acknowledged.